

BEAUTY FORUM



DAS TUT GUT

Massage-Methoden
für Profis
ab Seite 12 und 30

SELBST BEWUSST

Mit einem authentischen
Auftritt zu mehr Kunden
ab Seite 54

Dossier:

Sag Ja!

Stylings für den schönsten
Tag im Leben Ihrer Kundin
ab Seite 36

CASMARA

Since 1974

GREENTEA MASK 2050
REVITALISIEREND &
MIT ANTI-STRESS-
EFFEKT

NOVANEW MASK 2045
FEUCHTIGKEITSSPENDEND

RGNERIN MASK 2055
REGENERIEREND & MIT
ANTI-IRRITATIONS-
EFFEKT

REGTENSE MASK 2060
STRAFFEND &
STIMULIEREND

GREEN MASK 2025
SAUERSTOFFHALTIG
& STRAFFEND

VITAMIN VEGETABLE MASK 2030
STIMULIEREND &
MIT ANTI-FALTEN-WIRKUNG

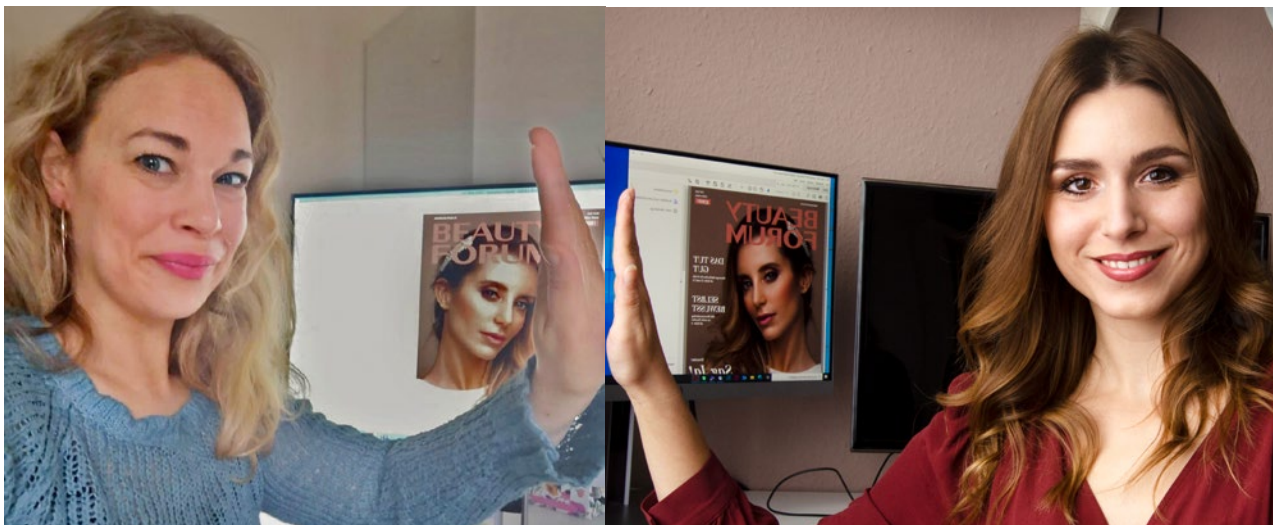
REAFFIRMING MASK 2020
ENTGIFTEND &
FEUTIGKEITSSPENDEND

GOJI MASK 2070
ANTIOXIDATIV &
STIMULIEREND

SENSITIVE MASK 2040
BERUHIGEND & MIT
VITAMINEN
ANGEREICHERT

GOLD MASK 2080
REVITALISIEREND &
STRAFFEND

CINNAMON MASK 2075
AKTIVIEREND &
ERNEUERND



Neues Jahr, *neue Aufgaben*

Ein Jahreswechsel bietet immer neue Chancen, Möglichkeiten und Änderungen – auch bei BEAUTY FORUM Edition Swiss stehen Veränderungen an: Ich bleibe der Health-and-Beauty-Welt treu, wechsle aber innerhalb des Verlags meine Aufgabe. Meine Reise als Redaktorin der BEAUTY FORUM Edition Swiss endet im Februar 2021. Ich möchte mich für die gute Zusammenarbeit, für die herzlichen und informativen Gespräche und für den tollen und zuverlässigen Input von Ihnen bedanken. Die Arbeit mit Ihnen wird mir bestens in Erinnerung bleiben!

Ihre neue Redaktorin ist Jaqueline Kramer, die bereits in der Vergangenheit für verschiedene Fachmagazine der Beautybranche geschrieben hat. Nun freut sie sich darauf, ihr Fachwissen und ihre Begeisterung für Kosmetik mit Ihnen zu teilen. Bereits für diese Ausgabe haben wir uns zusammengetan, um ein spannendes Magazin für Sie zu gestalten.

Zwar ändert sich momentan vieles, doch eines bleibt gleich: Auch in diesem Jahr möchte die Liebe gefeiert werden! In unserem **Dossier „Wedding Beauty“** ab **Seite 36** dreht sich alles um den besonderen Tag: von Step-by-Step-Anleitungen über Angebotsspecials für Ihr Institut bis hin zu einer inspirierenden Fotostrecke.

Damit Sie Ihre potenziellen Kunden und Bräute auch von sich überzeugen können, ist ein erfolgreiches Selbstmarketing besonders wichtig. Wie Sie das umsetzen, erklärt Ihnen der Luzerner Leadership-Experte und Speaker Stefan Dudas in seinem Gastartikel **„Überzeugender Auftritt“** ab **Seite 54**.

Lassen Sie sich inspirieren! Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen

Nadine Frank Jaqueline Kramer

Editors, nadine.frank@health-and-beauty.com und
jaqueline.kramer@health-and-beauty.com

LESEN SIE
AUCH



**BEAUTY FORUM
BUSINESS 1/2021**

Schneller, höher,
weiter: Geschäftsbe-
reiche auf Hochtouren
bringen

Kunst der Körperspra-
che: Signale von Kun-
dinnen richtig deuten

Recht auf Rückgabe:
Wann muss ein Pro-
dukt ersetzt werden?

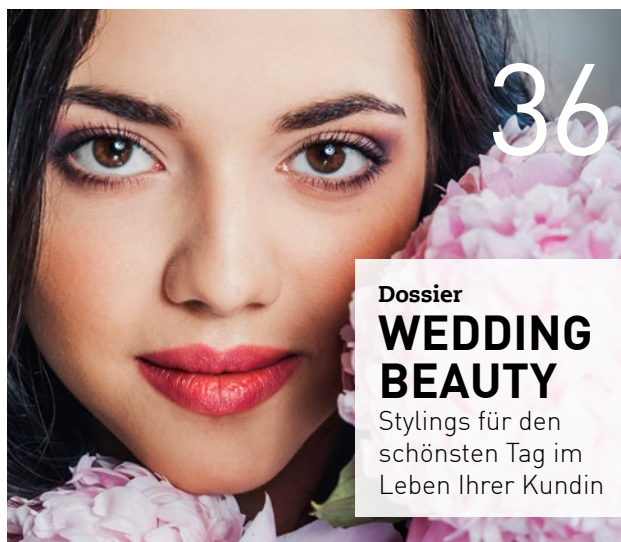
Hier bestellen:
<https://shop.health-and-beauty.ch>



54

ÜBERZEUGENDER AUFTRITT

Neuromarketing, Psychologie, Empathie & Sinn



36

Dossier

WEDDING BEAUTY

Stylings für den schönsten Tag im Leben Ihrer Kundin

Inhalt

FEBRUAR 2021

COMMUNITY

- 6 : News People
- 8 : Schweizerische Gesellschaft für medizinische Kosmetik
Serie: Verbände stellen sich vor
- 10 : Ja, like mich doch!
- 11 : (Sk)Influencer

BEAUTY & CARE

- ▶ 12 : Das tut gut Massagen
- 17 : Was würden Sie tun
Serie: Alltagsprobleme im Institut
- 18 : News Pflege
- 20 : Platin
Serie: premium beauty, Teil 10
- 22 : Na, dann gute Nacht!
Pflege über Nacht
- 25 : News Pflege
- 26 : Altern Sie schon smart?
Interview zum Thema „Smart Aging“
- 28 : Schutzlinie des Körper
Das Mikrobiom

- 30 : Under pressure
Apparative Lymphdrainage
- 32 : Dicke Luft
Schutz vor Feinstaub/Ozon
- 35 : News
Medical Beauty

▶ DOSSIER

- 36 : Wedding Beauty
Intro
- 38 : Hoch-Zeit für Ihre Kassel!
Hochzeitsgeschäft
- 40 : Perfekter Look
Step-by-step
- 43 : Wedding Nails
Step-by-step-Anleitung
- 44 : Feminine Eleganz
Style- & Fashion-Strecke

- 48 : Seifen für jedes Bedürfnis
Naturseifen
- 51 : Neuer Standard
3 Fragen zum Natrue-Siegel

- 52 : De luxe gepflegt
Variierende Fusspflege

LIFE & WORK

- ▶ 54 : Überzeugender Auftritt
Neuromarketing
- 56 : Gute Preise – gute Umsätze!
10 Tipps zur Preiserhöhung

STYLE & FASHION

- 58 : Perfekt eingerahmt
Brows and Lashes

IN JEDER AUSGABE

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

Titelbild:

Make-up-Artist: Martina Brunner,
Blend – Academy of Makeup Artistry;
Fotograf: Philipp Keusen, Blend;
Model: Marina Summer; Hair: Danijel Vucic

ZIEMLICH ÜBERRASCHEND...

... die neue **BEAUTY FORUM NAIL AND STYLE!**



Mit neuen Themenbereichen rund um
Nail, Beauty und Lifestyle!

BEAUTY FORUM **NAIL and STYLE**

Kosmetik

IN DER SCHWEIZ

Statista | Laut einer Studie von Statista wächst der globale Markt für Kosmetik stetig an. So soll laut Prognose das weltweite Marktvolumen für Hautpflegeprodukte im Jahr 2025 rund 150 Milliarden US-Dollar betragen. 2019 lag dieses noch bei rund 133 Milliarden US-Dollar. Auf dem Schweizer Kosmetik- und Körperpflegemarkt zeigt sich hingegen ein etwas anderes Bild: Hier lag der Gesamtumsatz im Jahr 2019 bei rund 1,92 Milliarden Schweizer Franken. Drei Jahre zuvor belief sich dieser noch auf knapp 1,97 Milliarden Schweizer Franken. Das umsatz-



Gesichtspflegeartikel machen auf dem Schweizer Kosmetikmarkt den grössten Umsatzanteil aus.

stärkste Produktsegment auf dem Schweizer Kosmetik- und Körperpflegemarkt stellen Gesichtspflegeartikel dar. Mit einem Umsatz von 370,7 Millionen Schweizer Franken im Jahr 2019 erwirtschaftete dieses Segment einen Anteil von 19,3 Prozent am Gesamtumsatz aller Kosmetik- und Körperpflegeprodukte in der Schweiz. Auch Düfte (17,7 Prozent) und dekorative Kosmetikartikel (16,1 Prozent) machen einen bedeutenden Umsatzanteil aus. Während bei den Umsätzen von Düften und Gesichtspflege kein klarer Trend erkennbar ist, lässt sich bei dekorativer Kosmetik seit Jahren eine Abwärtsbewegung beobachten. Lag der Umsatz in diesem Segment im Jahr 2016 noch bei 353,5 Millionen Schweizer Franken, reduzierte er sich bis 2019 auf etwas über 310 Millionen Schweizer Franken.



Isabel Bonacker (l.) will mit der Kampagne weltweit Frauen dazu ermutigen, selbstbewusst und authentisch aufzutreten.

UMSATZ GESTEIGERT



Belico | Die Kosmetikerin Romy Fürer ist aktuelle Gewinnerin des „Best of Beauty“-Wettbewerbs des Unternehmens Belico. Romy Fürer hat innerhalb von 12 Monaten durch den Verkauf von Produkten eine Umsatzsteigerung von CHF 7'200.00 erzielt und erhält darum von Belico ein Preisgeld in Höhe von CHF 1'800.00 zur Verschönerung ihres Institutes. Mehr Informationen zum Erfolgswettbewerb sowie zu Produkt- und Konzeptinformationen finden Sie auf der Website:

www.belico.ch

Kosmetikerin Romy Fürer ist aktuelle Gewinnerin des „Best of Beauty“-Wettbewerbs.

SAUBERE ARBEIT

Dermalogica | Aus der Not heraus werden oftmals die besten Ideen geboren. So auch die amerikanische Hautpflegemarke Dermalogica. Nach ihrer Auswanderung in die USA stellte die ausgebildete Hautpflegeexpertin und gebürtige Engländerin Jane Wurwand fest, dass es in der amerikanischen Kosmetikbranche so gut wie keine Weiterbildungsmöglichkeiten gab. Damit war die Idee für eine Firmengründung geboren: Gemeinsam mit ihrem Mann eröffnete sie noch im gleichen Jahr das International Dermal Institute, ein Weiterbildungszentrum für Hautpflegeexperten. Da keine der Hauptpflegemarken, mit denen sie in ihrem Institut arbeitete, ihren Ansprüchen an hautgesunde Inhaltsstoffe gerecht wurde, gründete sie ebenfalls 1986 in Los Angeles mit Dermalogica ihr eigenes Unternehmen. Dabei verzichtete sie von Anfang an auf künstliche Duft- und Farbstoffe, Paraffinum Liquidum und andere Reizstoffe, die damals üblicherweise in Kosmetikprodukten verwendet wurden. Schon damals hatte Jane Wurwand als Pionierin der cleanen Hautpflege das Bedürfnis der Verbraucherinnen nach hautgesunder Kosmetik erkannt. Nach 35 Jahren bleibt dies noch immer eine der Leitlinien von Dermalogica. Im Laufe der Jahre wurden zusätzlich die Aspekte Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit weiter ausgebaut.

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



Die Gründerin Jane Wurwand ist bis heute Inhaberin von Dermalogica.

GRÜNERE ZUKUNFT

Babor | Anlässlich des internationalen Weltfrauentags am 8. März hat der Kosmetikhersteller Babor eine Kooperation mit dem Modeunternehmen Set gestartet. Im Rahmen der Zusammenarbeit wird eine limitierte Edition, bestehend aus einer Ampullen-7-Tage-Kur und einem für die Kooperation designten T-Shirt, verkauft. Die Kampagne steht unter dem Motto „Ask for more“ und soll Frauen dazu ermutigen, selbstbewusst und authentisch aufzutreten. Einen Teil des Erlöses spenden die Partner an Women for Women International, eine Organisation, die Frauen in Krisengebieten unterstützt.

Tel. 055 420 28 20, www.babor.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

Kosmetik & Medizin

im Einklang



Schweizerische Gesellschaft für medizinische Kosmetik SGMK – Die Gesellschaft wurde vor 28 Jahren durch die Initiative von Dr. med. Harald Gerny ins Leben gerufen und versteht sich als Bindeglied zwischen Medizin und Kosmetik. Mit über 400 Mitgliedern ist die Gesellschaft eine der grössten in der Deutschschweiz.



Die SGMK hat es sich zur Aufgabe gemacht, für eine enge Zusammenarbeit zwischen Kosmetik und Medizin zu sorgen und ihren Mitgliedern ein professionelles und aktuelles Aus- und Weiterbildungsangebot anzubieten. So erhalten Mitglieder Preisermässigungen auf Schulungen, Weiterbildungen und Veranstaltungen der SGMK.

Wissen wird grossgeschrieben

Die meisten der professionellen Kurse und Weiterbildungen für die medizinische und apparative Kosmetik finden am Hauptsitz der SGMK in Baar,

Zug statt. Die Schulungsräume bieten einen optimalen Raum für den theoretischen Unterricht wie auch für die praktische Anwendung des Erlernten. Daneben hat die Gesellschaft auch noch weitere Ausbildungszentren in Münchenstein, Basel und in Roggwil, Thurgau. Das Kursangebot beinhaltet Themen wie Hyaluron Pen, Plasma Pen, chemische Peelings, Microneedling mit Pen, BB-Glow Semi-Permanent-Make-up, RF Microneedling, Mesotherapie mit der Mesogun und nicht zuletzt den Laserschutzbeauftragtenkurs nach OSTRV/TROS. Das Schulungsangebot wird laufend aktualisiert: So wurde im Sommer 2020 ein neues Grundmodul für Quereinsteigerinnen in die Kosmetik-

branche lanciert, welches an fünf Tagen plus einem separaten Prüfungstag stattfindet.

Und auch für das Jahr 2021 sind neue Kurse angekündigt: Eines dieser neuen Angebote ist das dreitägige Seminar zur onkologischen Kosmetik in Zusammenarbeit mit Kerstin Schmid-Siklic von Desiderm. Sie ist Europa-Dozentin für onkologisch-kosmetische Weiterbildungen und seit vielen Jahren meinungsbildend in dieser Branche tätig.

Einen Kurs zum Thema Haarentfernung mit Diodenlaser und Hautanalyse mit Fokus auf Behandlungen mit apparativer Kosmetik wird es ebenfalls geben. Ein weiteres wichtiges Thema, das auf der Agenda der SGMK

nicht fehlen darf, sind die Vorarbeiten für die Ausbildung der Sachkundennachweise zum neuen Strahlengesetz V-NISSG, welches ab 1. Juni 2024 in Kraft tritt.

Einstehen für die Branche

Seit Dezember 2019 ist die SGMK auch Mitglied der neu gegründeten Trägerschaft V-NISSG, welche in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Gesundheit (BAG) und dem Eidgenössischen Hochschulinstitut für Berufsbildung (EHB) für die Erarbeitung der Ausbildung Sachkundennachweise zum Gesetz Nichtionisierende Strahlung und Schall (V-NISSG) zuständig ist. Zusammen mit den anderen mitwirkenden Gesellschaften Association Suisse des Esthéticiennes, ASE CFC, und Association Suisse des Esthéticiennes Propriétaires d'Instituts de Beauté, ASEPIB, für die Westschweiz, dem TCM Fachverband Schweiz, TCM-FVS, dem Schweizerischen Podologen-Verband, SPV/OPS, und dem Verband Schweizerischer Berufstätiger, VST, wurden die verschiedenen Ausbildungs- und Prüfungskriterien bestimmt und festgelegt. Die SGMK stellt mit Geschäftsleiter und Vorstandsmitglied René Schätti auch den Präsidenten der neuen Trägerschaft V-NISSG. Damit möchte die SGMK ihre Verantwort-

tung als Verband wahrnehmen, und ihre Mitglieder in diesem Bereich unterstützen. Dieser Einsatz gilt jedoch der ganzen Branche, denn sollte die Sachkunde nicht zustande kommen, werden ab 1. Juni 2024 nur noch Ärzte sowie deren direkt unterstelltes Personal Laseranwendungen und andere, vom neuen Gesetz betroffene Behandlungen, ausführen dürfen. Dies käme einem Todesstoss für die Branche nahe, so der SGMK.



Wer kann Mitglied werden:

Ärztinnen, Apothekerinnen, Med. Praxisassistentinnen sowie Kosmetikerinnen, die an medizinischer und apparativer Kosmetik interessiert sind. Aber auch Quereinsteigerinnen, welche sich die Grundvoraussetzungen des Kosmetikberufs aneignen möchten und sich dann später fachlich weiterbilden wollen, sind willkommen.



„Cosmedic by SGMK“ heisst das Magazin des Verbands, welches vier Mal im Jahr erscheint und Wissenswertes rund um die medizinische Kosmetik bündelt.

AUF EINEN BLICK

Mitglieder des Verbands profitieren wie folgt:

- Regelmässige Informationen über die neuesten Trends und wissenschaftlichen Erkenntnissen der medizinischen Kosmetik.
- Bis zu 50 Prozent Preisermässigung beim Besuch von SGMK-Schulungen, -Weiterbildungen und -Anlässen.
- Vier Mal pro Jahr informiert „Cosmedic by SGMK“, das Magazin der Schweizerischen Gesellschaft für medizinische Kosmetik, über News und Trends der Branche.
- Reduzierte Preise für alle Mitglieder auf Anzeigen und Stellenangebote im Magazin und auf der Homepage.
- Eintrag im Studiofinder auf der SGMK-Webseite.
- Kostenlose Beratung für alle Fragen und Anliegen im Bereich der medizinischen und apparativen Kosmetik.
- Aktuelle Informationen über Gesetzgebungen, neue Verordnungen und bevorstehende Gesetzesänderungen.



**Schweizerische Gesellschaft
für medizinische Kosmetik**

SGMK – Schweizerische Gesellschaft für
medizinische Kosmetik
Tel. 078 749 25 88
www.sgmkverband.ch
info@sgmkverband.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.



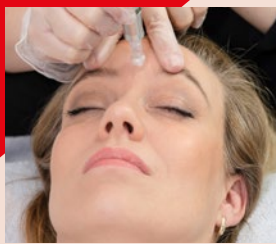
(SK)INFLUENCER

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 9. Februar

MICRONEEDLING FÜR FRISCHE FRÜHLINGSHAUT

Nach dem kalten Winter benötigt die Haut professionelle Beauty-Treatments, die sie auf den Frühling vorbereiten. Mit einem Microneedling kann die Neubildung von Kollagen angeregt und die Haut gestrafft werden. Das Ergebnis: Die Haut wirkt glatter und praller. Im Tutorial wird die Behandlung Schritt für Schritt erklärt.

Referentin:
Giedre Rasche

Weiteres Online-Seminar:
Mehr Straffung durch Massage, Referentin: Katharina Patrini, online abrufbar ab 9. März

MEDICAL



Online ab 23. Februar

SO STRAFFEN SIE CELLULITE IM INSTITUT

Cellulite ist eines der meist verbreiteten Beauty-Probleme, von dem auch schlanke Frauen betroffen sind. Mit welchen Behandlungen und Behandlungskombinationen Sie im Institut für ein feineres, glatteres und strafferes Hautbild bei Ihrer Kundin sorgen, zeigt Ihnen Kosmetikerin Giedre Rasche in diesem Tutorial.

Referentin:
Giedre Rasche

Weiteres Online-Seminar:
Immunsuppression durch die Sonne, Referentin: Dr. Meike Streker, online abrufbar ab 20. April

BUSINESS



Online ab 10. Januar

ERFOLGSFAKTOR STIMME

Das WIE muss stimmig sein, um das WAS zu transportieren. Mit einer belastbaren, ausdrucksstarken Stimme können Sie Interesse wecken, Grenzen setzen, überzeugen und Konflikte entschärfen. Lernen Sie von Stimm- und Sprechtechniktrainerin Barbara Blagusz, wie Sie Ihre richtige Stimm Lage finden und sicher und kompetent klingen.

Referentin:
Barbara Blagusz

Weiteres Online-Seminar:
Verkaufstipps, Referentin: Susanne Pfau online abrufbar ab 14. April

NAIL



Online ab 18. Februar

JETZT ERST RECHT! MENTALE STÄRKE

Das Jahr 2020 hat Ihnen viel abverlangt. Gute Nerven und mentale Stärke sind wichtig, um mit voller Power 2021 anzugehen. Im Tutorial erfahren Sie von Lifecoach Bettina Hillemacher, wie es Ihnen gelingt, positiv und mit vollem Elan in die Planung und Umsetzung Ihrer geschäftlichen Ziele für 2021 zu starten.

Referentin:
Bettina Hillemacher

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





..... BEAUTY & CARE

DAS TUT *gut!*

MASSAGEN – Der Körper entspannt, die Seele relaxt, und der Alltag ist ganz weit weg. Massagen sind wohltuend und wirken sich positiv auf den gesamten Organismus aus. Über die Basics aus der vielseitigen Welt der Massagen berichtet hier Kosmetikexpertin Waltraud Böhme.



Bei kosmetischen Massagen kommen oft Hilfsmittel, wie hier ein „Gua Sha“-Stein, zum Einsatz.

Die Zahl der verschiedenen Massageangebote ist fast unüberschaubar gross. Zuordnungen, zum Beispiel zu klassisch, therapeutisch, entspannend, erscheinen auf den ersten Blick verwirrend. Es lohnt sich, sowohl Unterschiede als auch Gemeinsamkeiten darzustellen.

Zur Historie

Die Entwicklung von Massagen, die zu den ältesten Heilmitteln der Menschheit zählen, ist lang und interessant. Bekannte Ärzte vergangener Jahrhunderte wie Paracelsus oder Hahnemann bestanden auf dem therapeutischen Effekt von Massagen. Später, in der sogenannten „Schwedischen Epoche“, wurden **Handgriffe als Reiben, Drücken, Walken, Hacken und Kneipen** definiert.

In der Folgezeit vollzog sich eine Entwicklung, die von der direkten Einwirkung auf Haut und Muskeln des Patienten wegführte. Man fand heraus, dass durch das **gezielte Einwirken und Reizen der Haut auch innere Organe beeinflusst** werden können. So entstanden beispielsweise Reflexzonenmassagen, die Kolonmassage, die Periost-Massage und – etwas später durch Dr. Vodder – die Lymphdrainage.

Wichtigste Wirkweisen

Die Wirkung von Massagen kann je nach Technik sehr unterschiedlich sein. Einige Wirkweisen sind:

- lokales Steigern der Durchblutung.
- Senken von Blutdruck und Pulsfrequenz.
- Entspannung der Muskulatur.
- verbesserte Wundheilung.

- Lösen von Verklebungen und Narben.
- Schmerzlinderung.
- psychische Entspannung und Reduktion von Stress.
- Verbesserung des Zellstoffwechsels im Gewebe.

Vorher abklären

Die wichtigsten Indikationen leiten sich im Grunde von den Wirkungsweisen ab. Kosmetische Indikationen bestehen hauptsächlich im Behandeln von Verspannungen und Verhärtungen sowie im Stressabbau. Indikationen und Kontraindikationen müssen stimmig sein. Beachten Sie, dass sich eine Massage bei **verschiedenen Krankheitsbildern** (zum Beispiel bei Diabetes) sowie während einer **Schwangerschaft** eher ungünstig statt positiv auf den Organismus aus-

EINIGE KONTRAINDIKATIONEN FÜR MASSAGEN

- akute Entzündungen.
- traumatische Verletzungen.
- fieberhafte Erkrankungen und Erkrankungen der Gefässe.
- Krampfadern.
- Hauterkrankungen.
- ungeklärte, krankhafte Prozesse.

DIE GRUNDGRIFFE KLASSISCHER MASSAGEN

Effleurage: Streichung

Petrissage: Knetung, Walkung

Friktion: Reibung

Tapotement: Klopfung

Vibration: Erschütterung, Zittern

wirken kann. Im Zweifel ist daher immer angeraten, vor der Behandlung einen Arzt zu konsultieren.

Was wird massiert?

Eine klassische **Gesichtsmassage** umfasst Gesicht, Hals, Dekolleté und Kopf. Eine klassische **Körpermassage** erstreckt auf Rücken, Beine, Arme, Hände, Beine, Füsse und Kopf.

Klassische Massagen

In den Bereichen Kosmetik und Wellness sind therapeutische Massagen mit medizinischer Indikation nicht relevant. In der Kosmetik handelt es sich um **klassische Massagen**, für die es die verschiedensten Begrifflichkeiten, zum Beispiel **Entspannungsmassage oder Wohlfühlmassage** gibt. Hier werden Haut und Muskulatur an der Stelle massiert, die behandelt werden soll. Es gibt keine Analogien. Häufig setzt man zusätzlich Hilfsmittel wie warme oder kalte Steine, Kräuterstempel oder Ähnliches ein. Diese klassischen Massagen, sowohl für das Gesicht als auch für den Körper, **gehören zu den Basics im Kosmetikinstitut** und werden für gewöhnlich auch an jeder seriösen Kosmetikschule unterrichtet. Die meisten Kosmetikschulen legen grossen Wert darauf, „ihre“ Massage zu vermitteln. Das heisst, die Grundgriffe an sich sind die gleichen, gegebenenfalls gibt es zum Beispiel im Ablauf der Massage Unterschiede. Oft werden auch zusätzlich aus der Lymphdrainage entlehnte Griffe beigefügt. Auch die Ergänzung mit Stei-

nen oder Fruchtstempeln gehört schon fast zum Standardprogramm an Kosmetikschulen.

Das Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten ist vielfältig und von Anbieter zu Anbieter sehr unterschiedlich. Die Palette reicht – in Abhängigkeit von erforderlichen Vorkenntnissen – von **Tagesausbildungen bis Wochen oder Monate**. Eine Woche im Vollzeitunterricht wäre wohl als Minimum anzusehen.

Alternative Massagen

Viele dieser Massageformen basieren auf der nicht bestätigten Annahme, dass sich zum Beispiel über Reflexbögen, „Meridiane“ oder über die Beeinflussung des „Qi“ auch Leiden der Organe behandeln lassen.

Die Idee ist hier, **nicht die „kranke Stelle“ zu behandeln, sondern ein „entsprechendes Areal“**, welches das



Informieren Sie sich, bevor Sie Massagen anbieten, welche rechtlichen Vorgaben es gibt und welche Qualifikation Sie wofür benötigen. Nicht jeder darf jede Massage ausüben!

kranke Organ im Rahmen einer Organanalogie repräsentieren soll. Diese Anwendungen dienen primär zum Entgiften und zum Ausscheiden von im Körper abgelagerten Schlacken (Stoffwechselendprodukten). Auch hier besteht eine Fülle von verschiedenen Möglichkeiten, die im Grunde alle denselben Zweck haben: **den Körper reinigen, entschlacken und entgiften**. Zur Unterscheidung wird in der Literatur oft von einer „direkten Massage“ und einer „esoterischen Massage“ gesprochen. Die Wirkung dieser Massagen bezieht über die behandelten Stellen des Körpers den gesamten Organismus, also auch die Psyche, mit ein.



Die Behandlung mit Schöpfpflastern ist eine kosmetische Methode, Cellulite entgegenzuwirken.

Ausleitende Massagen

Das Schröpfen ist eine der ältesten Methoden. Man unterscheidet zwischen **Trockenschröpfen und der Saugglockenmassage**. Es sollen Gift- und Schadstoffe aus dem Gewebe gezogen, über das Lymphsystem abtransportiert und in den entsprechenden Organen entsorgt werden. Die Methode verspricht eine **intensive Durchblutung der Haut und des Unterhautfettgewebes, eine Regulation der Blutverteilung in den betroffenen Regionen und das Lösen von Blockaden**.

Auch bei Cellulite als kosmetische Indikation, kann man das Schröpfen anwenden. Hierbei legt man spezielle Schröpfgläser unterschiedlicher Grösse auf die Haut auf. Dann erzeugt man einen **Unterdruck** und führt die

Gläser so über den Körper. Dabei entsteht temporär auf den betreffenden Hautbereichen ein kleiner blauer Fleck beziehungsweise Streifen, da sich die Blutgefässe erweitern.

Eine zweite **ausleitende Methode ist die manuelle Lymphdrainage**. Im menschlichen Organismus gibt es für den Austausch von Nährstoffen und Abfallprodukten zwei Transportsysteme: die Blut- und die Lymphgefässe. Nach dem Prinzip einer Kläranlage **beseitigt das Lymphsystem aus dem Körpergewebe gröbere Schlacken**. Zudem ist es für den Abtransport von Eiweiss, Viren, Bakterien, abgestorbenen Zellen, Giften und Fremdpartikeln zuständig.

Über 600 Lymphknoten reinigen die Lymphflüssigkeit und leiten sie zurück ins Blut. Das Lymphsystem pro-

duziert Lymphozyten und Immunzellen und ist somit ausserdem Träger des Abwehrsystems.

Durch eine manuelle Lymphdrainage kann man dieses System anregen und in seiner Tätigkeit unterstützen. Es kommt zu einem schnelleren Abtransport und zum schnelleren Ausleiten von Schlackenstoffen. Zumeist bestehen **medizinische Indikationen, zum Beispiel Stauungen, Entzündungen und Schmerzen**, für diese Behandlung. Ansonsten gilt, wie in der Kosmetik immer: Ohne medizinische Indikation dient die Methode nur zum Erhalt des Wohlbefindens.

Gut zu wissen

Wer Massagen im Institut anbieten möchte, sollte über gute Kenntnisse in Anatomie und Physiologie des Menschen verfügen. Indikationen und Gegenindikationen müssen hinlänglich bekannt sein.

Setzen Sie einer Massage eine **gute Anamnese voraus und erfassen Sie den gesundheitlichen Zustand** des Kunden. Ein gut ausgestatteter Behandlungsraum ist ein Muss. Dazu gehören eine bequeme Liege für den Kunden und ein **geeigneter Stuhl beziehungsweise Hocker für den Masseur**.

Eine gute Luftzirkulation und einwandfreie Hygiene sind selbstverständlich. Gerade bei Massage sollte der Behandlungsraum durch eine separate Tür abtrennbar sein. So ist die Intimsphäre des Kunden gewahrt. □

HÄUFIG GESTELLTE KUNDENFRAGEN

Wer darf mich massieren?

Prinzipiell darf jeder massieren, vorausgesetzt, es besteht keine medizinische Indikation, und es wird kein Heilungsversprechen abgegeben.

Wer verschreibt Massagen?

Verschreiben können Massagen nur Mediziner bei stimmiger Indikation.

Was kostet eine Massage?

Die Kosten hängen zum einen von der Massageart, zum anderen von der Dauer und der Umgebung ab.

Wann sollte man zur Massage gehen?

Aus medizinischer Sicht können zum Beispiel Rückenbeschwerden eine Indikation sein. Kosmetisch gesehen, dienen Massagen der Entspannung und der Stressbewältigung.

Welche Art der Massage soll man wählen?

Die Wahl der Massage hängt, therapeutisch gesehen, von der jeweiligen Indikation ab. Bei kosmetischen Massagen wählt der Kunde ganz nach persönlichem Empfinden aus.

Was zieht man bei einer Massage an?

Einen Dresscode gibt es bei einer Massagebehandlung nicht. Wie weit man sich entkleiden muss, hängt von der Art der Massage und vom Massagemittel ab. Intime Körperzonen sollten immer mit einem leichten Handtuch bedeckt werden.

Wer bietet Massagen an?

Klassische Einrichtungen, die Massagen anbieten, sind Physiotherapie- und Massagepraxen sowie Thermen und Wellnesshotels.

Wie lange dauert eine Massage?

Die Behandlungsdauer hängt von der jeweiligen Anwendung ab. Eine Teilmassage und auch eine Gesichtsmassage dauern in der Regel 15 bis 20 Minuten, eine Ganzkörpermassage 60 Minuten. Manuelle Lymphdrainagen dauern in der Regel 30, 45 oder 60 Minuten. Die Dauer bezieht sich auf die Praktik, vorbereitende Massnahmen und Ruhephasen zählen nicht dazu.



WALTRAUD BÖHME

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



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 6 ««

„Meine letzte Kundin war überheblich. Sie meinte, sie könne mir sagen, wie ich zu arbeiten habe. Das Ganze war in einem schnippischen Ton, jedoch wollte ich sie natürlich nicht vergraulen. Wie hätten Sie reagiert?“

Michelle K., Kosmetikerin aus Zürich



Mit Rat und Tat zur Seite steht in diesem Monat **Fabiola Risi**.

Die Kosmetikerin EFZ mit CIDESCO-Diplom ist seit über zwölf Jahren in der Kosmetikbranche tätig und führt seit bald sechs Jahren in ihrer Heimat Beckenried ihr eigenes Institut Schönheitsatelier Professional Beauty.

www.schoenheitsatelier.ch

Es ist sehr wichtig, in einer solchen Situation ruhig zu bleiben und zu versuchen, alles wieder unter Kontrolle zu bringen. Durch so eine Aussage würde ich mich nicht verunsichern lassen, sondern versuchen, die Ursache zu finden, was die Kundin dazu veranlasst hat, Ihre Fachkompetenz infrage zu stellen: Hatte sie ein unangenehmes Erlebnis in einem anderen Institut? Zum Beispiel eine Behandlung, die ihr nicht gefiel oder die sich sogar negativ auf Ihr Hautbild äusserte? Oder wurde sie nicht fachgerecht beraten? Vielleicht hatte sie einen schlechten Tag, und Sie bekamen alles ab?

Diese Gründe sind keine Entschuldigung für das Verhalten Ihrer Kundin, aber vor allem die drei ersten Punkte können Ihnen sehr viel Aufschluss geben. Auch wenn die Kundin sehr

schnippisch auf Sie wirkt, bleiben Sie freundlich und bleiben Sie vor allem in Ihrer Mitte.

Menschen, die so mit Ihnen umgehen, haben meistens etwas Negatives erlebt oder können einfach nicht anders, als die Fachperson erstmals zu „prüfen“. Anhand Ihrer Reaktion bewerten solche Menschen Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten. Dies ist nicht weiter schlimm und ist keinesfalls persönlich zu werten. Nehmen Sie es innerlich mit einem Augenzwinkern hin und bleiben Sie ruhig und professionell. Sie werden sehen, was es bei Ihrer Kundin bewirkt, wenn Sie sich auf eine nette Art der Angelegenheit stellen und für sich und Ihre Qualität als Fachperson eintreten. Natürlich müssen wir uns nicht dauernd auf der Nase herumtanzen lassen. Wenn sich solch ein Verhalten (mehr-

mals) wiederholt, würde ich die Kundin freundlich fragen, wieso sie denn Ihr Institut aufsucht und bei Ihnen immer wieder einen neuen Termin ausmacht. Ich bin der Meinung, auch wir dürfen für uns eintreten und notfalls auch mal eine Kundin liebevoll „verabschieden“, wenn sich solch ein Szenario mehrmals wiederholt. „Du kannst nicht ändern, wie andere Menschen dich behandeln oder was sie über dich sagen. Alles, was du verändern kannst, ist deine Reaktion darauf.“ (Mahatma Gandhi) □



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

RUNDUM GEPFLEGT

Schöne Haut

MEHR FEUCHTIGKEIT

Beauty Hills | Eine widerstandsfähigere Haut verspricht das „Aloe Vera Gel“, das aus reinem Aloe-vera-Pflanzensaft besteht. Das Gel soll den Feuchtigkeitsgehalt der Haut regulieren und die hauteigenen Reparaturfunktionen stärken.
Tel. 041 710 78 78, www.beautyhills.ch



MEERES- BRISE

Biomaris | Eine sanfte Reinigung der Haut verspricht das „Meersalz-Peeling“. Es befreit die Gesichtshaut von abgestorbenen Hautschüppchen und verfeinert so das Hautbild, so der Hersteller. Zusätzlich soll das Peeling die Haut remineralisieren.
Tel. 044 771 14 14, www.biomaris.ch



GUT GEWACHST

Artepil | Das Filmwachs „Film Wax Comfort+ - multidirectional“ kann sowohl in als auch gegen die Haarwuchsrichtung aufgetragen und abgezogen werden, so das Herstellerversprechen. Zudem soll es schnell trocknen sowie lange geschmeidig und modellierbar bleiben. Das hautschonende Wachs eignet sich laut Anbieter auch für Intim-Waxing.
Tel. 044 389 87 87, www.jp-rosselet.ch



SAUBERE SACHE

Cosmetix | Die „Desinfektionstücher“ sollen sich zum Desinfizieren von Flächen, Geräten und Instrumenten eignen. Die Tücher versprechen, bakterizid, fungizid und partiell viruzid zu sein. Laut Anbieter ist das Produkt alkoholfrei und somit haut- und schleimhautschonend, Corona-wirksam, BAG-gelistet und „Made in Switzerland“.
Tel. 044 771 14 14, www.cosmetix.ch

NATÜRLICH GLATT

Dr. Grandel | Glattere und ebenmässige Haut verspricht die Creme „Elements of Nature Anti Age“. Die Pflegecreme fördert die Zellerneuerung mit Karotin und Kalzium, so der Hersteller. Zusätzlich soll umweltbedingter Hautalterung vorgebeugt werden.
Tel. 044 986 20 40, www.musculus.ch





MIT KAVIAR

Matis | Das exfolierende Kaviar-Peeling „Le Gommage“ soll mit seiner speziellen Textur die Zellerneuerung stimulieren und die Hautqualität verbessern. Die Formel vereint laut Anbieter die Wirkung von französischem Kaviar mit der mechanischen Wirkung von vulkanischem Lavapulver. Die Anwendung verspricht ein verfeinertes und geglättetes Hautbild.

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

HAUTRÖTUNGEN ADE

CNC Cosmetic | Die „Cover and Care Cream“ soll Couperose reduzieren. Neutralisierende Farbpigmente kaschieren rote und braune Hautverfärbungen, so der Hersteller. Vitamin E und Lipide sollen die Haut zusätzlich pflegen und schützen.

Tel. 061 271 60 60,
www.cnc-cosmetic.ch



BETTER AGING

Toller Teint

ÜBERRASCHUNGSEI

Babor | Das Osterei soll der Haut einen Frühlings-Glow schenken. 14 aufeinander abgestimmte Beauty-Ampullen bieten der Gesichtshaut eine zweiwöchige Power-Pflegekur. Das Osterei ist frei von Plastik und kann mit einem Wunschnamen personalisiert werden.

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



SCHUTZBARRIERE

Mavala | Das „Nutri-Elixir Serum“ verspricht, die Haut zu schützen und zu regenerieren. Das Serum soll schnell einziehen und sich auch für die empfindliche Augenpartie eignen. Laut Anbieter erzielt die Anwendung eine nährnde Anti-Aging-Wirkung und eine pralle, elastische Haut.

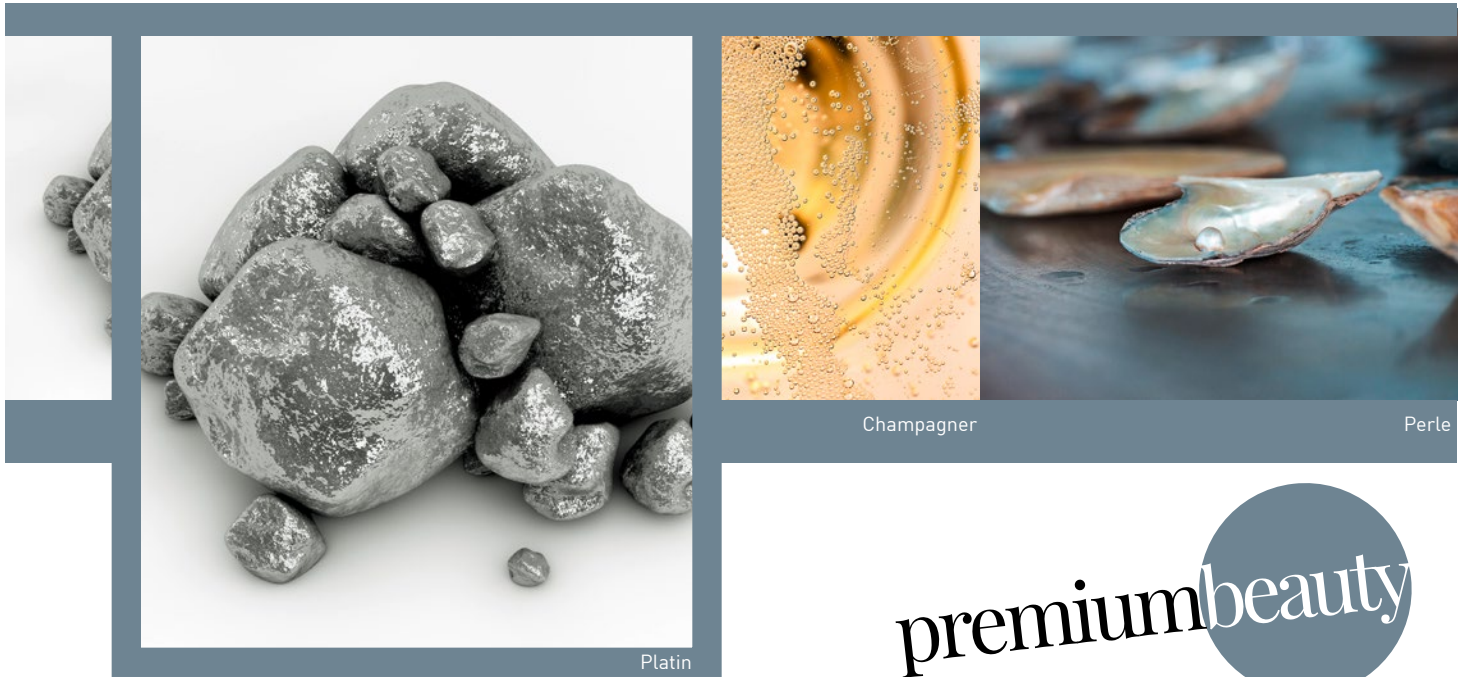
Tel. 022 827 01 01, www.mavala.ch



SCHÄUMENDE MASKE

Wunder2 | Die Maske „Wunderdetox“ verspricht müder Haut einen Frischekick. Die 2-in-1-Formel soll Sauerstoffmoleküle enthalten, die die Haut mit zusätzlichem Sauerstoff versorgen und so erfrischend reinigen. Die selbstschäumende Maske wird laut Anbieter als Gel aufgetragen und schäumt in wenigen Sekunden auf.

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



Champagner

Perle

Platin

premiumbeauty

Platin

SERIE, TEIL 10 – 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.

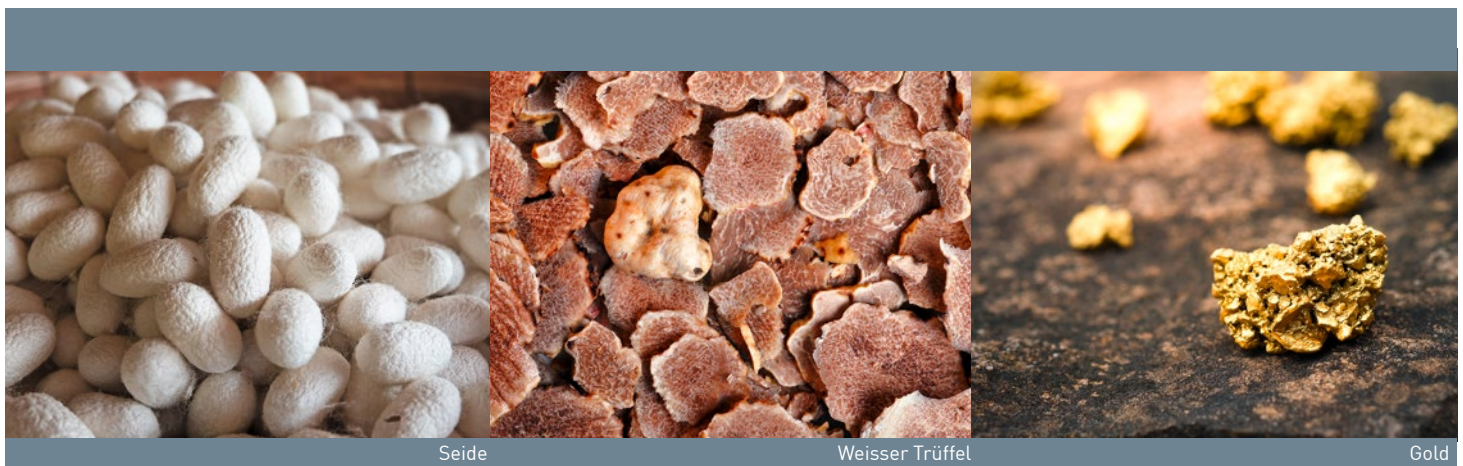
BISHER ERSCHIENEN ...

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
Silber	12/2020
Kaviar	1/2021

Neben Gold und Silber gibt es ein weiteres nennenswertes Edelmetall, welches in der Kosmetikindustrie einge-

setzt wird: Platin. Das kostbare, silbrig-weiss glänzende Metall mit dem Elementsymbol Pt kann aufgrund seiner Seltenheit jährlich in nur sehr

geringen Mengen gewonnen werden und findet neben der Schmuckindustrie auch Einsatz in der Medizin. Die Bezeichnung Platin wird aus dem spa-



Seide

Weisser Trüffel

Gold

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



Auster

Edelweiss

Diamant

nischen „platina“ abgeleitet, welches die Verkleinerungsform von „plata“ (Silber) darstellt. Noch viele Jahrhunderte nach seiner Entdeckung wurde der Rohstoff verschmäht und als lästiges Begleitmaterial bei der Goldgewinnung angesehen. Heute zählt es neben Gold zu den luxuriösesten und teuersten Edelmetallen. Deshalb wird Platin vor allem in **hochpreisigen Luxuskosmetikprodukten** als Wirkstoff eingesetzt.

Anti-Aging-Wirkstoff

In der INCI-Liste wird das Edelmetall unter der Bezeichnung „Platinum“ oder „Colloidal Platinum“ aufgeführt. Platin findet Anwendung in unterschiedlichen, sehr hochwertigen Hautpflegeprodukten wie Augen- und Gesichtscremes, Seren und luxuriö-

sen Masken, vor allem im Bereich Anti-Aging.

Platin als Wirkstoff eignet sich vor allem für **regenerationsbedürftige Haut, Anti-Aging-Zwecke** oder bei vorzeitiger Hautalterung. Es soll Falten sichtbar minimieren, eine antioxidative Wirkung besitzen und so die Auswirkungen hautschädigender freier Radikale minimieren. Ausserdem wird dem Edelmetall eine entzündungshemmende Wirkung nachgesagt. Insgesamt soll Platin dadurch zu einer jugendlicheren und gestärkten Haut beitragen.

keit suspendiert. Kolloidales Platin soll den Herstellern nach ein elektrisches Gleichgewicht der Haut herbeiführen und den **Elektronentransfer zwischen Metallionen fördern**. Das soll die Haut weniger anfällig für Schäden durch freie Radikale machen und vor vorzeitiger Hautalterung schützen. Enthaltene Nanopartikel müssen jedoch auf der INCI-Liste separat deklariert werden. □

Platin in der Hautpflege

Platin in Hautpflegeprodukten kann auch in Form von kolloidalem Platin eingesetzt werden. Dafür werden Nanopartikel des Platins in einer Flüssig-



SARAH WHITE

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



Gelée royale

Silber

Kaviar

Na, dann *gute Nacht!*

PFLEGE ÜBER NACHT – Für eine optimal gepflegte Haut sollte Ihre Kundin eine Tages- und eine Nachtpflege anwenden. Doch was genau unterscheidet die Nachtpflege von der für tagsüber? Kosmetikerin Aneka Bosshammer weiss Bescheid.



„Die Haut abends nicht zu reinigen, ist die grösste Beauty-Sünde!“

Die Pflege über Nacht hat die Aufgabe, die natürliche Hautfunktion zu unterstützen und zu verbessern, daher sollte sie **regenerierende und aufbauende Wirkstoffe** enthalten. Im Optimalfall enthält die Nachtpflege Naturöle, die Vitamine A, C und E, Antioxidanzien

zum Zellschutz und hat hautähnliche Stoffe zur Reparatur der Hautbarriere. Unser Körper und die Haut nutzen die Zeit in der Nacht, um sich zu regenerieren, die **Zellerneuerung** findet statt und die Stoffwechselfunktionen der Haut werden hochgefahren, das heisst, die Haut wird jetzt stärker

durchblutet und die Sauerstoffversorgung ist höher, wodurch die Wirkstoffe der Nachtcremes besser aufgenommen werden können.

Wichtig ist unter anderem auch eine gute und **gesunde Nachtruhe** von ca. acht Stunden, dann wirkt die Haut am Morgen frischer und jünger. Soll-

DIE PASSENDE REINIGUNG

Die Reinigung sollte auf den Hauttyp abgestimmt werden:

- Bei unreiner/fettiger Haut sind Produkte nützlich, die die Haut porentief klären und antibakteriell wirken. Das bietet ihr die Chance, sich während der Nacht zu regenerieren. Gut geeignet wäre ein antibakterielles Reinigungsgel.
- Bei trockener oder empfindlicher Haut ist darauf zu achten, dass die Produkte der Haut möglichst wenig Fett und Feuchtigkeit entziehen. Ausserdem sollte ihre Zusammensetzung so gewählt sein, dass sie die Haut nicht irritieren. Die Reinigung sollte zum Beispiel mit einem Mizellen-Schaum oder einer pflegenden Reinigungsmilch erfolgen.

te der tägliche Schlaf weniger als acht Stunden betragen, könnte dies zu vorzeitiger Hautalterung führen.

Reinigung ist das A und O

Wichtig vor der Pflege ist die gründliche Reinigung. Die Haut abends nicht zu reinigen, ist die grösste Beauty-Sünde! Sollte die Haut nicht richtig von Schmutzpartikeln, abgestorbenen Hautschuppen, Staub und Make-up befreit werden, können die darauffolgenden Wirkstoffe nicht wirken und der Prozess der Regeneration und Zellerneuerung wird erheblich beeinträchtigt. Es können Rötungen, Irritationen, Entzündungen, trockene Haut, Unreinheiten und Falten entstehen. Eine wichtige Komponente als Abschluss der Reinigung ist das **Tonic/Gesichtswasser**. Das Tonic sollte unterstützend und regenerierend auf den pH-Wert des Säureschutzmantels der Haut wirken. Es dient ausserdem dazu, Wasserrückstände wie Kalk und Chlor zu entfernen.

Unterstützend für die Reinigung können hier **Reinigungsbürsten** sein. Und sollte die Haut zusätzlich noch besonderem Stress ausgesetzt sein, wie zum Beispiel Nikotin, Alkohol, UV-Strahlung, genereller Umweltbelastung oder psychischem Stress, wird ein Peeling empfohlen, optimal ein- bis zweimal pro Woche und abgestimmt auf den jeweiligen Hauttyp. Zusätzlich zu empfehlen sind **Masken und Wirkstoffseren**.

Unterstützende Wirkstoffe

Die Haut braucht in der Nacht sowie in der Tagespflege essenzielle Wirkstoffe wie zum Beispiel **Antioxidanzien**, die vor freien Radikalen schützen, und Vitamine.



LYDIA DAINOW
— SUISSE COSMETIC —



Schutz & Pflege für die kalte Jahreszeit

SkinFit Fluid

Spendet intensive Feuchtigkeit
Schützt vor Umweltstress
Stärkt den hauteigenen Schutz



Naturkosmetik, frei von
synthetischen Inhaltsstoffen.



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



Eine wichtige Komponente als Abschluss der Reinigung ist das Tonic.

Die Nachtpflege gegen Falten sollte Vitamine und Antioxidanzien enthalten (das gilt auch für die Tagespflege):

Antioxidanzien sind chemische Verbindungen, die eine Oxidation unterbinden oder verlangsamen. Vitamine und Antioxidanzien schützen die Haut vor freien Radikalen. Diese Moleküle entstehen bei Stoffwechselprozessen und greifen unsere Zellen an. Freie Radikale schädigen unser Kollagengerüst und dies kann zu vorzeitiger Hautalterung führen. Vitamin C schützt nicht nur vor freien Radikalen, sondern es sorgt auch dafür, dass unsere Haut gesundes Kollagen nachbilden kann. So kann Vitamin C langfristig gegen Falten wirken. Vitamin E schützt vor freien Radika-

len, vorzeitiger Hautalterung, Lichtschäden und beugt gegen Altersflecken vor.

Auch Vitamin A (Retinol) hat eine Anti-Falten-Wirkung. Antioxidanzien wirken oft synergetisch, das heisst, man sollte mehrere verschiedene verwenden, um eine optimale Wirkung zu erzielen.

– **Feuchtigkeitsspender und Lipide (Fette):** Auch in der Nacht ist darauf zu achten, dass die Haut gut durchfeuchtet wird. Hyaluronsäure ist ein effektiver Feuchtigkeitsspender, der nicht fehlen darf. Hochwertige Naturöle und Fette bilden die perfekte Basis einer guten Pflege.

– **Ceramide (Grundbausteine der Haut):** Auch für die Nacht wird empfohlen, nicht auf Ceramide zu ver-

zichten. Ceramide schützen die natürliche Hautbarriere und tragen zur Hauterneuerung bei.

– **Liposome:** Bestimmte Liposomen eignen sich als Transportsystem für Wirkstoffe, wie zum Beispiel für die Vitamine A und E. Zudem sind Liposomen ein Feuchtigkeitsspender. Bei Liposomen ist darauf zu achten, welche Wirkstoffe zum Einsatz kommen, da auch Wirkstoffe oder Substanzen transportiert werden können, die für die Haut schädlich wären.

– **Vitamin A (Retinoide) und Fruchtsäuren:** Das verschreibungspflichtige Vitamin A (Retinoide) zur Behandlung von Akne sollte nicht dem Tageslicht ausgesetzt werden, daher die Empfehlung zur Anwendung über Nacht. Auch die Fruchtsäuren Salicylsäure und Glykolsäure sollten über die Nacht verwendet werden, da sie die Haut empfindlicher gegen UV-Strahlung machen können. Wenn Fruchtsäuren und Retinol nachts verwendet werden, sollte am Tag ein Lichtschutzfaktor verwendet werden.

Fazit

Eine gute Nachtpflege enthält, was auch eine gute Tagespflege enthält:

Antioxidanzien und Vitamine für den Zellschutz, hautähnliche Inhaltsstoffe, um die Hautbarriere zu reparieren, sowie eine Basis aus hochwertigen Pflanzenölen und Feuchtigkeitsspendern. Verzichten sollte man vor allem auf Duftstoffe, Mineralöle und Silikone. Die Zellregeneration findet rund um die Uhr statt. Gute Inhaltsstoffe sind immer wichtig für die Haut – am Tag und über die Nacht! □



ANEKA BOSSHAMMER

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

WIRKUNGS-BOOSTER

Neovita Cosmetics | Das „Balancing Effect Serum“ soll für eine intensive Versorgung der Haut sorgen. Durch das Serum lassen sich weitere Produkte sehr leicht auf der Haut verteilen und können damit schneller ihre pflegende Wirkung entfalten, so der Hersteller. Das Produkt eignet sich auch für empfindliche Haut.
Tel. 033 535 95 66, www.neovita-cosmetics.ch



ZARTE FRISCHE

Klapp | Die „Care Cream“ aus der Pflegeserie „Asa Peel“ wurde speziell entwickelt, um reife Haut zu erfrischen und zum Strahlen zu bringen. Die Anwendung verspricht, die hautverjüngende Zellteilung zu beschleunigen, Pigmentflecken zu schwächen und die Haut zu durchfeuchten.

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

MIT ZIEGENMOLKE

Ledibelle | Das „Zellaufbauende Serum“ verspricht, für eine strahlend glatte Haut zu sorgen und das Zellimmunsystem zu stärken. Das Produkt enthält unter anderem Ziegenmolke, die den Säureschutzmantel der Haut regenerieren soll. Das enthaltene Vitamin E verspricht, antioxidativ zu wirken und die Hyaluronsäure soll helfen, die Haut optimal zu durchfeuchten.

Tel. 071 508 70 59, www.ledibelle.ch



TOP GEPFLEGT

Strahlend schön

KUSSMUND

Nee | Die Lippenpflegemaske „Moisturizing Lip Patch“ verspricht, für geschmeidige Lippen zu sorgen. Die Maske enthält laut Anbieter drei verschiedene Arten von Hyaluronsäure, die die Haut an den Lippen optimal durchfeuchten sollen. Vitamin E soll für einen Anti-Aging-Effekt sorgen, während die Wirkstoffe Johanniskraut- und Granatapfel-extrakt sowie Honig für einen nährenden Effekt sorgen sollen.

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



SANFT ENTFERNT

Dr. Baumann | Sanfte und gründliche Reinigung ohne Mineralöle verspricht die „Cleansing Milk“. Sie ist für jeden Hauttyp geeignet und kann auch zum Entfernen von Augen-Make-up verwendet werden, so der Hersteller. Das Produkt soll sich auch als Rasiercreme für Männer eignen.

Tel. 071 844 58 00,
www.dr-baumann.com

Altern Sie schon *smart*?

INTERVIEW ZUM THEMA

„SMART AGING“ – Jahrelang galt Anti-Aging als Nonplus-ultra. Heute ist das nicht mehr so. Inzwischen lautet das Zauberwort „Smart Aging“. Was sich genau dahinter verbirgt, erklärt Dermatologe Dr. med. Stefan Duve.



BEAUTY FORUM: Was unterscheidet „Smart Aging“ von Anti-Aging?

Dr. med. Stefan Duve: Ob wir wollen oder nicht: Mit zunehmendem Alter beginnt die Haut unwiderruflich zu altern. Dabei spielen genetische Faktoren eine zentrale Rolle. Diese können neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen zufolge ein Leben lang beeinflusst werden – positiv wie ne-

gativ. Zu einem grossen Teil haben wir also selbst in der Hand, wie wir altern. Bislang hiess hierzu das Zauberwort „Anti-Aging“. Bezeichnet werden damit sämtliche Behandlungen, Produkte und Massnahmen, die den Prozess der Hautalterung verlangsamen. Moderner und fortschrittlicher hingegen ist „Smart Aging“, ein ganzheitliches Rundum-

programm, das entsprechend dem Megatrend der Individualisierung massgeschneidert auf jede Haut zugeschnitten wird.

Aus welchen Bereichen setzt sich das ganzheitliche Programm zusammen?

„Smart Aging“ basiert auf mehreren Diagnostik- und Therapiesäulen, die sich neben Ernährung, Lifestyle, Medi-

ZUR PERSON



DR. MED. STEFAN DUVE

Der Dermatologe Dr. med. Stefan Duve ist Mitgründer des Haut- und Laserzentrums an der Oper in München und hat sich in den vergangenen Jahren nicht nur als Buchautor einen Namen gemacht, sondern auch mit seiner Doctorbrand.

www.haut-und-laserzentrum.de

zin, Stammzellenbehandlungen und kosmetischen Treatments auch aus hochwirksamer Pflege zusammensetzen.

Aber auch der Inner-Beauty-Bereich spielt eine essenzielle Rolle. Neben Nahrungsergänzungsmitteln zählen hierzu innovative Infusionstherapien. Sie ermöglichen es, Nährstoffdefizite schnellstmöglich und ohne Umwege zu beheben. Dies kann dem Körper helfen, Stress besser zu kompensieren, Lifestyle-Sünden auszumerzen oder der Haut zu mehr Strahlkraft zu verhelfen.

Welche Herangehensweise ermöglicht es, das Konzept zu individualisieren?

Es beginnt immer mit einer Hautanalyse, bei der das Gesicht auf Falten, Pigmentverschiebungen und erweiterte Äderchen untersucht wird. Den Höhepunkt der Diagnostik bildet eine DNA-Analyse, die mittels einer Mundschleimhautprobe Aufschluss über den bevorstehenden Alterungsprozess gibt.

Aber auch weitere Prognosen können getroffen werden, zum Beispiel das Risiko eines zukünftigen Elastizitätsverlusts oder eine durch Glykation bedingte Faltenbildung. Anhand dieser Daten kann ein Behandlungsplan konzipiert werden, der neben profes-

sionellen Treatments auch auf topische Wirkstoffe eingeht.

4. Und welche Wirkstoffe liegen dabei derzeit im Trend?

Lange galten pflanzliche Stammzellen als zukunftsweisend. Ein ganz neuer und revolutionärer Ansatz ist die Behandlung mit körpereigenen, sogenannten mesenchymalen Stamm-/Stroma-Zellen (MSC). Als pluripotent sind sie wahre Verwandlungskünstler und können sich zu unterschiedlichsten Zellen entwickeln.

Aus körpereigenem Fettgewebe (zum Beispiel am Bauch) gewonnen, aufbereitet und in die zu behandelnden Hautareale injiziert, unterstützen die MSCs die Kollagen- und Zellerneuerung. Sie setzen aber auch Botenstoffe frei, die die Zellkommunikation fördern, gegen Mikroentzündungen wirken und Immunzellen anlocken.

Für wen eignet sich das Smart-Aging-Konzept?

Das Ziel des Smart-Aging-Programms ist es nicht, das Altern der Haut wie einen Feind zu bekämpfen. Es geht vielmehr darum, sich in jeder Dekade seines Lebens schön, wohl-, jung und fit zu fühlen. Wer also den Wunsch hat, gut erholt auszusehen, ist bei Smart Aging genau richtig. □

Das Interview führte Maxi Goewe.

SMART-AGING-TIPPS

Der Weg zu einer glatten, strahlenden Haut und einem straffen, gut geformten Body führt immer auch über den Kochtopf. Dabei sind Diäten keine Lösung, wie Dr. med. Christian Merkel, Dermatologe, Ernährungsmediziner und Mitinhaber des Haut- und Laserzentrums an der Oper in München, bestätigt. Wer straff und in Form bleiben will, muss essen – und zwar das Richtige. Wussten Sie beispielsweise, dass ...

... **Vitamin C** nicht nur das Immunsystem stärkt, sondern auch essenziell für den Aufbau von Kollagen im Bindegewebe ist? Zu wahren Vitamin-C-Bomben zählen überraschenderweise Paprika, Brokkoli, Rosenkohl und Hagebutte. Sie können allesamt mit Zitrusfrüchten mithalten.

... **Vitamin E** als kraftvolles Antioxidans die Hautzellen vor freien Radikalen schützt? Die Rangliste der Vitamin-E-Lieferanten führen Pflanzenöle (Oliven-

und Rapsöl) an, gefolgt von Leinsamen, Fisch (Hering, Forelle), Süßkartoffeln und Nüssen (Haselnüsse, Paranüsse).

... **Vitamin A** dabei hilft, die Barrierschicht der Haut intakt zu halten? Gute Vitamin-A-Lieferanten sind tierische Lebensmittel (zum Beispiel Leber). Aber auch in Karotten, Spinat, roter Paprika und Aprikosen steckt Vitamin A in Form von Beta-Carotin.

... **Zink** dank der entzündungshemmenden, talgreduzierenden Eigenschaft bei

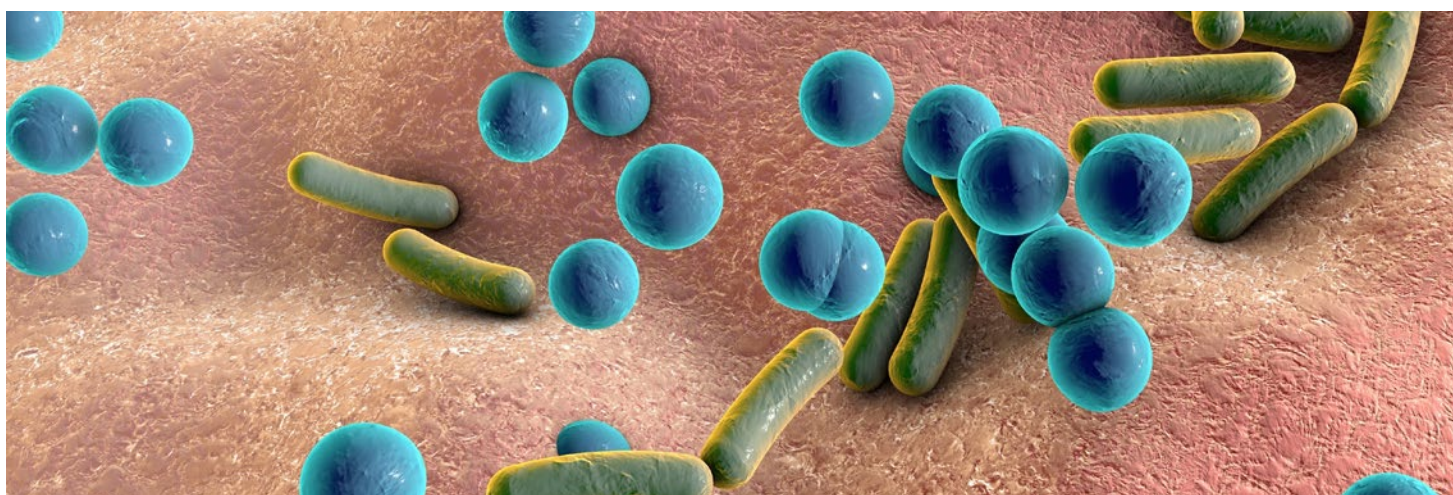
Unreinheiten und sogenannter Spätakne (Akne tarda), unter der immer mehr Frauen im Alter von 40 plus leiden, hilft? Zu zinkhaltigen Lebensmitteln zählen unter anderem Hülsenfrüchte und rotes Fleisch.

... **Proteine** (Eiweisse) kleine Hautschäden reparieren können und somit langfristig vor Fältchen schützen? Hochwertige Proteine liefern zum Beispiel Hülsenfrüchte, Sojaprodukte und Nüsse.

Schutzlinie

des Körpers

DAS MIKROBIOM – Auf einer gesunden Haut leben Milliarden von Bakterien und Pilzen in einem harmonischen Gleichgewicht. Sie unterstützen sich gegenseitig darin, pathogene, also krankmachende Keime abzuwehren. Diese winzigen Bewohner unserer Haut, auch Kommensalen genannt, spielen also eine wichtige Rolle für die Gesundheit unserer Haut.



Die richtige Menge ist entscheidend. Auch ein Zuviel an guten Mikroorganismen macht Probleme. So gibt es Hautkrankheiten, die dadurch entstehen, dass hauteigene Bakterien oder Pilze übermässig wuchern. Dies passiert, wenn zu wenig „gute“ (kommensale) Bakterien vorhanden sind, die das Pilzwachstum einschränken.

Optimaler Lebensraum

Während Hautprobleme bisher oft auf die zunehmende Verwendung von Kosmetikprodukten zurückgeführt wurden, zeigen neuere Untersuchungen eher einen Zusammenhang mit dem **intensiven Hygieneverhalten** in unseren Breitengraden. Wer kennt sie nicht, die pauschale Aus-

sage von Hautärzten, dass die Haut „überpflegt“ sei. Richtiger wäre die Aussage, dass die **Haut „überreinigt“** ist. Denn durch aggressive Reinigungssubstanzen werden nicht nur unsere wertvollen Mikroorganismen abgewaschen, sondern diesen auch der Nährboden entzogen. „Böse“ (pathogene) Keime haben dann freie Bahn, können Entzündungen auslösen und die Hautbarriere schädigen. Feuchtigkeit kann schneller entweichen und die Haut zeigt ihr Unbehagen durch trockene, schuppige Haut, Rötungen, Juckreiz oder Entzündungen.

Säureschutzmantel

Unsere Haut weist normalerweise einen leicht sauren pH-Wert von ca. 5,5 auf. Dieser schützende Oberflächenfilm besteht

aus Hautfetten und Schweiß. Er wird bezeichnenderweise **„Säureschutzmantel“** genannt. Genau diesen Lebensraum brauchen unsere guten Bakterien und Pilze, um in einer gesundheitsfördernden Menge gedeihen und leben zu können. Jedes Mal, wenn Sie die Haut mit aggressiven Reinigungsprodukten und Wasser reinigen, wird ihr unter anderem Fett entzogen und der **pH-Wert der Haut** verändert. So gilt auch für das Thema Reinigung der Haut, dass ein Zuviel mehr schadet als nutzt.

Kritisch ist in diesem Zusammenhang auch die sogenannte „Basenkosmetik“ zu sehen. Die Haut wird durch sie einem pH-Wert-Milieu ausgesetzt, das deutlich über dem hautphysiologischen pH-Wert der Haut liegt. Gemäss den Vertretern dieser Philosophie, entspricht der pH-Wert von basischen Kosmetikprodukten dem Umgebungsmili-

Foto: Kateryna Kon/Shutterstock.com

eu des Embryos im Mutterleib. Vergessen wird hierbei, dass die embryonale Haut keinen Umgebungskeimen ausgesetzt ist. Allerdings verfügt unsere Haut in der Regel über enorm schnelle Regenerationsmechanismen, um ihren gesunden pH-Wert wiederherzustellen. Achten Sie deshalb darauf, die Haut mit Produkten zu pflegen, die dem physiologischen pH-Wert einer gesunden Haut entsprechen.

Gesundes Mikrobiom

Bei einem gesunden Mikrobiom hat der Säureschutzmantel einen pH-Wert von ca. 5,5 und die hauteigenen Mikroorganismen befinden sich in einer gesunden Menge und in einer ausgewogenen Balance.

Dies unterstützen Sie, indem Sie sich möglichst gesund ernähren, ausreichend in frischer Luft bewegen, Stress reduzieren, unnötige Medikamente vermeiden, nicht rauchen und einen gesunden Umgang mit der Sonne pflegen. **Vermeiden Sie Überhygiene** und verwenden Sie möglichst milde Reinigungsprodukte, um Ihrem Mikrobiom eine optimale Lebensgrundlage zu bieten. Vor allem die Hände sollten mit Handschuhen vor aggressiven Haushaltsreinigern geschützt werden. Verwenden Sie ausserdem Präparate, welche einen intakten Säureschutzmantel und ein ausbalanciertes Mikrobiom der Haut unterstützen.

Neue Behandlungsansätze

Das Milchsäurebakterium **Lactobacillus** ist bekannt für seine probiotischen Eigenschaften und ist in vielen Lebensmitteln enthalten. Basierend auf diesem Wissen haben neueste Untersuchungen in der Hautforschung ergeben, dass diese probiotischen Bakterien auch eine gesunde Hautflora unterstützen. Insbesondere fördern Sie das Wachstum von **Staphylococcus epidermidis**, einem der wichtigsten Kommensalen auf unserer Haut.

Es gibt mittlerweile hoch aktive, zellfreie mikrobiotische Wirkstoffextrakte, die durch mikrobiologische Hightech-Verfahren aus dem Milchsäurebakterium gewonnen werden. Durch den probiotischen Effekt dieser Wirkstoffe, werden gezielt die Barrierefunktion der Haut und ein gesun-

PROBIOTISCHE HIGHTECH-PFLEGE

Das kann bei der Haut-Behandlung mit probiotischen Hightech-Wirkstoffen in Zusammenhang mit einer hauttypgerechten Pflege erreicht werden:

- Rückgang von Entzündungen und Rötungen
- Normalisierung des pH-Werts der Haut
- Nachlassen von Trockenheits- und Spannungsgefühlen
- Stärkung des Immunsystems der Haut
- Verminderung von Juckreiz
- Verbesserung des Hautbilds
- Stärkung der Hautbarriere

des Mikrobiom unterstützt und Selbstheilungsprozesse der Haut angestossen. Sie sind deshalb für die Gesunderhaltung jeder Haut geeignet. Viele Hersteller bieten inzwischen entsprechende Präparate an. Am einfachsten fragen Sie direkt nach, denn leider bringt eine Maske mit probiotischem Joghurt nicht den gleichen Erfolg.

Dysfunktion des Mikrobioms

Die Erkenntnis über den Zusammenhang von Hauterkrankungen mit Dysfunktionen des Mikrobioms ermöglicht neue Behandlungsansätze mit probiotischen Wirkstoffen.

- ➊ **Rosacea:** Eine Dysbalance des Mikrobioms der Haut wird heute als Mit-Ursache für Rosacea angenommen. Sie führt zu einer Störung der Immunmodulation und damit zu einer höheren Entzündungsneigung der Haut.
- ➋ **Akne:** Propionibacterium acnes ist an der Entstehung von entzündlichen Akneerscheinungen beteiligt. Hier kann eine Stärkung der kommensalen Hautflora die Entstehung von Entzündungsherden abmildern, indem infektiösen Bakterien der Lebensraum entzogen und ihre Ansiedlung damit erschwert wird.
- ➌ **Neurodermitis:** Beim endogenen Ekzem findet man oft eine Überbesiedlung der Haut mit Staphylococcus aureus, welcher die auf der ohnehin trockenen und barrieregeschädigten Haut auftretende Entzündungs- und Juckreizreaktion unterhält. Gute, also kommensale Keime sind oft signifikant reduziert. Therapiebegleitend sollte deshalb die Regeneration der kommensalen Hautflora im Fokus sein. Meist kann damit eine deut-

liche Linderung der Krankheitssymptome erreicht werden.

- ➍ **Psoriasis:** Auch bei Psoriasis konnte meist eine ausgeprägte Dysbalance des Mikrobioms festgestellt werden. Sie führt zu einem Überangebot antimikrobieller Peptide, welche das Immunsystem hyperaktivieren und dadurch Hyperparakeratosen, Entzündungen und Schuppungen fördern sollen.

- ➎ **Seborrhoisches Ekzem:** Unter anderem führt die Überbesiedlung der Haut mit Malassezia-Hefen zu einer gelblich-fetigen Schuppung, meist verbunden mit Juckreiz. Die Stärkung von antagonistisch wirksamen Kommensalen unterstützt ein Zurückdrängen der Malassezia-Hefen und trägt zu einer Linderung der Krankheitssymptome bei.

Insbesondere bei Hautkrankheiten, mit denen Kosmetikerinnen immer wieder konfrontiert sind, kann durch die Empfehlung entsprechender Pflegemassnahmen und Wirkstoffe dazu beigetragen werden, den Leidensdruck von Personen mit Neurodermitis, Psoriasis, Rosacea, Ekzemen, perioraler Dermatitis, Akne und seborrhoischem Ekzem deutlich zu verringern. Die Behandlung von Kunden mit Neigung zu Hautkrankheiten sollte immer mit dem behandelnden Hautarzt abgestimmt werden. □



STEPHANIE VON LUPIN

Die Autorin entwickelt seit 1995 Erfolgskonzepte für Kosmetikerinnen. Gemeinsam mit Susann Klein gründete sie 2019 ihre Marke „von Lupin“ und ist unter anderem für die Produktentwicklung verantwortlich.

Under *pressure*

APPARATIVE LYMPHDRAINAGE – Die Lymphdrainage im Kosmetikinstitut bietet ein breites Einsatzfeld im Bereich der Gesichts- und Körperbehandlungen. Doch es muss nicht immer die manuelle Lymphdrainage sein – mittlerweile gibt es verschiedene Geräte, die eine apparative Lymphdrainage ermöglichen.



Aus dem medizinischen Bereich stammt mit der intermittierenden Kompressionstherapie eine Methode für den Körper. Hierbei kommt ein Gerät zum Einsatz, das an eine Art „Hose“ für den Bereich Beine, Gesäss und Bauch sowie „Ärmel“ oder eine Art „Jacke“ für den Oberkörper und die Arme angeschlossen ist (siehe Foto oben). Diese Hosen beziehungsweise Jacken verfügen je nach Herstellermodell über eine unterschiedliche Anzahl von Luftkammern, meist 12 bis 24 Stück. Diese füllen sich bei Betrieb mit Luft. Dadurch entsteht ein Druck. Die Luftkammern in der „Hose“ oder „Jacke“ werden nun nach

einem bestimmten Schema aufgeblasen und wieder entleert, so wird eine intensive Form der Massage erzeugt. Zur gezielten Stimulation der Lymphregionen gibt es in der Regel ein eigenes Programm. Ausserdem gibt es – je nach Fabrikat – unterschiedliche Programme, die eingestellt werden können. Meist gibt es zusätzlich zur Lymphdrainage noch folgende Programme zur Auswahl:

- Massage zur Lockerung der Muskulatur,
- Entschlackung/Entstauung, sehr schön zu Beginn und für die Gefässe beziehungsweise Lymphe,
- Cellulite, Aktivierung im Bereich der Oberschenkel und

– Bindegewebe, hier erfolgt meist eine Kombi aus Cellulite und Lymphaktivierung.

Apparative Kompression

Bei der apparativen Lymphdrainage mit der **intermittierenden Kompressionstherapie** werden zunächst deutlich die Leistenlymphknoten stimuliert, danach läuft das Programm in einer vorgegebenen Reihenfolge durch und geht auf den kompletten Bereich ein. Beine und Arme können sogar gleichzeitig mit dem Gerät behandelt werden. In der Regel läuft das Programm zwischen 25 und 45 Minuten.



TIPP

Lassen Sie die intermittierenden Kompressionstherapie mit anderen Behandlungen parallel laufen, beispielsweise während einer Gesichtsbehandlung.

KALKULATIONSTIPPS:

Neben dem **Anschaffungs- oder Miet-** beziehungsweise **Leasingpreis** für das Gerät spielt auch die **Behandlungsdauer** eine entscheidende Rolle. Ausserdem sollten Sie berücksichtigen, dass Sie nicht bei jedem Gerät die gesamte Zeit anwesend sein müssen beziehungsweise am Kunden arbeiten. Daher empfehle ich eine **Kombination aus Minutenpreis und Gerätepreis**.

Intermittierende Kompressionstherapie: Die Preise pro Sitzung variieren je nach Behandlungsdauer. Eine Behandlungsdauer beträgt zwischen 30 bis 45 Minuten. Zusätzlich kommen

noch die Kosten für die Hygienehose. Diese kann von der Kundin mehrfach verwendet werden, daher sollte diese bei einem Zehner-Abo im Preis enthalten sein. Da die Anwesenheit der Kosmetikerin nicht die gesamte Zeit erforderlich ist, kann etwas niedriger kalkuliert werden.

PPT und Vakuummassage: Die Kosten für die Behandlungsminute variiert je nach Lage und Ausstattung, eventuell wird noch mit anderen Behandlungselementen kombiniert, dann käme der Präparate-Einsatz hinzu.

ten. Natürlich eignet sich die intermittierende Kompressionstherapie für verschiedene Indikationen. Dazu zählen auch die Cellulite-Behandlung und unterstützende Wirkung beim Abnehmen, also Diätbegleitung. Der Ursprung der Methode liegt jedoch in der Lymphdrainage und der Behandlung für Venenleiden. Daher ist diese Methode sehr interessant bei **schweren Beinen und Ödemen**. Hier sollte jedoch im Vorfeld der behandelnde **Arzt konsultiert** werden. Auch nach Liposuktionen kann diese Behandlung nach Absprache mit dem Arzt angewandt werden.

Apparative Vakuummassage

Eine weitere sehr beliebte Methode für die apparative Lymphdrainage ist die **pneumatische Pulsationstherapie (PPT)**, auch als **apparative Vakuummassage** bekannt. Bei der PPT ist die Besonderheit, dass das Gerät mit intermittierendem Druck arbeitet, bei der einfachen Vakuummassage gibt es meist nur den Dauerbetrieb oder einen abgestuften Betrieb (Ansaugen und Loslassen im steten Wechsel). Hier wird apparativ mit Schröpfgläsern gearbeitet. Dazu wird ein entsprechendes Gerät mit unterschiedlichen Aufsätzen benötigt. Die Aufsätze,



Bei der pneumatischen Pulsationstherapie werden die Aufsätze unter Vakuum gesetzt.

also Schröpfköpfe, werden durch das Gerät unter Vakuum gesetzt. Durch den so im Schröpfkopf entstehenden Druck wird die Durchblutung aktiviert und das Bindegewebe angeregt. Die Haut wird leicht angesaugt. Hier bitte das Vakuum genau dosieren, um Hämatome zu vermeiden. Die Methode berücksichtigt immer den Verlauf der Lymphe, damit eine Entstauung stattfindet. Je nach Intensität steht die Wirkung auf die Lymphe (wenig Vakuum) oder die Durchblutung (starkes Vakuum) im Vordergrund. Es kann trocken oder mit Massagemedium gearbeitet werden, wobei die Vakuummassage auf trockener Haut sehr intensiv und mitunter auch unangenehm sein kann.

Der Vorteil dieser Methode ist, dass damit generell am gesamten Körper

und auch im Gesicht eine apparative Lymphdrainage durchgeführt werden kann. Meist wird mit zwei gleichen Vakuumaufsätzen parallel gearbeitet. Die Grösse dieser Aufsätze wird auf den Einsatzort abgestimmt. Das bedeutet, es gibt Aufsätze, die speziell für das Gesicht geeignet sind, und andere, meist grössere, für den Körper. Hiermit kann, selbst wenn eine Körperbehandlung durchgeführt werden soll, zuvor die Lymphknotenkettenaktivierung seitlich am Hals durchgeführt werden. Dies ist der klassische Einstieg jeder Lymphdrainage. Im Gesichtsbereich sind die Einsatzgebiete von Anti-Aging bis Ödeme, und auch im Körperbereich gibt es verschiedene Indikationen, medizinische und kosmetische. Zu den kosmetischen gehören die Behandlung von Cellulite, Nachsorge bei Operationen wie Liposuktion (immer in Absprache mit dem Arzt!) und auch die Behandlung von Ödemen. □



SUSANNE PFAU

Die staatlich geprüfte Kosmetikerin und Heilpraktikerin mit eigenem Institut ist Inhaberin der Firma Pfau Cosmetics. Sie ist spezialisiert auf Problemhaut und Pigmentflecken sowie Anti-Aging.
www.kosmetikinstitut-pfau.de

Dicke ***Luft***

SCHUTZ VOR FEINSTAUB UND OZON – Als Grenzflächenorgan des menschlichen Körpers ist die Haut zahlreichen Umweltfaktoren ausgesetzt. Die umweltdermatologische Forschung beschäftigt sich seit Jahrzehnten mit dieser Thematik und konnte so wesentlich zur Aufklärung der hautschädigenden Wirkung von UV-Strahlung beitragen. Relativ neu sind die Erkenntnisse, dass Luftverschmutzungen wie Feinstaub die menschliche Haut nachhaltig beeinträchtigen können.



Foto: Johan Larson/Shutterstock.com

Dass Feinstaub in hohem Masse zur sogenannten **extrinsischen**, also vorzeitigen **Hautalterung** beiträgt, konnte 2010 in einer ersten Publikation des Leibniz-Instituts für Umweltmedizinische Forschung aufgezeigt werden.¹ Ferner scheinen **Luftschadstoffe** auch an der Entstehung bzw. am Verlauf zahlreicher **Hautkrankheiten** beteiligt zu sein. So deuten die Ergebnisse einer Arbeit aus dem Jahr 2018 darauf hin, dass es einen direkten Zusammenhang zwischen Akne vulgaris und Luftverschmutzungen wie Feinstaub (PM10, PM2,5), Stickstoffdioxid und Schwefeldioxid gibt.² Feinstaubpartikel wie **polyzyklische aromatische Kohlenwasserstoffe (PAK)** haften an der Haut und können aufgrund der sehr kleinen Partikelgrösse und ihrer Lipophilie in die Haut penetrieren.³ So gelangen sie in die tieferen Hautschichten und verursachen durch die Freisetzung reaktiver Sauerstoffspezies (freie Radikale) Schäden.⁴ Folge sind sichtbare Zeichen der Hautalterung wie beispielsweise die **unschönen Altersflecken** (Lentigines seniles) oder auch eine **vermehrte Faltenbildung**. Ferner ist bekannt, dass freie Radikale die Produktion von bestimmten Enzymen, sogenannten Matrixmetalloproteinasen (MMP), erhöhen, die für einen gesteigerten Kollagenabbau verantwortlich sind.⁵ Dies äussert sich in Form eines **erschlafte Hautbildes**.

Synergetischer Effekt

Es konnte zudem nachgewiesen werden, dass die **Hautqualität von Grossstädtern schlechter** ist als die von Menschen, die in eher **ländlichen Regionen** leben. Bei einer Untersuchung von 96 Probanden aus Mexico City und 93 aus Cuernavaca weist

die Haut der Menschen aus Mexico City eine reduzierte Stratum-corneum-Hydratation sowie eine verminderte Barrierekapazität auf. Darüber hinaus konnte eine gesteigerte Oxidation von Squalen und eine Reduktion von Vitamin C und E in der Haut nachgewiesen werden.⁶

Erste Daten deuten darauf hin, dass es einen **synergetischen Effekt von UV-Strahlung und Feinstaubpartikeln auf der Haut** gibt. Eine wissenschaftliche Untersuchung aus dem Jahr 2017 konnte anhand epidermaler Keratinozyten und eines rekonstruierten Hautmodells aufzeigen, dass UV-Strahlen und Feinstaubpartikel, insbesondere PAKs, auf ähnliche Weise die Keratinozyten schädigen. Darüber hinaus kommt es durch die Einwirkung von UV-Strahlung in Kombination mit PAKs zu einer Schädigung der kutanen Homöostase, sodass sonnenbedingte Lichtschäden in der Haut potenziert werden.⁷ Daten aus dem Jahr 2019 zeigen, dass auch **troposphärisches, also bodennahes Ozon (O₃)** vorzeitige Hautalterung bedingt. Troposphärisches Ozon ist ein sekundärer Schadstoff, der durch Sonnenlicht aus anderen Schadstoffen hervorgeht. Eine langfristige Ozon-Exposition kann zu einer vorzeitigen Hautalterung führen, indem oxidativer Stress induziert, der antioxidative Schutz herabgesetzt wird und proinflammatorische Reaktionen in der Haut hervorgerufen werden.⁸

Reinigung als Schutz

Diese recht jungen wissenschaftlichen Fakten um die Auswirkung von Umweltgiften auf die Haut führen zu einem Umdenken im Bereich der Kosmetik. Galt bisher der Schutz vor UV-Strahlung als effektivstes Mittel im

Kampf gegen vorzeitige Hautalterung, so sollte heute ebenfalls ein adäquater Schutz gegen Feinstaub und Ozon Teil der täglichen Pflegeroutine sein. Der beste Schutz vor Feinstaub ist eine **sanfte, aber effektive Reinigung**, sodass Schmutzpartikel und Schadstoffe nicht penetrieren können.

Antioxidantien gegen Noxen

Aber auch einzelne Wirkstoffe zeigen eine vielversprechende Wirkung gegen Umweltnoxen. So ist bekannt, dass **klassische Antioxidantien** wie Vitamin C und E die Hautzellen vor oxidativem Stress schützen.⁹ **Resveratrol**, der „Wirkstoff des Rotweins“, wird ebenfalls eine hohe antioxidative Wirkung zugeschrieben. In Studien konnte nachgewiesen werden, dass es die hauteigenen Lipide schützt und Lichtalterung durch UV-Strahlen entgegenwirkt. Eine aktuelle experimentelle Untersuchung an Hautmodellen deutet zudem darauf hin, dass Resveratrol die durch Feinstaubpartikel induzierten Entzündungsreaktionen in den Keratinozyten hemmt.¹⁰

Für eine starke Hautbarriere

Barrierestabilisierende Wirkstoffe wie **Niacinamid** erschweren das Eindringen schädlicher Stoffe und gelten daher ebenfalls als sinnvoll für den Schutz vor Umweltgiften. Auch **Squalene**, die Bestandteil des Hautsebums sind, stärken die epidermale Barriere, indem sie nachweislich den Transsepidermalen Wasserverlust (TEWL) senken können. Hauteigenes Squalen wird durch Luftverschmutzung zersetzt.¹¹ Topisch appliziert kann Squalen jedoch einer Lipidperoxidation entgegenwirken.¹² **Ectoin**, ein von bestimmten Bakterien zum Schutz ge-





Der beste Schutz vor Feinstaub ist eine sanfte, aber effektive Reinigung.

gen Trockenheit oder auch UV-Strahlung gebildetes Aminosäurederivat, kann die Zellmembranen stabilisieren, mindert den Transepidermalen Wasserverlust und stärkt so die Widerstandsfähigkeit der Haut.¹³

Grundsätzlich gelten alle Wirkstoffe, die die natürliche physikalische Barriere der Haut stärken, als sinnvoll im Schutz vor Umweltnoxen. Dabei kommt es bei den angebotenen Kosmetikprodukten auf die Gesamtheit der Wirkstoffe bzw. auf die Konzentration der aktiven Wirkstoffe an.

So fehlen bisher vergleichende Studien zur Wirkung von Anti-Pollution-Präparaten. Daher sollten Kosmetiker/-innen bei Unsicherheiten direkt den Hersteller kontaktieren und nachfragen, welche Inhaltsstoffe eingesetzt werden bzw. wie die Wirksamkeit des Produktes nachgewiesen ist. Eine verlässliche Kennzeichnung wie der Lichtschuttfaktor (LSF) auf

Sonnenschutzprodukten ist auch für Anti-Pollution-Produkte wünschenswert. □

Literatur

- 1 Vierkötter A, Schikowski T, Ranft U, Sugiri D, Matsui M, Krämer U, Krutmann J (2010): Airborne particle exposure and extrinsic skin aging. *J Invest Dermatol* 130:2719–26.
- 2 Liu W, Pan X, Vierkötter A, et al.: A Time-Series Study of the Effect of Air Pollution on Outpatient Visits for Acne Vulgaris in Beijing. *Skin Pharmacol Physiol*. 2018; 31(2):107–113.
- 3 Krutmann J, Liu W, Li L, Pan X, Crawford M, Sore G, Seite S: Pollution and skin: from epidemiological and mechanistic studies to clinical implications. *J. Dermatol Sci* 2014; 76: 163–8.
- 4 Inoue N, Sugihara F, Wang X (2016): Ingestion of bioactive collagen hydrolysates enhance facial skin moisture and elasticity and reduce facial ageing signs in a randomised double-blind placebo-controlled clinical study. *J Sci Food Agric* 96:4077–81.
- 5 Birkedal-Hansen H: Catabolism and turnover of collagens: collagenases. *Methods Enzymol* 1987;144: 140–171.
- 6 Lefebvre MA, Pham DM, Boussouira B, Bernard D, Camus C, Nguyen QL: Evaluation of the impact of urban pollution on the quality of skin: a multicentre study in Mexico. *Int J Cosmet Sci*. 2015;37(3):329–338. doi:10.1111/ics.12203
- 7 Soeur J, Belaidi JP, Chollet C, Denat L, Dimitrov A, Jones C, Perez P, Zanini M, Zobiri O, Mezzache S, Erdmann D, Lereaux G, Eilstein J, Marrot L: Photo-pollution stress in skin: Traces of pollutants (PAH and particulate matter) impair redox

homeostasis in keratinocytes exposed to UVA1. *J Dermatol Sci* 2017; 86:162–169.

- 8 Fuks KB, Woodby B, Valacchi G: Hautschäden durch troposphärisches Ozon. *Hautarzt*. 2019 Mar; 70(3):163–168.
- 9 Valacchi G, Sticozzi C, Belmonte G, Cervellati F, Demaude J, Chen N, Krol Y, Oresajo C (2015): Vitamin C Compound Mixtures Prevent Ozone-Induced Oxidative Damage in Human Keratinocytes as Initial Assessment of Pollution Protection. *PLoS One* 13; 10.
- 10 Shin JW, Lee HS, Na JI, Huh CH, Park KC, Choi HR: Resveratrol Inhibits Particulate Matter-Induced Inflammatory Responses in Human Keratinocytes. *Int J Mol Sci*. 2020; 21(10):3446.
- 11 Liao Z, Nie J, Sun P: The impact of particulate matter (PM2.5) on skin barrier revealed by transcriptome analysis: Focusing on cholesterol metabolism. *Toxicol Rep*. 2019; 7:1–9.
- 12 Huang ZR, Lin YK, Fang JY. Biological and pharmacological activities of squalene and related compounds: potential uses in cosmetic dermatology. *Molecules*. 2009; 14(1):540–554.
- 13 Graf R, Anzali S, Buenger J, Pfluecker F, Driller H. The multifunctional role of ectoine as a natural cell protectant. *Clin Dermatol*. 2008; 26(4):326–333.



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

Foto: dimi_86/Shutterstock.com



FÜR JEDEN HAUTTYP

Mesoestetic | Die Crememasken für die Verwöhnpflege zu Hause wurden laut Anbieter neu formuliert: Die hautberuhigende „anti-stress mask“ für trockene und sensible Haut wurde hypoallergen getestet. Die reinigende „pure renewing mask“ soll nun Peeling-Zellulose-Partikel enthalten, die biologisch abbaubar sind. Bei der feuchtigkeitsspendenden „hydravital mask“ wurde Arganöl hinzugefügt, das reich an Omega 3 und 6 ist.

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



FRISCHE BRISE

Dr. Spiller | „Fresh Breeze“ lässt die Haut wieder atmen, so der Hersteller. Das Aktionsset verspricht einen klaren Teint und verfeinerte Poren. Zusätzlich sollen die Detox-Ampullen die Haut vom Grauschleier befreien und ihr mehr Leichtigkeit schenken.

www.dr-spiller.com

MEDICAL BEAUTY

Glatte Haut



GUT GEREINIGT

Skeyndor | Die nachhaltig produzierte „Expert Cleanse Pro“-Reinigungsserie ist laut Anbieter eine professionelle Kosmetiklinie im Bereich der Gesichtsdermohygiene. Die Produkte sollen die Hautmikrobiota stärken und sich ideal für die Vorbereitung der Haut vor einer Gesichtsbildung eignen.

Tel. 044 772 22 76,
www.l-adresse.ch

ABNEHMEFFEKT

Arosha | Das „Lipofit Kit“ wurde speziell für die effektive Behandlung von lokalisierten, adipösen Fettablagerungen an Bauch und Hüfte entwickelt. Die Anwendung verspricht, die kutane Mikrozirkulation zu reaktivieren, die Elastizität des Hautgewebes zu verbessern und der Haut Festigkeit zu verleihen. Das Kit besteht aus mehreren Komponenten.

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



WACHE AUGEN

Belico | Mehr Spannkraft für die dünne Augenpartie verspricht das Pflegebalsam „Eye Care I“. Phytosonic und Hyaluronsäure haben festigende und straffende Eigenschaften. Rhizobiangel beugt zusammen mit Tetrapeptiden dunklen Augenringen und Tränensäcken vor, so der Hersteller.

www.belico.ch



Wedding BEAUTY

➤ DAMIT DIE KUNDIN NICHT ZUR BRAUTZILLA WIRD ◀➤

Eine Hochzeit ist immer ein aufregendes Ereignis. An diesem besonderen Tag möchte Ihre Kundin strahlen – und das klappt am besten mit einem feinen Hautbild, schönen Nägeln und einem perfekten Make-up. Welche Angebote Sie Ihrer Kundin im Institut machen können, lesen Sie auf den kommenden Seiten. Von unserer Style- & Fashion-Strecke können Sie sich zusätzlich inspirieren lassen.



BEREITS ERSCHIENEN:

- 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
- 12/2020 Match Maker
- 1/2021 Healthy Skin



NÄCHSTE AUSGABEN:

- 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
- 12/2021 Wonderful Skin in Winter

Hoch-Zeit

für Ihre Kasse

FINANZIELL PROFITIEREN VOM HOCHZEITSGESCHÄFT

– Sparen ist ein Fremdwort, wenn es für die Braut darum geht, an ihrem grossen Tag perfekt auszusehen. Hier sind Sie als Beauty-Spezialistin gefragt! Positionieren Sie sich mit einem Rundum-sorglos-Paket für die Braut und sichern Sie sich damit eine lukrative Kundengruppe, die Ihnen auch über die Hochzeit hinaus treu bleiben wird.



Krise hin oder her – geheiratet wird immer. Bewegen wir uns geistig von einem schwierigen 2020 weg in Richtung Zukunft. Wagen wir einen Blick in einen Frühling, der nicht nur die Natur zum Erwachen bringt, sondern auch die Liebe und damit schon viel früher das Kosmetikbusiness. Denn Eheschliessungen sind für ein Beautyinstitut ein **interessanter Umsatzbringer**.

Kennt man Sie auch?

Der Alptraum für jede Kosmetikerin ist, wenn die Braut erst kurz vor dem Termin zu Ihnen kommt und vorher nichts für Ihre Haut getan hat. In der

Woche der Trauung können auch die goldenen Hände der besten Beautyqueen nichts mehr ändern. Daher stellt sich die Frage – kennt man Sie und Ihr Angebot? Weiss das heiratsfähige Volk in Ihrer Umgebung, dass es Sie gibt und welche Dienstleistungen Sie anbieten? Ohne eine **einprägsame Werbung**, die im Gedächtnis bleibt, ist es völlig illusorisch, dass Frauen – oder auch Männer – auf Ihr Angebot aufmerksam werden.

Zeigen Sie Ihre Expertise!

Kennt man Sie als Spezialist für Hautsachen und Hochzeitsdinge? Weist Ihre Homepage Sie als Expertin aus,

wenn es um die klassische „Verschönererei“ von Haut, Dekolleté, Body und Füsschen geht? Und ganz wichtig – findet man Ihre Homepage überhaupt, wenn man nach bestimmten Google Trends und Keywords im Internet recherchiert?

Gönnen Sie dem Thema Hochzeit auf Ihrer Website **eine eigene Seite mit einem Angebot**, das so interessant ist, dass es zum Aufhänger wird. Sind Sie auf sozialen Medien, in denen Sie regelmässig zielgruppengerechte Inhalte mit einem gezielten Mehrwert posten, sodass Sie als Kenner der Hochzeitsszene wahrgenommen werden? Sind Sie mit Wedding Plannern vernetzt? Sind Sie im Austausch mit anderen Könnern in der

Beautyszene für Haut, Haare und Nägel?

Analysieren Sie, wie gut man Sie abseits Ihrer Stammkundschaft kennt.

Bauen Sie ein Empfehlungsmarketing auf und honorieren Sie Mundpropaganda, wenn Sie von dieser erfahren.

Auf das Paket kommt es an

Um sich am Hochzeitsmarkt erfolgreich positionieren zu können, ist es durchaus sinnvoll, sich mit einem **Gesamtpaket** zu positionieren. Eine Braut will von oben bis unten schön sein. Auch wenn Sie bestimmte Dienstleistungen nicht selbst anbieten, so ist es ratsam, diese im Paket anzuzeigen und durch Vernetzungspartner durchführen zu lassen (Stichwort Unterspritzung, Make-up oder Haare).

Die Planung einer Hochzeit erfordert einige Zeit, die Behandlung stressgeplagter Haut auch. Für eine zukünftige Braut muss man also vorausschauend denken und planen. Daher ist ein **Package mit einem umfangreichen Angebot** ideal.

Konzipieren Sie also ein Paket mit eigenem Behandlungsplan und speziellem Service für den Tag der Tage. Schaffen Sie in Ihrem Institut eine Atmosphäre, die eine für gewöhnlich recht gestresste Frau in der Hochzeitsplanung entschleunigt. **Begleiten Sie Ihre Kundin durch den Planungsprozess**, bieten Sie jedoch auch einen „After-wedding“-Termin an. Schliess-

lich wollen Sie doch wissen, wie alles lief, oder?

Die Verantwortung der Braut

Ihre Kundin ist am Ergebnis schöner Haut immer mitverantwortlich. Dieser Leitgedanke gilt für alle Kunden, wenn es um ein gezieltes Hautergebnis geht – auch die, die Single sind oder gar in Scheidung leben.

Je mehr eine Kundin zu Hause an einem Erfolg mitarbeitet, desto besser wird das sichtbare Ergebnis ausfallen.

Daher muss ein Behandlungsplan für Ihre Bräute immer ein Heimpflegepaket enthalten. Scheuen Sie sich nicht davor, nach eingehender Analyse der Haut Ihre Kundin mit den richtigen Pflegeprodukten aus Ihrem Depot auszustatten. Nur wenn die Kundin mitarbeitet und mit den richtigen Wirkstoffen sich pflegt, werden Ergebnisse sichtbar.

Effektive Pflege braucht Zeit. Erklären Sie also Ihren Kundinnen immer, dass ein konsequenter Hautaufbau, eine gezielte Schönheitspflege schon im Vorfeld geplant und mit einer bedachten Regelmässigkeit Monate vor dem grossen Tag durchgeführt werden müssen.

Rechnen, rechnen, rechnen

Kein Angebot ohne Kalkulation! Kalkulieren Sie Ihr Angebot gut durch. Nur wenn Sie gewinnorientiert rech-

nen, ergibt diese Arbeit Sinn. Nur deckungsbeitragsgerecht zu kalkulieren, ist nicht Sinn und Zweck eines Angebotes, das Ihr Alleinstellungsmerkmal unterstreichen soll. Eine Hochzeit kostet viel Geld – **Ihre Dienstleistungen dürfen auch Gewinn abwerfen!** Viele von Ihnen fragen sich genau an dieser Stelle: Kann sich meine Kundin denn das überhaupt leisten? Die Antwort lautet erstens Ja, und zweitens kann Ihnen das sprichwörtlich egal sein. **Sie sind der Chef Ihres Instituts und nicht der Bankbetreuer Ihrer Kundin.** Ihre Kundin ist, wenn sie heiratet, mit ziemlicher Sicherheit volljährig und somit fähig, über ihre eigenen Finanzen zu entscheiden. Ihr Job ist es, die Frau – oder gerne auch den Mann – vor Ihnen mit Ihrer Zunft zu beglücken. Und Handwerk kostet. Punkt.

Gewinnbringend ausrichten

Sie haben in 2020 viel mitgemacht. Jetzt ist es an der Zeit, in die Zukunft zu blicken, betriebswirtschaftlich zu denken und volle Kraft voraus zu arbeiten. Stellen Sie Ihr Angebot neu auf, **fokussieren Sie gewinnbringende Dienstleistungen mit Planungs- und Abonnementcharakter.** Der wahre Gewinn liegt im Verkauf. Sie können „malochen“ wie eine Eins, aber der wahre Verdienst liegt im Verkauf. Krise hin oder her – die Leute haben das Geld. Kosmetik ist Luxus und der fällt sicherlich keinem Virus zum Opfer. □

HOCHZEITEN ALS BUSINESS-MODELL

So überzeugen Sie die Braut von Ihrem Angebot:

- Machen Sie im Internet auf Ihre Hochzeits-Dienstleistungen aufmerksam.
- Vernetzen Sie sich mit Wedding Planern.
- Schaffen Sie eine entspannte Wohlfühlatmosphäre in Ihrem Institut, in der sich die Braut entspannen kann.
- Bieten Sie ein umfassendes Gesamtpaket an.
- Konzipieren Sie einen Behandlungsplan speziell für Bräute.
- Bieten Sie Produkte für die Heimpflege an.



SABINE CHROSZCZ-ERHARTER
Die Geschäftsführerin der Pro Kommunikation setzt auf ein gezieltes Weiterbildungsangebot für Kommunikation, Verkauf und soziale Medien. Sie hat über zwei Jahrzehnte Erfahrung in Vertrieb und Marketing. www.prokommunikation.at

Perfekter Look

STEP-BY-STEP – Bald läuten wieder die Hochzeitsglocken. Neben Brautkleid und Frisur ist das Make-up für eine Braut das Wichtigste, um an ihrem grossen Tag zu glänzen. Coach und Make-up-Artist Martina Brunner präsentiert einen modernen und frischen Bridal-Look mit starker Lippenfarbe – das perfekte Make-up für jede Braut.



Martina Brunner

ist Mitgründerin und -inhaberin der Blend – Academy of Makeup Artistry in Bern. Neben ihrer Tätigkeit als Coach ist Martina hauptsächlich bei Fashion und Beauty Shootings zu finden. Zudem arbeitet sie als Freelancerin für Werbe-produktionen, Sets für Kurz- und Langzeitfilme, Editorialshoots, Events und Fashion Shows und für Privatkundinnen.

„Für diesen Step-by-Step-Look habe ich mich für einen modernen und frischen Look mit einer starken Lippenfarbe entschieden. Für eine Braut, die das Make-up eher dezenter wünscht, empfehle ich statt des Fuchsia-Lippenstifts eher einen Nude-Ton.“



Pflege und Foundation: Ein Bridal-Make-up muss sehr lange halten, deshalb sollten Sie beim Probetermin mit der Braut darauf achten, dass die Pflege perfekt auf die Haut abgestimmt ist.

Mit einem Primer können Sie für einen längeren Halt sorgen. Danach trage ich eine lang haltende Foundation auf. Mit einem Polierpinsel können Sie Pinselstriche optimal verblenden oder überschüssige Foundation abtragen. Bei der Foundation gilt: Weniger ist mehr! Trotzdem sollte genügend Deckkraft vorhanden sein, dass keine Rötungen durchscheinen. Tipp: Bei einem starken Augen-Make-up empfehle ich, nach der Pflege zuerst die Augen zu schminken.



Augen-Make-up: Beim Augen-Make-up verwende ich immer einen Primer, damit die Farben den ganzen Tag halten. Für dieses Make-up beginne ich mit einem helleren Ton und arbeitete bereits mit etwas Schimmer auf der Mitte des Augenlids. So strahlen die Augen noch mehr, ohne dass es zu viel ist.



Intensivierung: Damit die Augen strahlen und schön definiert aussehen, intensiviere ich das Make-up mit einem dunklen Brauntönen. Ob ein warmer oder kalter Brauntönen gewählt wird, kommt auf den Hautton an. Da ich im nächsten Schritt Einzelwimpern klebe, mache ich mit einem braunen Kajal eine Wimpernkranzverdichtung und einem Smokey-Eyeliner.



Wimpern und Augenbrauen: Bei einem Braut-Make-up benutze ich grundsätzlich immer Einzelwimpern, da sie natürlich aussehen. Sie können individuell angepasst werden und sind angenehmer zu tragen. Die Augenbrauen geben dem Gesicht den Rahmen, es ist wichtig, eine optimale Balance zum Augen-Make-up zu finden. Ich liebe es, wenn die Augenbrauen mit Seife in Form gebracht werden. So halten sie den ganzen Tag. Mit einem feinen Stift oder alternativ mit einem Gel-Produkt können einzelne Härchen gezeichnet werden. So sehen die Brauen natürlich, aber trotzdem definiert aus.



Wangenpartie: Bei der Wangenpartie rate ich für ein Bridal-Make-up eher von einem Contouring ab. Die Wangen betone ich lieber mit einem Bronzer und einem frischen Rouge-Ton, der perfekt zum Teint und später auch zum Lippenstift passt. So wird das Gesicht leicht konturiert. Für einen modernen Look setze ich noch ein passendes Highlight.



Lippen: Für diesen Make-up-Look habe ich einen fuchsia-farbenen Lippenstift gewählt. Ein Tipp für eine lange Haltbarkeit: Ich benutze immer zuerst einen passenden Lipliner und fixiere anschliessend den Lippenstift mit transparentem Puder. Zum Schluss noch einmal etwas Lippenstift auf die Lippen und es hält wunderbar. Den Lippenstift gebe ich gerne der Braut mit, damit sie sich zwischendurch auffrischen kann.



FINAL LOOK



ALTERNATIVER LOOK

Wünscht sich die Braut einen dezenteren Look, dann empfiehlt Make-up-Artistin Martina Brunner einen dezenten Nude-Ton.

Wedding Nails

STEP-BY-STEP-ANLEITUNG – Das Traumkleid passt, die Frisur sitzt und das Make-up ist im Finish, doch was ist mit den Nägeln? Naildesignerin Eva-Maria-Konwert gibt eine dezente, aber glamouröse Inspiration, wie die Nägel beim Ringtausch grazios glänzen.



ARBEITS-MATERIALIEN

- Covergel zur Erstellung einer Nude-Modellage
- Colourgel, weiss
- Mattversiegler, klar
- Glanzversiegler, klar
- Strasssteine, weiss

Neumodellage:

circa 1 1/2 Stunden



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





Feminine

Eleganz

STYLE- & FASHION-STRECKE – Am schönsten

Tag im Leben kommt es auf das perfekte Zusammenspiel an. Das Kleid, die Frisur und nicht zuletzt das Make-up – dies alles muss sich zu einer wundervollen Einheit zusammenfügen. Dabei sollte natürlich die individuelle Schönheit der Braut im Fokus stehen und unterstrichen werden. Die Trends der Nationalen Kammer der Schweizer Mode sowie der Hair- und Make-up-Stylisten Susanne Giovannetoni, Reslie Mundwiler und Nina Morin haben wir Ihnen auf diesen Seiten zusammengestellt.

Foto: National Chamber of Swiss Fashion / Fotograf: www.francotaranto.ch
 Model: Monika Reiterova / Designer: Marilena Spiridigliozzi
 Make-up Artist: Franziska Lerch www.glowmakeup.ch

Fotograf: Franco Taranto

SANFTE WELLEN UND KRÄFTIGE FARBEN

Romantisch und verspielt wird das Haar locker hochgesteckt, entweder zu einem klassischen Dutt oder zu einem femininen Half-up-do. Während die Frisur fast schon lässig und entspannt wirkt, so darf das Make-up umso mehr glänzen: Auf den Lidern sorgen metallische Nuancen in Champagner bis Kupfer für einen hypnotisierenden Blick. Die Lippen werden mit sinnlichem Rot oder frischem Pink betont.

[1] Foto/Hair: Franco Taranto

Model: Monika Reiterova

Designer: Marilena Spiridigliozzi

Make-up Artist: Franziska Lerch

www.glowmakeup.ch

[2] Foto/Hair/Make-up: Nina Morin

Model: Tidora.X

[3] Foto/Hair: Susanne Giovannetoni

www.sgmakeup.ch

Model: Hilal Izmirliglu

Schmuck: Lady Schmuck

[4] Foto: ZK Fotografie Zeliha Köklü

Hair/Make-up: Reslie Mundwiler

Model: Cindy Zöllinger



2



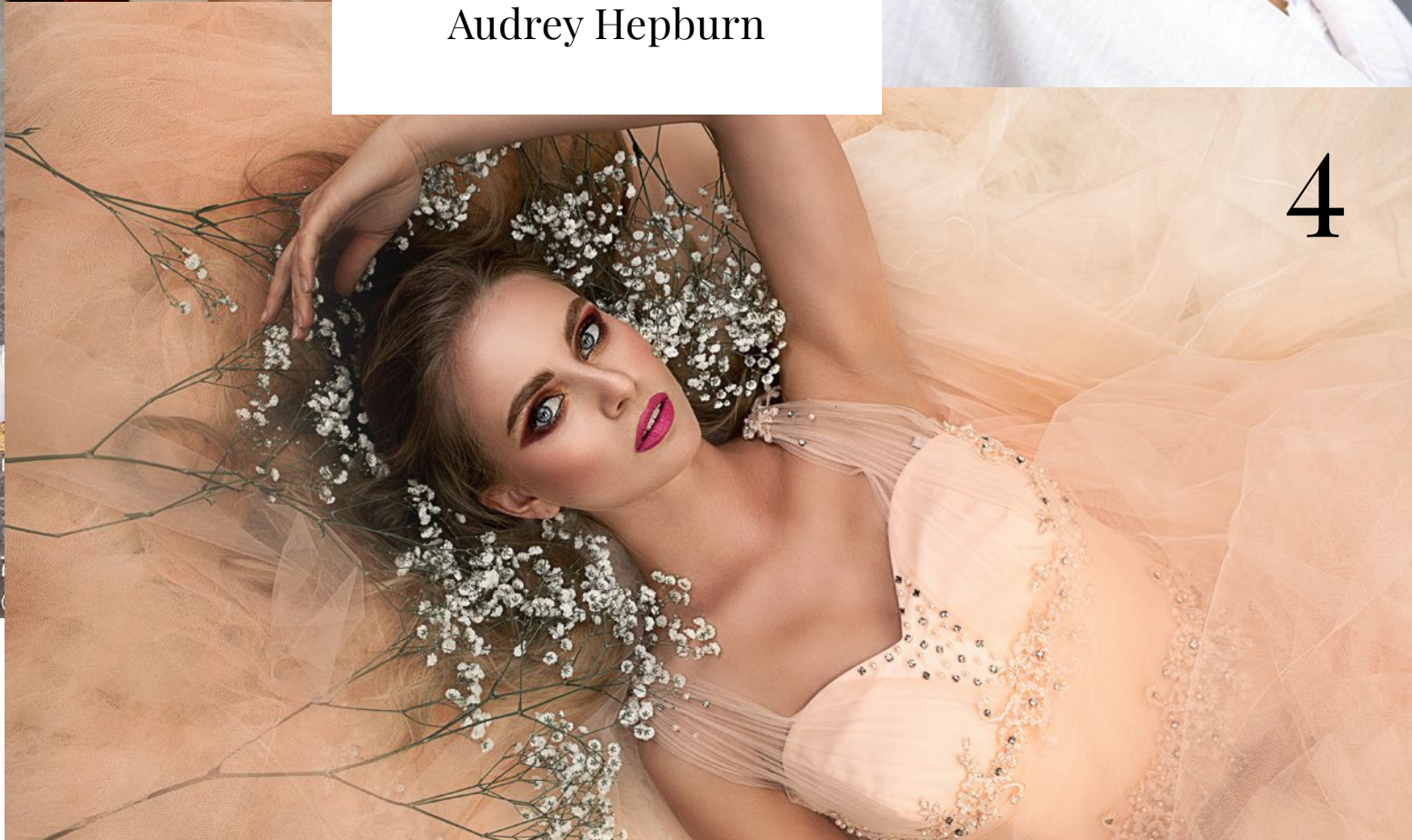
3



„Eleganz
ist die einzige
Schönheit, die
nie vergeht.“

Audrey Hepburn

4



Seifen für jedes Bedürfnis

NATURSEIFEN – Immer mehr Menschen möchten wissen, was in ihren Pflegeprodukten enthalten ist. Sie wollen Verpackungsmüll sparen und sind oft auf der Suche nach einfacher und ursprünglicher Körperpflege. Für diese Kunden kann Naturseife eine gute Lösung sein. Wie die Seifen hergestellt werden und welche Inhaltsstoffe für welche Pflege geeignet sind, erklärt Seifensiederin Melanie Göppert.



Foto: MC Fotografie Marie Christin Fernholz

BUCH-TIPP

Die Autorin Melanie Göppert hat das Buch „Zero Waste Kosmetik: Natürlich schön und gepflegt mit Karotte, Kaffee- pulver & Co.“ veröffentlicht. Hier beschreibt sie, welche Zutaten und Pflanzen in Kosmetika enthalten sind und welche Inhaltsstoffe besonders geeignet sind für Peelings, Masken, Bodylotions und Co. ISBN-13: 978-3818609573.



Naturseife fällt unter die europäische Kosmetikverordnung. Die INCI's müssen angegeben und die Naturseife vom Chemiker sicherheitsbewertet und notifiziert sein. Wenn die Ingredients zusätzlich und freiwillig in Deutsch gekennzeichnet sind, kann man sicher sein, dass das auch drin ist, was draufsteht.

Der Vorteil einer guten Naturseife ist, dass sie oft mit wenigen Zutaten auskommt, was für empfindliche Haut, Allergiker und Problemhaut von Vorteil sein kann. Die Rohstoffe kommen möglichst aus kontrolliert biologischem Anbau und werden schonend verarbeitet. Siegel für geprüfte Naturkosmetik geben dabei eine gute Orientierung für die Kunden – schließlich ist „Naturseife“ kein geschützter Begriff.

In einer guten Naturseife können die verschiedensten Zutaten aus der Natur verseift werden wie Kräuter, Honig, Eselsmilch, reine ätherische Öle, aber auch Obst, Gemüse, Bier, Kaffee und viele weitere naturreine Produkte.

Eine Naturseife ist ein natürliches Tensid, eine waschaktive Substanz. Sie ist der Ursprung aller Kosmetik und Reinigungsmittel. Früher hatten die Menschen nichts anderes als rei-

ne Kernseife für die Körperpflege und zur Reinigung.

Herstellung von Naturseife

Der Hauptbestandteil einer Seife besteht immer aus pflanzlichen oder tierischen Ölen und Fetten. Um eine Verseifung einzuleiten, braucht es eine chemische Verbindung mit Natronlauge (NaOH). Öle und Fette werden durch Zugabe dieser Lauge zu Seifenleim gerührt.

Bei der chemischen Reaktion der Verseifung werden diese Fette mithilfe einer Lauge aufgespalten. **Um feste Naturseife zu erhalten, wird immer Natronlauge verwendet.** Als Hauptprodukt entsteht die echte Seife, das Salz der Fettsäuren. Ausserdem bildet sich natürliches Glycerin. Bei der Herstellung von Naturseife verbleibt dieses zusammen mit unverseiften Fetten im Seifenleim, der bei niedrigen Temperaturen gerührt wird – im Gegensatz zu Kernseifen, aus denen das wertvolle hautpflegende Glycerin herausgewaschen wurde. Man spricht auch von Leimseifen.

In dickflüssigem Zustand wird der Seifenleim in die Formen gegossen. In diesem Stadium kann der Seifenleim kreativ mit Farben, Düften oder Kräutern veredelt und kreativ ausgeformt werden. Es gibt viele Seifenkünstler, die mit synthetischen Farben und Düften wunderschön bunte

und herrlich duftende Seifen produzieren. Alle Seifen müssen nach diesem Verseifungsprozess sechs bis acht Wochen in einen Reiferaum. Jetzt muss die Seife aushärten, und es braucht Zeit, um die überschüssigen Laugenreste abzubauen. Schliesslich soll diese edle Seife unsere Haut sanft reinigen und pflegen. **Der pH-Wert einer Naturseife ist immer basisch und liegt zwischen 7 und 9.** Es gibt keine pH-neutralen Seifen. Bevor eine Naturseife gerührt wird, muss ihr Überfettungsgrad festgelegt werden. Dieser kann zwischen 3 und 20 Prozent liegen. Je höher der Überfettungsgrad, umso cremiger ist die Naturseife, aber umso weicher und kürzer haltbar ist sie.

Eine gute Naturseife hat ein Mindesthaltbarkeitsdatum: Je nach Qualität und Sorte der Pflanzenöle, Überfettungsgrad, Zutaten und Lagerverhältnis kann das Mindesthaltbarkeitsdatum zwischen einem und bis zu fünf Jahren variieren, sofern keine synthetischen Zusätze wie Konservierungsstoffe und sonstige Synthetik das Mindesthaltbarkeitsdatum verlängern. Es funktioniert wirklich! Wer Natur will, kann bei einer Naturseife Natur bekommen.

Seifen je nach Inhaltsstoff

Die Zutaten bestimmen die Eigenschaft der Seifen. Es gibt für alle Ge

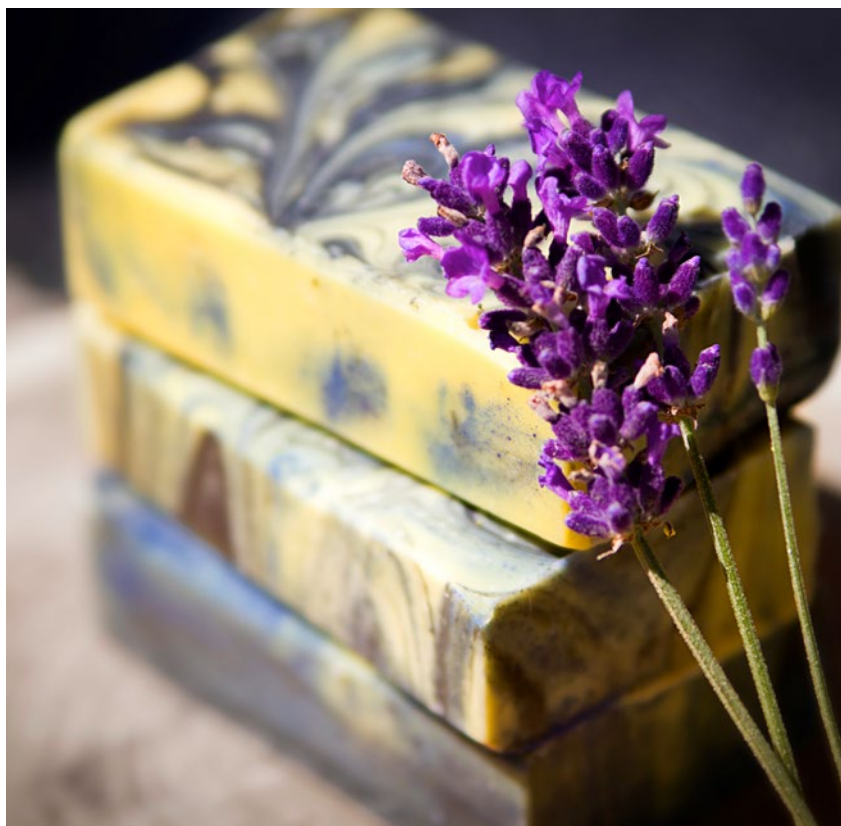


SCHON GEWUSST?

Die Geschichte der Kernseife:

Vor etwa 100 Jahren wussten die Frauen auf den Bauernhöfen noch, wie Kernseife hergestellt wird. Damals war es ein altes traditionelles Handwerk. Früher haben die Menschen verseift, was sie hatten: Schweineschmalz, Rindertalg oder Ziegentalg. Als Lauge haben sie aus Buchenholz eine Pottasche in einem aufwendigen Verfahren hergestellt. Diese Seifen haben im flüssigen Zustand stinkig und trüb ausgese-

hen. Deshalb wurde diese Seifenbrühe mit Salz ausgewaschen, indem man Salz zugesetzt und aufgekocht hat. Bei diesem Prozess hat sich das enthaltene Glycerin von der Seife getrennt. Oben schwamm der kernige Seifenleim und unten im Kessel die trübe Brühe. Die Kernseife wurde abgeschöpft, und es entstand eine wunderbare, helle Kernseife, die eine unfassbare Reinigungskraft für Haushalt und Wäsche hat. Kernseife hat die Eigenschaft, hundert Jahre alt zu werden.



In Naturseifen können je nach Pflege- oder Geruchsbedürfnis die unterschiedlichsten Inhaltsstoffe der Natur, wie hier im Bild Lavendel, verwendet und verarbeitet werden.

legenheiten eine Naturseife, für den Körper, die Haare, die Hände, zur Rasur, zum Abschminken oder für die Füße:

- Bei der **Haarseife** bestimmen Pflanzenöle, zum Beispiel Traubenkernöl, Avocadoöl oder Jojobaöl, die Pflege der Haare und der Kopfhaut, aber auch Zutaten wie Bier, Alpakawolle oder Erdbeeren. Die Kopfhaut wird gepflegt, und die Haare wachsen schöner nach, werden stärker und weicher. Fettiges Haar und damit verbunden tägliches Haarewaschen können der Vergangenheit angehören. Es braucht dafür eine Umstellung, die mal schneller, mal langsamer geht.
- Bei sehr **trockenen, schrundigen Händen** kann eine stark rückfettende Seife wie Ziegen-, Kuh- oder Schafmilchseife verwendet werden. Sie sind noch cremiger und über-

fettender als gewöhnliche Pflanzenölseifen. Insbesondere Eselsmilchseifen ergeben ohne zusätzliches Nachcremen samtweiche Haut.

- Kaffee, Kohle oder Salz in der Naturseife **neutralisieren Gerüche** wie Knoblauch, Zwiebeln, Zigaretten oder Stall. Sie reinigen die Hände von grobem Schmutz wie Harz, Gartendreck oder Motorenöl. Naturseifen laugen die Hände nicht aus, sondern geben ihr zur Reinigung zusätzlich Pflege.
- Besonders edle Zusätze wie Rotwein, Weinstein und feinherbe Schokolade ergeben sanfte Seifen mit besonders zartem Schaum, zum Beispiel für die **Gesichtspflege**.
- **Für das reife Gesicht** sind Avocadoöl und Sheabutter empfehlenswerte Inhaltsstoffe, beliebt sind diese Naturseifen für die Rasur. So spart man sich die zusätzliche Gesichtscreme.

Die Seifen eignen sich aber auch für das Rasieren der Beine.

- In **Peelingseifen** eignen sich alle gemahlene Getreidesorten wie Vollkornhafer, Roggen oder Dinkel, Kaffeepulver, Mohn und gemörserte Kräuter.
- Bei **fettiger und unreiner Haut** sind Kohle, Salz oder Soleseifen wirkungsvolle Zutaten und trocknen trockene Haut nicht aus. Bei empfindlicher Haut haben sich Honig und Sanddornfruchtfleischöl bewährt.
- Sogar **zum Abschminken** haben schon viele Kosmetikerinnen auf Naturseife umgestellt. Palmöl ist aus ökologischen Gründen in Naturseifen nicht zu empfehlen.

Von flüssig auf fest

Die Umstellung von Flüssigseife auf Naturseife kann einige Tage bis Wochen dauern, je nachdem wie vorbelastet die Haut ist. Beim ersten Mal Waschen mit Naturseife kann es sein, dass sich die Seife auf der Haut rau anfühlt, austrocknend und gar nicht schön. Dieses Gefühl geht vorbei, und wenn die Umstellungszeit durchgestanden ist, werden die meisten mit wunderbar weicher Haut belohnt.

Wenn eine Naturseife gute Zutaten enthält, sind diese in den Gewässern abbaubar. Naturseife belastet unsere Umwelt viel weniger als herkömmliche Pflegeprodukte mit zum Teil kritisch eingestuft Zusätzen. Die vielen Plastikflaschen im Badezimmer und der Müllberg werden ordentlich minimiert, und somit wird auch der Geldbeutel wieder entlastet. □



MELANIE GÖPPERT

ist seit über 18 Jahren Seifensiederin mit eigener Seifenmanufaktur. Sie lebt und arbeitet auf einem Bio-Bauernhof im Schwarzwald und ist als Autorin mit Spezialgebiet Naturkosmetik tätig. www.fixenaturhof.de

Neuer *Standard*

3 FRAGEN ZU ... – Produkte mit einem Natrue-Siegel haben einen intensiven Zertifizierungsprozess bestanden. 2021 wird der Standard des Siegels in die sogenannte Version 3.9 angepasst. Was das bedeutet, erklärt Dr. Mark Smith, Generaldirektor von Natrue.

ZUR PERSON



Dr. Mark Smith

erwarb ein Master-Diplom in Chemie und einen interdisziplinären Ph. D. in Chemie und Genetik. Vor seinem Eintritt bei Natrue im Juni 2014 war er im Bereich der Biotechnologie in Grossbritannien und in der Biomedizin-/Pharmabranche in Kanada tätig. Seit 2016 ist er Direktor von Natrue.

1 BEAUTY FORUM: Das Natrue-Siegel ist als zertifiziertes Siegel bekannt. Was ändert sich am Standard?

Dr. Mark Smith: Jedes Jahr forschen zahlreiche Produzenten und Hersteller an neuen Innovationen und Inhaltsstoffen. Es gibt immer neue Entwicklungen und Erkenntnisse sowie ständig wechselnde Trends. Gleichzeitig möchten wir fortwährend das Engagement unseres Labels stärken, um die Umwelt und Artenvielfalt bestmöglich zu schützen. Auf all das müssen wir als Naturkosmetik-siegel natürlich eingehen und ständig prüfen, ob unsere Kriterien entsprechend überarbeitet werden müssen. Das übernimmt das Natrue Scientific Committee – ein Gremium, das aus

Natrue-Mitgliedern und unabhängigen Experten aus der ganzen Welt besteht.

Das Komitee betrachtet dabei nicht nur neue Techniken oder Inhaltsstoffe, sondern auch die Wünsche und Forderungen der Verbraucher. So entsteht eine neue und aktualisierte Version unseres Standards, die im Hinblick auf Innovation, Entwicklungen, Formulierungen und natürlich auch Trends in der Natur- und Biokosmetikbranche auf dem aktuellen Stand ist.

2 Was ist neu an dem von Natrue entwickelten Rohstoffprogramm?

Um das Rohstoffprogramm zu verstehen, muss man wissen, dass nicht nur fertige Endprodukte das Natrue-Siegel tragen können, sondern auch einzelne Rohstoffe. In der Vergangenheit konnten Hersteller die verwendeten Inhaltsstoffe freiwillig von uns zertifizieren lassen. Bei Rohstoffen, die nicht vorab zertifiziert wurden, mussten die Natrue Approved Certifiers bisher also erst einmal beurteilen, ob diese in der Formulierung eines Natrue-zertifizierten-Produktes überhaupt verwendet werden dürfen. Diese Überprüfung hat sich mit dem neuen Rohstoffprogramm, das es übrigens bereits seit Anfang 2020 gibt, auch nicht geändert.

Neu ist allerdings, dass Inhaltsstoffe nicht mehr nur von Natrue „zertifiziert“, sondern auch „anerkannt“ werden können. Das vereinfacht nicht nur den strengen Zertifizierungsprozess, sondern auch die Formulierung der Produkte für die Hersteller, denn sie können die erlaubten Rohstoffe nun einfach aus zwei Listen auswählen.

Kurz gesagt: Das Ziel des Programms ist es, Hersteller von Endprodukten bei der Beschaffung von Rohstoffen zu unterstützen und die Verfügbarkeit von Rohstoffen mit dem Natrue-Siegel auf dem Markt zu erhöhen.

3 Ein weiterer Kernpunkt Ihrer Anpassungen widmet sich auch dem Thema Palm(kern)öl. Worauf achten Sie bei diesem Inhaltsstoff?

Bisher war die Verwendung von Palm(kern)öl und seinen Derivaten in unseren Kriterien nur grob geregelt. Hier gab es also dringend Handlungsbedarf, denn obwohl nur etwa zwei Prozent der weltweiten Palmöl- und Palmkernölproduktion in Kosmetika fliessen, enthalten 70 Prozent der Beauty- und Pflegeprodukte ein oder mehrere Palmölderivate. Die aktualisierten Anforderungen sowie die Unterstützung, die wir unseren Mitgliedern beim Umstieg auf nachhaltiges Palmöl anbieten, ist Teil unseres Engagements für Nachhaltigkeit, Umwelt- und Biodiversitätsschutz.

Konkret bedeutet das: Alle natürlichen oder naturnahen Rohstoffe aus Palmöl und Palmkernöl müssen ab sofort und wann immer möglich aus einer zertifizierten Lieferkette stammen. Zertifiziert werden diese Lieferketten zum Beispiel vom Roundtable of Sustainable Palmoil (RSPO), bei dem wir seit Februar 2020 Mitglied sind. Das gibt uns die Möglichkeit, bei allen Neuigkeiten rund um den Erhalt von Palmölressourcen auf dem Laufenden zu bleiben und unsere Mitglieder bei der Beschaffung von nachhaltigen Rohstoffen bestmöglich zu unterstützen.

Das Interview führte Nadine Frank.

De luxe gepflegt

VARIIERENDE FUSSPFLEGE – Eine gute Pediküre-Behandlung ist einer der Grundsteine für gesunde Füße. Doch nur mit einer einfachen Pediküre in Ihrem Behandlungsprogramm können Sie Ihre Kunden nicht unbedingt begeistern. Mit einfachen Tipps und kleinen Gifts wird Ihre Fusspflege luxuriös.



Foto: Subbotina Anna/Shutterstock.com

Ofmals ist es für Neukundschaft im wahrsten Sinne des Wortes der erste Fuss, den sie mit einem Termin zur Fusspflege in unser Studio setzen. Für viele Menschen ist dies eine erste lockere Kontaktaufnahme. Sie können sich in dieser Zeit der Fusspflege einen Gesamteindruck von den Räumlichkeiten und ihrem Gegenüber verschaffen und nebenbei gleich noch erfahren, was es hier im Studio noch alles für schöne Behandlungen gibt. Die meisten Kundinnen kommen bei uns nach der Fusspflege auch zu weiteren Behandlungen. Die Fusspflege ist also oft eine Art Türöffner zum Gesamtprogramm.



Eine Männer-Spezialbehandlung mit einem Feierabendbier.



Zu der Fusspflege de luxe gehört ein Glas Prosecco dazu.

All-inclusive

Mit der reinen kosmetischen Fusspflege alleine können wir nicht wirklich viel Geld verdienen, aber es gehört für uns zum Abrunden des Gesamtprogramms unbedingt hinzu. Eine Kundin, die zu uns zur Kosmetik, zum Waxing, zum Permanent, zur Massage und/oder zur Wimpernverlängerung kommt, möchten wir natürlich auf keinen Fall zur Fusspflege in ein anderes Studio schicken müssen. So stellt die Fusspflege also einen wichtigen Baustein unseres Gesamtprogramms dar. Manchmal also die „Eintrittskarte“, aber eben genauso einen Teil des „all in“.

Preisgestaltung

Am besten ist es, sich an den Preisen anderer Studios in der Gegend zu orientieren. Wobei auch hier natürlich einiges berücksichtigt werden muss, zum Beispiel der Standort und das **Ambiente** des Studios. Natürlich kostet die Fusspflege in einem Studio, bei dem ein Extraraum mit angenehmem Ambiente und vielleicht noch einer **Tasse Kaffee** nebenher zur Verfügung steht, mehr als im ehemaligen Hobbyraum im Keller ...

Wir müssen also auch immer die Gesamtkosten im Blick haben, nicht nur

die Materialausgaben wie Handschuhe und Kappenschleifer.

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Preisgestaltung Ihrer Fusspflege ist die Frage: Was biete ich mehr als das Studio in der Nachbarschaft und kann ich damit auch ein Mehr in meinem Preis der Fusspflege einrechnen?

Eine Antwort ist auf jeden Fall die absolut gewissenhafte, hygienisch einwandfreie Arbeit, aber auch bei der Fusspflege ist **Ihre Kreativität** gefragt!

Spezielle Behandlungen

So bieten wir bei uns im Studio verschiedene Fusspflegen zu verschiedenen Preisen an – neben einer klassischen Fusspflege gibt es bei uns eine Fachfusspflege, die natürlich nur mit einer entsprechenden Ausbildung gemacht werden kann. Dann gibt es eine **Fusspflege de luxe** mit vorherigem Peeling, einer Maske nach der Fusspflege und eine ausgiebige Massage, dazu ein Glas Prosecco.

Wir bieten auch eine Behandlung „**Männerfüsse spezial**“ an: Da gibt es während des Fussbads eine Kopf- und Nackenmassage inklusive Feierabendbierchen. Auch eine Kombination von Fusspflege und Fussreflexzonenmassage wird sehr

gerne gebucht. Hier natürlich ebenso nur nach entsprechender Ausbildung. Des Weiteren gibt es viele Ideen, die jahreszeitlich passen, zum Beispiel im Winter eine **Kuschelsocken-Fusspflege**: Hier machen Sie eine schöne Fussbehandlung de luxe und geben dann einfach Kuschelsocken mit dazu. Das rechnen Sie dann einfach zum Endpreis dazu.

Zum Schluss

Solche besondere Fusspflege-Behandlungen werden auch lieber verschenkt als die normalen. Wenn ein Gutschein verschenkt werden soll und wir die Frage stellen: „Möchten Sie eine normale oder eine de luxe verschenken?“, wird in den meisten Fällen der Gutschein mit de luxe verkauft. □



DORIS LENZ

Die Autorin hat unter anderem eine Ausbildung zur Fachfusspflegerin unter Einbezug der medizinischen Fusspflege und ist Mitinhaberin des Kosmetikstudios RuheZeit in Ettlingen.

Überzeugender *Auftritt*

NEUROMARKETING, PSYCHOLOGIE, EMPATHIE

& SINN – Der Schweizer Leadership-Experte für Sinnggebung Stefan Dudas weiss, dass viele Unternehmerinnen und Unternehmer oft zu bescheiden sind und sich zu zurückhaltend nach aussen präsentieren. Damit die Beautybranche sich erfolgreich für die Zukunft rüsten kann, sind aber mehr Selbstmarketing und Authentizität gefragt.



Bieten Sie eine sehr gute Leistung in Ihrem Unternehmen an? Viele Unternehmerinnen und Unternehmer beantworten diese Frage mit einem verhaltenen „Ja, glaube schon“. **Denn wir Schweizer haben gelernt, dass wir nicht zu laut, zu vollmundig und zu auffällig sein sollen.** Was denken sonst die anderen von uns? Doch wer jetzt immer noch an der Leistung schraubt und die eigene Wirkung vernachlässigt, wird es in Zukunft schwer haben. Was sind Gründe, warum man sich ausgerechnet für Ihr Angebot entscheidet? Sogar wenn man eine Empfehlung von einer guten Kollegin erhalten hat, wird man zuerst noch schnell Ihre Website besuchen. Hier entscheidet sich in Sekunden, ob der

potenzielle Kunde zum Hörer greift, das Online-Terminformular ausfüllt oder einfach weitergoogelt. Was sind die Kriterien dahinter? Dafür müssen wir uns zuerst klarmachen, wie der Mensch „funktioniert“.

Entscheidungen treffen

Entscheidungen mag der Mensch eigentlich nicht sonderlich gerne. Neurowissenschaftler sind sich einig: **Der Mensch entscheidet zu 70 bis 95 Prozent unbewusst und gibt sich dann innert Sekundenbruchteilen eine „logische Erklärung“ für seine Entscheidung.**

Natürlich ist das nicht eine zufällige willkürliche Entscheidung, sie ist

eher das Ergebnis unserer Erfahrungen, Prägungen, Vorlieben, Ängste und weiteren persönlichen Einstellungen. Zudem reagieren wir auf gewisse Auslöser (Trigger): Riecht es im Supermarkt nach frischem Brot, ist die Chance, dass wir mit Brot den Laden verlassen, massiv höher. Riecht es im Schuhgeschäft (dank Beduftungsanlage) nach hochwertigem Leder, sind wir bereit, mehr Geld für die Schuhe zu zahlen.

Perfekte Menschen

Auf den Zeitschriften-Covern, auf Plakaten und generell in den Medien sehen wir sie täglich: perfekte, schön gestylte Menschen. Das bleibt nicht

BUCH-TIPP

Der Autor Stefan Dudas hat das Ratgeberbuch „Voll Sinn. Nur was Sinn macht, kann uns erfüllen“ veröffentlicht. Hier beschreibt er, was wirklich Sinn macht, sowohl in der Arbeitswelt als auch im Privatleben. Denn sind wir von der Sinnhaftigkeit unseres Tuns erfüllt, sind wir auch viel motivierter, weiss der Schweizer Coach Stefan Dudas. www.voll-sinn.com, ISBN 978-3-8698-039-44.



ohne Wirkung. Auch wenn wir wissen, dass bei Bildern immer Dr. Photoshop am Werk ist und bei den Schauspielerinnen auch mal der Chirurg nachgebessert hat, messen wir uns (unbewusst) an diesen Bildern. Daher nimmt der Drang, gut auszusehen, weiter zu. Der Mensch ist dazu noch verführbar. Erzählt man ihm nämlich Geschichten und vermittelt damit Emotionen, fühlt er mit und es entsteht eine Verbindung.

Und genau um diese Frage geht es im Neuromarketing: **Wie entscheidet der Kunde und welche Faktoren beeinflussen ihn?** Ist das jetzt Beeinflussung? Ja. Aber alles, was wir sehen, beeinflusst uns. Die Frage ist, in welche Richtung. Wenn Sie von Ihrem Produkt, Ihrer Dienstleistung überzeugt sind, wissen, dass es Ihren Kunden wirklich hilft, dann sollten Sie auch verkaufen. Oder zumindest alles unterlassen, was den Kunden von einem Kauf abhalten könnte. Und ja, viele haben eine Website, welche Kunden eher von einem Kauf abhält, als motiviert zu kaufen.

Emotionen und Empathie

Viele Websites sind „korrekt“ im ZDF-Stil: Zahlen, Daten, Fakten. Das ist allerdings meist nichts, was unsere Kunden berührt. Es geht darum, dass wir Sicherheit und Vertrauen generieren. Je authentischer und echter Sie auf Ihrer Website Ihre potenziellen Kundinnen und Kunden ansprechen, umso besser. Wenn eine unechte Telefonfrau (Bild aus einer Bilddatenbank) auf Ihrer Kontaktseite steht, mit

dem Spruch: „Wir sind persönlich für Sie da“, wird das Ihre Kunden bewusst oder unbewusst von einem Anruf abhalten. Weil sie spüren werden, dass dies nicht echt ist. Im Neuromarketing kann man viele Ergebnisse kaum glauben. Aber wie schon erwähnt, fallen viele Entscheide nicht bewusst, sondern „automatisch“.

Es geht also darum, mittels Farben, Bildern und massgeschneiderten Texten Emotionen zu erzeugen und Verwirrung und Irritationen zu vermeiden. Das beginnt bei der Gestaltung der Website und zieht sich durch die gesamte Kommunikation.

Mehr Sinn geben

Eine starke Verbindung zu den Kunden ist das Ziel. Also muss ich mich als Unternehmerin, als Unternehmer, als Mitarbeiter zeigen. Und das möglichst authentisch und transparent. Erzählen Sie Geschichten, zum Beispiel, wie Ihr Unternehmen gegründet wurde, was Ihr persönliches „Warum“ ist.

In der Pandemie haben wir mehrfach erlebt, wie positiv die Wirkung sein kann, wenn Unternehmer und Mitarbeiter über ihr Unternehmen erzählen. Denn der Aussenwelt etwas vorzumachen, funktioniert schon heute nicht mehr. Die Hochglanzbroschüre verliert spätestens dann ihre Wirkung, wenn die Google- und Kununu.com-Bewertungen alles andere als Hochglanzcharakter versprühen. **Mit dieser neuen Transparenz müssen viele Unternehmerinnen und Unternehmer erst umgehen lernen.** Auch

was die interne Kommunikation anbelangt: Steht im Leitbild etwas von Wertschätzung und Nachhaltigkeit, werden Sie heute daran gemessen. Ist dem nicht so, könnten schon bald Berichte im Internet auftauchen, die aufzeigen, wie es in Wirklichkeit ist.

Mehr Authentizität

Die Kommunikation, das Marketing muss in Zukunft echter werden – oder Unternehmen fahren an die Wand. Die Erkenntnisse aus dem Neuromarketing, die psychologischen Prinzipien, lassen sich problemlos und ressourcenschonend auch für Kleinunternehmen anwenden. Es bedingt allerdings, dass sich das Mindset der Menschen im Unternehmen mitverändert. Weniger Show, mehr Authentizität und mehr Wirkung. Ein Widerspruch? Könnte man meinen. Wirkung wird oft mit übertriebener Inszenierung gleichgesetzt. Das meine ich damit nicht. **Aber wir sollten etwas selbstbewusster und wirksamer unsere Leistungen, unsere Vorzüge präsentieren. Wir meinen zu oft, dass unsere Leistung für uns spricht.** Tut sie nicht oder nicht immer genug laut. Denn es gibt in jeder Branche Unternehmen, die nachweislich nicht das beste Produkt vertreiben, aber trotzdem Marktführer sind. Weil sie es verstehen, ihre Kunden noch besser anzugehen. Nicht über den Intellekt, sondern über Emotionen. Wir sollten das auch tun. Weil wir es uns wert sind. □



STEFAN DUDAS

ist Leadership-Experte für Sinngebung. Der Keynote-Speaker, Coach und legt humorvoll und tief sinnig das Fundament für neue Denk-Ansätze. Seine Führungsseminare vermitteln Sinnhaftigkeit in Führung, Kommunikation sowie Motivation. www.stefandudas.com

Gute Preise – gute Umsätze!

DIE 10 BESTEN TIPPS ZUR PREISERHÖHUNG – Wann haben Sie zuletzt Ihre Preise erhöht? Wenn Sie jetzt erst überlegen müssen, ist es schon viel zu lange her, denn spätestens durch die Hygiene-Auflagen und Umsatzeinbrüche in diesem Jahr wird es dafür Zeit! Wie Sie das Ihren Kundinnen gegenüber am besten kommunizieren, erfahren Sie in diesem Artikel.



Mindestens einmal im Jahr sollten Sie Ihre Preise anpassen. Sie sind Unternehmerin und damit Sie von Ihrem Unternehmen leben können, müssen Sie mindestens einmal im Jahr Ihre Preise anheben. Alles wird teurer, auch Sie! Aber diesen Satz sollten Sie Ihren Kundinnen nicht sagen. Vielen Kosmetikerinnen graut davor, eine Preiserhöhung zu kommunizieren. Kundinnen könnten abspringen oder zur billigeren Konkurrenz wandern. Die Befürchtungen sind nachvollziehbar, aber

Sie wissen, dass Sie um eine Preisanpassung nicht herumkommen. Ihre Kosten steigen und Sie müssen von Ihrem Institut schliesslich gut leben können!

10 Tipps zur Preiserhöhung

Wie können Sie also eine Preiserhöhung kommunizieren? Am einfachsten mit einem Mehrwert und indem Sie darlegen, was die Kundin erhält. Nachfolgend zehn Tipps, wie Ihnen das gelingt.

- 1 Nennen Sie es nicht Preiserhöhung,** sondern „neue Preise“ oder „Preisveränderung“. Das kommt bei Ihren Kundinnen gleich ganz anders an. Das Wort „Preiserhöhung“ ist für die meisten Menschen negativ besetzt.
- 2 Informieren Sie Ihre Kundinnen rechtzeitig.** Ein Aufsteller auf dem Verkaufstresen reicht, um sie schriftlich auf neue Preise hinzuweisen. Informieren Sie sie ohne grosse Erklärung von Ihrer Seite. Auf Nachfrage können Sie ihnen dann erklären, dass

sich einiges bei Ihnen verändern wird, unter anderem die Preise.

- 3 Wenn Kundinnen intervenieren und nachfragen, warum jetzt neue Preise, bleiben Sie klar und gelassen in Ihrer Argumentation. **Entschuldigen Sie sich nicht, rechtfertigen Sie sich nicht.** Denken Sie daran, Sie erhöhen nicht nur Ihre Preise, Sie verändern in der Regel auch Ihr Portfolio.
- 4 **Kommunizieren Sie nicht die Preisanpassung, sondern den Mehrwert.** Eine Preiserhöhung sollte mit neuen Behandlungen einhergehen. Ihre Behandlungen wurden verbessert. Die alten Behandlungen wurden gegen neue, innovativere ausgetauscht.
- 5 **Bieten Sie Zusatzleistungen an**, die vorher nicht in der Behandlung integriert waren. Diese Zusatzleistungen sollten aber in der Anschaffung nicht sehr kostenintensiv sein. Bieten Sie weniger Behandlungen an, dafür aber hochpreisiger. Wer mag schon im Restaurant aus einer Speisekarte auswählen, die mehr als 50 Seiten hat? Halten Sie Ihr Angebot klein und überschaubar. Und bieten Sie lieber eine (!) Zusatzbehandlung im Quartal an, die auch von Ihrer Depotfirma unterstützt

wird. Hier können Sie sehr gut mit Ihren neuen Preisen arbeiten.

- 6 **Eine Preisanpassung pro Jahr** kann immer durchgesetzt werden. Der Januar ist kein guter Monat dafür, weil alle noch von Weihnachten gestresst sind, zu viele Geschenke gekauft und zu viel gegessen haben – das schlägt aufs Gemüt. Meine Empfehlung ist, das Frühjahr oder den Herbst zu nutzen. Im Frühjahr sind alle gut gestimmt, die Sonne zeigt sich und der Sommer ist nah. Da sind Menschen generell besser gelaunt.
- 7 **Die Preiserhöhung muss zuerst in Ihrem Kopf passieren.** Wenn Sie von der Preisanpassung überzeugt sind, dann fällt es Ihnen auch leichter, sie gegenüber den Kundinnen zu vertreten. Die Angst, Kundinnen zu verlieren, lassen viele Kosmetikerinnen entweder nur eine minimale Preisanpassung oder gar keine durchführen. Über die Jahre verdienen sie immer weniger, denn die Inflationsrate macht auch vor der Unternehmerin „Kosmetikerin“ nicht halt. Bevor Sie die Preiserhöhung umsetzen, seien Sie davon überzeugt, dass sie richtig ist. Arbeiten Sie unter Umständen an Ihrem Mindset und haben Sie keine Angst. Ihre Kundinnen kommen nicht wegen Ihrer Preise, sie kommen, weil Sie eine fantastische Arbeit machen.
- 8 **Finden Sie Gründe** für sich, warum die Preiserhöhung für Ihre Kundinnen gut ist:
 - Verbesserung des Service,
 - Verbesserung der Behandlung,
 - effektivere Behandlungen,
 - Mehrwert für Ihre Kundinnen,
 - Pakete, die verschiedene Behandlungen beinhalten,
 - noch sichtbarere Erfolge auf der Haut,
 - Kombinationen, die Sie bislang nicht angeboten haben.
- 9 **Kommunizieren Sie klar den Nutzen für die Kundin** bei einer Preisanpassung. Welche Worte fallen Ihnen ein? Verwenden Sie zum Beispiel folgende Formulierungen: „Mit dieser Behand-

lung erreichen wir: erstaunliche/grandiose/hervorragende/imponierende/verblüffende/traumhafte/magische/sensationelle/spürbare Ergebnisse.“ Spielen Sie dabei ruhig mit Ihren Worten. Kommunizieren Sie emotional, malen Sie Bilder in den Köpfen Ihrer Kundinnen. Erzählen Sie dabei jedoch nie etwas, dass Sie nicht einhalten können!

- 10 **Nach der Preiserhöhung ist vor der Preiserhöhung.** Planen Sie eine jährliche Inventur Ihrer Behandlungen ein. Verändern Sie sie und bieten Sie Ihren Kundinnen neue Möglichkeiten.

Eine Preiserhöhung lohnt sich!

Viele Unternehmerinnen denken, wenn sie billig sind oder einen satten Rabatt geben, würden sie mehr verkaufen. Dem ist nicht so. **Verzichten Sie auf jegliche Rabatte.** Auch bei Ihren Freunden. Sie sind Unternehmerin! Ihre Freunde sind eventuell angestellt und bekommen auch ihren Lohn für ihre Arbeit. Seien Sie also nicht feige und nehmen Sie auch Ihren Lohn für Ihre Arbeit.

Die Preisanpassung sollte auch **nicht zu klein** ausfallen. Schon bei sechs Behandlungsstunden am Tag können Sie Ihren **Jahresumsatz erheblich steigern**, wenn Sie Ihren Minutenpreis nur **minimal** anheben.

Wichtig ist, dass Sie die neuen Preise wollen, mit Augenmass die Anpassungen festlegen, sie im „richtigen“ Kalendermonat umsetzen und bei der notwendigen Kommunikation aktiv, ruhig, selbstbewusst und emotional den Kundinnen nutzen in den Fokus stellen. □



ANDREA MACLANG-SCHIFFER

Als Kollegin kennt sie Ihre Herausforderungen. Mit ihr können Sie an Ihrem Erfolg arbeiten.
www.beauty-business-campus.de.

BUSINESS

FACHWISSEN VERTIEFEN

Sie möchten mehr Tipps zur richtigen Preisgestaltung? In unserem **Magazin BEAUTY FORUM BUSINESS** und auf www.beauty-forum.com/business gibt es hierzu regelmässig Fachinformationen.

Wie Sie Ihre Preise so berechnen, dass Sie wirklich profitabel arbeiten, lesen Sie im Fachbeitrag „**Behandlungspreise richtig kalkulieren**“. Geben Sie in der Suchleiste einfach die Nummer 152158 ein.

Werden Sie jetzt Abonnent und erweitern Sie Ihr Fachwissen!

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

Perfekt eingerahmt

BROWS AND LASHES – Mascara, Pinzette und Wimpernzange kennt jeder. Aber es gibt noch so viel mehr Möglichkeiten, um Brauen und Wimpern optimal in Szene zu setzen. Ein Überblick von Make-up Artist Christine Eleven.



Das Augen-Make-up ist mit das Wichtigste für einen perfekten Look. Diese Möglichkeiten, Wimpern und Augenbrauen in Szene zu setzen, sollten Sie kennen. Hier ist bestimmt für jede Kundin etwas dabei!

Wimpern

Wie in allen Bereichen der Kosmetik, ist die richtige Pflege die Grundlage

für das gewünschte Ergebnis. Ständiges Tuschen, Umformen und Färben können Brauen und Wimpern strapazieren – trotz der mittlerweile in den Produkten zusätzlich enthaltenen hochwertigen pflegenden Inhaltsstoffe. Extremfall: Wimpernhärchen können abbrechen. Um dem entgegenzuwirken, gönnen wir auch ihnen eine **Extraportion Pflege**.

Das tägliche Abschminken steht dabei an oberster Stelle. Hierzu sollten Sie sanft mit einem in **Augen-Make-**

up-Entferner oder Mizellenwasser getränktem Wattepad über die Wimpern streichen – keinesfalls rubbeln! Gerne kann man den Wattepad kurz vorher auf die Augen legen, um die Mascara etwas zu lösen. Die **Wimpernzwischenräume** erreicht man sehr gut mit einem **getränktem Watte-stäbchen**. Perfekt abgeschminkt können sich die Wimpern über Nacht regenerieren.

Zusätzliche Pflege bietet eine Wimpern- und Augenbrauenkur auf Ba-



Wimpernverlängerungen gehören in Profihände.

sis von Rizinusöl. Dieses benutzt man schon seit Jahrhunderten, um die feinen Härchen zu kräftigen. Wer Extralänge, -volumen und Schwung möchte, greift auf ein Wimpernserum zurück. Um hiermit ein optimales Ergebnis zu erzielen, trägt man das Serum über mehrere Wochen abends nach dem Abschminken auf. Natürlich funktioniert das bei Bedarf auch am unteren Wimpernkranz. Die **Wirksamkeit der Seren ist bestätigt** und sie hält so lange an, wie man das Produkt auch täglich verwendet.

Vor dem Tuschen haben wir zusätzlich die Möglichkeit, einen **Primer auf die Wimpern aufzutragen. Dieser schützt die Härchen zusätzlich** vor dem Austrocknen.

Um den Wimpern den besonderen Schwung zu verleihen, gibt es einige Optionen. Bei der altbewährten Wimpernzange arbeiten wir uns in mehreren Etappen durch mehrmaliges, sanftes Drücken bis hin zu den Spitzen. So erreicht man einen gleichmässigen Bogen und nicht nur einen Knick in den Wimpern. **Wärmt man die Zange vorher etwas mit dem Föhn an, hält der Effekt länger.**

Für ein dauerhaftes Ergebnis über mehrere Wochen ist eine Wimpernwelle ideal. Hierbei werden vom Fachmann, wie bei einer herkömmlichen Haardauerwelle, die Wimpern mithilfe von selbstklebenden Röllchen umgeformt und geliftet. Sie erscheinen dadurch länger.

Wer es dramatischer mag, greift zur Wimpernverlängerung mit Einzelhärchen. Hier geht es nicht unbedingt immer darum, Härchen zu verlängern, sondern vielmehr darum, sie zu verdichten. **Eine Verdichtung reicht oft aus, um unseren Augenaufschlag zu intensivieren**, und dabei wirken die Wimpern auch nicht zu überladen und zu künstlich.

Die dauerhafte Wimpernverlängerung gehört in Fachhände. Zu beachten ist: Das Abschminken des restlichen Augen-Make-ups muss sehr vorsichtig erfolgen, um die feinen Wimpern nicht zu lösen. Ausserdem sind Mascara und Wimpernzange dann tabu.

Wer die Wimpernverdichtung beziehungsweise -verlängerung nicht dauerhaft, sondern eher für einen Abend oder einen Event haben möchte, greift zu **Band- oder Einzelwimpern**, die es in jeglicher Form und Farbe gibt.

Brauen

Augenbrauen sind der Rahmen unseres Gesichtes und werden dennoch oft viel zu sehr vernachlässigt. Das wollen wir ändern. Die Augenbrauen gehören bei jedem Look dazu. Dabei sollten wir auch hier, wie bei den Wimpern, auf die richtige Form, die Farbe und das Styling eingehen.

Starten wir mit der Form der Augenbrauen und lassen Trends aussen vor.

Dafür **orientiert man sich an der natürlich gewachsenen Form der Brauen** und zupft zunächst mithilfe einer scharfen Pinzette zu weit nach unten gewachsenen Härchen. Professionelle Methoden sind das **eyebrow waxing und eyebrow threading**. Das Threading ist eine jahrtausendealte orientalische Methode Härchen mithilfe eines gekreuzten Fadens zu zupfen. Mit beiden Techniken erwischt man im Gegensatz zur Pinzette auch die feinsten und nicht sichtbaren Härchen.

Um die Brauen dichter und kompakter wirken zu lassen, kann man nun die Lücken zwischen den Härchen mit Stift oder Puder auffüllen oder zu einer permanenten Färbung greifen. Es ist jedoch darauf zu achten, dass für ein natürliches Ergebnis die Haare nicht zu dunkel werden, d.h. die **Augenbrauen sollten maximal ein bis zwei Nuancen dunkler** als die Kopfhare sein. Zu dunkle Augenbrauen können im Gegenzug ein **vorheriges Bleaching durchlaufen und neu eingefärbt werden**. Nun werden mit Hilfe eines Augenbrauengels die Brauen in Form gebürstet. Sind die Augenbrauen widerspenstig, verwenden Sie hierzu eine **Browsoap**. Diese härtet durch, und die Haare bleiben an der gewünschten Stelle.

Wünscht sich Ihre Kundin über mehrere Wochen vollere und in Form fixierte Augenbrauen, können Sie ihr eine **Laminierung eventuell in Form eines Liftings** anbieten. Hierbei werden die Härchen sehr stark nach oben gebürstet, um das Auge optisch zu öffnen. Eine Laminierung ist ideal bei einer asymmetrischen Form der Augenbrauen, beim Wunsch, die Form zu ändern, oder wenn die Härchen in verschiedene Richtungen wachsen und nicht richtig „liegen“. □



CHRISTINE ELEVEN

Die dipl. Betriebswirtin, Make-up-Artist und Hairstylisten arbeitet als selbstständige Make-up-Artistin mit den Schwerpunkten Beauty, Fashion, Editorial, Katalog, Advertising sowie Film- und Fernsehproduktionen.
www.eleven-makeup.com

Ausbildungen

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

Klassische Kosmetik

■ Basel

Maria Schweizer AG Fachschule für Kosmetik Internationale CIDESCO-Schule

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

Elisabethenstrasse 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 Voraussetzungen für ein

gutes Lernklima. Durch die intensive Ausbildungszeit von rund 1'400 Stunden sind die Teilnehmerinnen mit ihrer fundierten Ausbildung auf dem Kosmetikmarkt gefragt.

ARCOS Internationale Kosmetikfachschule

Heiligkreuzstrasse 12 A,
9008 St. Gallen, +41 71 250 19 19
www.arcosakademie.ch
wolf@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 Dermaordinologie®
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 Derma-Kosmetik in medizinisch ausgerichteter Kosmetik"
 - Kosmetologie und Medizinische Grundlagen
 - Sprechstundenassistent
 - Apparative Med. Kosmetikgeräte
 - Theoretischer und praktischer Teil (aufgeteilt in 22 Module) - (einschließlich 180 Praxisstunden mit Kunden)
 - FILLER: Anatomie und Hyaluronsäure Base Filler
 - Alterungsprozess des Gesichts und Konzepte Gesichtsanatomie
 - Kontraindikationen Prävention & Nebenwirkungsmanagement
 - Live Demonstration Behandlung mit Filler
 - Sprechstundenassistent mit Kantonale Berufsfachschule
- Der Kurs setzt sich aus folgenden Themen zusammen: Grundlagen Hygiene, Desinfektion, Sterilisation
- Instrumentenkenntnisse, Vorbereitung Kleinchirurgie
 - Vitalzeichenkontrolle und Blutentnahme venös
 - Einfache Notfallsituationen und Erstbehandlung, Telefonsituationen

- Injektionen (s.c. und i.m.), Aufziehen von Lösungen und subcutane Injektionstechnik, Injektionstechnik intramuskulär und ventroglute Rückenplatz 2, 8001 Zürich
Tel. +41 43 818 58 75
fachakademiebysonraya@yahoo.com
www.fachakademie-medizinische-aesthetische-kosmetik.ch

Lashes

■ Frauenfeld

alessandro Schweiz AG / GL Beautycompany

Die alessandro Schweiz AG zählt durch ihr umfassendes Qualitäts-sortiment zu den führenden Anbietern von hochqualitativen Produkten und Dienstleistungen in der Schweiz. In unserer modernen Academy in Frauenfeld bilden wir stetig neue Talente aus und begleiten Profis in der Aus- und Weiterbildung. Professionelle Schulungen auf höchstem Niveau rund um das Thema Nail-design, Pediküre, Sugaring-Waxing und Lashes erwarten Sie bei uns.
alessandro Schweiz AG
Bahnhofstrasse 88
8500 Frauenfeld
info@alessandro.ch
Tel. 052 762 01 01
www.alessandro.ch
www.gl-beauty.ch

■ Vira

VIPLASHES

Schulungen und hochwertige Produkte für Wimpernverlängerung und Augenbrauen sowie Pflegeprodukte rund ums Auge.. Die VIPLASHES GmbH bietet seit 10 Jahren professionelle Schulungen in Wimpernverlängerung, Lash-Lifting, Brow-Lifting und Brow-Henna an. Schulungen finden in der ganzen Schweiz mit sehr erfahrenen und erfolgreichen Schulungsleiterinnen statt. VIPLASHES Produkte werden in Zusammenarbeit mit den Produzenten selbst entwickelt und hergestellt. Qualität und Innovation ist unsere Motivation. Unsere Produkte richten sich immer nach der EU Kosmetikverordnung. Gerne informieren und beraten wir Sie persönlich, denn dies ist bei VIPLASHES immer Chefsache.
Via Cantonale 75, CH-6574 Vira
Tel. 091 858 37 30
info@viplashes.ch, www.viplashes.ch

■ Zürich / Schaffhausen

Luxus Lashes Schweiz

Ausbildungen zur zertifizierten Profi-Wimpernstylin. Wir bieten: Volumentechnik und Workshops, Umschulungen nach Kundenwün-

schen auch in ihrem Studio. Moderne Schulungsräume, kleine Gruppen, in Zürich und Schaffhausen. Sie erhalten ein fachmännisches Wissen mit viel Praxis.

Neu für Profis, oder die es werden möchten: Volumen & Style, 2-Tages Intensivschulung für Fortgeschrittene, Wimpernlifting-Schulungen. Sternenstrasse 29, 8002 Zürich Stadthausgasse 23, 8200 Schaffhausen www.luxuslashes-schweiz.ch mail@augenblick-sh.ch

Make-up

■ Bern

faces Fachschule für Kosmetik academy of make-up

Ausbildung/Weiterbildung, Kosmetiker/in, Visagist/in Make-up, Permanent Make-up, Hairstyling, Masseur/in, Nail design, Eyelash extensions, Plasma Lifting. Professionelle Vorbereitung zur selbstständigen Ausübung des Berufes mit Diplomabschluss.

Spitalgasse 28, Bern, Tel. 031 312 18 00 info@faces-kosmetikschule.ch www.faces-kosmetikschule.ch

faces – academy of make-up artists BLEND – Academy of Makeup 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.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 Pigmentation, Onkologische Pigmentierung, Tricho (Skalp) Pigmentation, Areola- und Narbenpigmentation.

Vertiefen Sie Ihr praktisches Können bei einer Privat-Schulung, auch für Umsteiger geeignet.

Ausbildung in Deutsch, Französisch MAYKOSMETIK ACADEMY Laurenzentorgasse 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

■ 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

Die alessandro Schweiz AG zählt durch ihr umfassendes Qualitätssortiment zu den führenden Anbietern von hochqualitativen Produkten und Dienstleistungen in der Schweiz. In unserer modernen Academy in Frauenfeld bilden wir stetig neue Talente aus und begleiten Profis in der Aus- und Weiterbildung. Professionelle Schulungen auf höchstem Niveau rund um das Thema Nail-design, Pediküre, Sugaring-Waxing und Lashes erwarten Sie bei uns.

alessandro Schweiz AG Bahnhofstrasse 88 8500 Frauenfeld info@alessandro.ch Tel. 052 762 01 01 www.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 Dermapaepil 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 "Dermapaepil 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 "Dermapaepil Expert Sugaring" Schulung, werden allfällige Fehlhaltungen angeschaut. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Italienisch. Laurenzentorgasse 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

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

■ 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, KomplementärTherapeut/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/Vevey

Koloristika GmbH

Infos zum Weiterbildungs-Angebot:
Koloristika GmbH – Ausbildungszentrum für Farbe, Stil & Image
Wir bieten seit über 37 Jahren eine umfassende, zeitgemässe und massgeschneiderte Aus- und Weiterbildung im Bereich der Farbe, Stil & Imageberatung in der ganzen Schweiz an.

- Dipl. Farb- und ModestilberaterIn
Damen SIF auch im Fernlehrgang möglich
- Dipl. StylistIn SIF
- Dipl. Personal ShopperIn SIF
- Dipl. ImageberaterIn Professional SIF

Diverse Seminare/Workshops
Unsere Standorte:
Koloristika GmbH, Chaumontweg 20, 3095 Spiegel b. Bern
Koloristika & Atelier Joerg Kressig, Zähringerstrasse 32a, 8001 Zürich
3C Conseil en image, Mme Chantal Cadorin, Rue du Midi 17, 1800 Vevey
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
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@gmail.ch, www.berufsverband-fusspflege.ch



Schweizer Gesellschaft für medizinische 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@vuds.ch, www.vuds.ch

Horoskop

IHRE STERNSTUNDEN IM FEBRUAR



WASSERMANN [21.1.–19.2.]

Nicht nur, dass Sie sich persönlich weiterentwickeln, Sie bekommen auch tolle Gelegenheiten vom Leben, um zu wachsen und zu reifen. Falls Sie also mit Konkurrenz- und Neidsituationen konfrontiert werden, bleiben Sie gelassen, verfolgen Sie Ihren Weg souverän weiter und konzentrieren Sie sich auf die Menschen, die Ihnen wohlgesonnen sind. Zwar sorgt Minus-Mars immer wieder für Momente der Eifersucht, doch stehen Ihre Beziehungen im Grossen und Ganzen unter dem Siegel der gegenseitigen Wertschätzung. Sollten Sie noch solo durchs Leben gehen: Bis zum 25.2. aktiviert Merkur Ihr Flirt-Gen und schenkt Ihnen viele Begegnungsmöglichkeiten.

♊ Fische (20.2.–20.3.): In den ersten Februarwochen geht es darum, Kraft zu tanken, damit Sie dann ab dem 19.2. Ihre Ziele ganz konkret vorantreiben können. Denn dann verleihen Ihnen Sonne und Mars eine grosse Charakterstärke.

♈ Widder (21.3.–20.4.): Die Sterne verleihen Ihnen Flügel! Durch die starke Wassermann-Betonung wird Ihre Lust, Neues auszuprobieren, verstärkt. Mutige Entscheidungen werden jetzt belohnt, genauso wie Teamwork und die Vernetzung mit Gleichgesinnten!

♉ Stier (21.4.–20.5.): Mars stattet Sie mit jeder Menge Energie aus! Allerdings wissen Sie noch nicht so recht, wofür Sie Ihre Power einsetzen sollen. Das macht aber nichts, denn im Februar gilt das Motto: Der Weg ist das Ziel! In den kommenden Wochen dürfen Sie sich ausprobieren!

♊ Zwillinge (21.5.–21.6.): Sonne (bis 18.2.), Merkur und Venus beflügeln Sie. Es fällt Ihnen leicht, sich an die unterschiedlichsten Lebenssituationen anzupassen. Wichtige Projekte können Früchte tragen. Ab dem 19.2. sollten Sie sich allerdings um Klarheit bemühen.

♋ Krebs (22.6.–22.7.): Dank Mars im Stier, der Ihre Motivation, Ihren Selbstwert und Ihre emotionale Stabilität stärkt, meistern Sie in den kommenden Wochen alles mit Bravour! Ausserdem laden Sie die Sterne ein, Ihren Talenten Raum zu geben.

♌ Löwe (23.7.–22.8.): Jede Menge Verpflichtungen und zu hohe Ansprüche stressen Sie und verstärken Ihr Bedürfnis nach mehr Freiräumen. Das gelingt Ihnen nicht aus einer Haltung des Widerstands heraus. Frei sind Sie nur, wenn Sie keinerlei Erwartungen hegen!

♍ Jungfrau (23.8.–23.9.): Auch im Februar geben Ihnen Mars und Uranus Rückenwind, wenn es darum geht, Ihre Individualität auszuleben. Ab dem 19.2. tendieren Sie dazu, in Traumwelten abzutauchen. Machen Sie sich Ihre Sehnsüchte bewusst, ohne sich darin zu verlieren!

♎ Waage (24.9.–23.10.): Die kommenden Wochen sind von Glück geprägt. Kein Wunder, dass die Zuversicht in Ihr Leben zurückkehrt! Sie glauben wieder an sich und können sich leichter entscheiden. Dadurch treffen Ihre Worte und Ihre Taten auf Anerkennung von aussen.

♏ Skorpion (24.10.–22.11.): Derzeit laufen Sie auf Hochtouren! Angetrieben von grosser Unruhe tendieren Sie dazu, über Ihre Grenzen zu gehen. Dieser Kampf an allen Fronten bringt Sie allerdings kein Stück weiter! Bewahren Sie einen kühlen Kopf – ab dem 19.2. sehen Sie klarer!

♐ Schütze (23.11.–21.12.): Mit Optimismus und Offenheit gelingt es Ihnen, aus jeder Lebenssituation das Beste zu machen. Suchen Sie Ihr Glück ab dem 19.02. nicht nur im Ausen, sondern lauschen Sie auch Ihrer inneren Stimme.

♑ Steinbock (22.12.–20.1.): Sie besitzen das rechte Mass an Risikobereitschaft und Realitätssinn, um Ihre Projekte auf eine stabile Basis zu stellen. Beflügelt von Mars- und Uranus-Einflüssen gelingt es Ihnen, Bewegung in festgefahrene Situationen zu bringen.



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

28. Jahrgang 2021
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. +49 7243 72 78 115
nadine.frank@health-and-beauty.com
Jaqueline Kramer
Tel. +49 7243 72 78 197
jaqueline.kramer@health-and-beauty.com

Grafik/Repro
hofmann infocom GmbH

Leser-Service
Erika Scheidegger
Tel. 041 417 07 78
erika.scheidegger@health-and-beauty.com

Sales Manager
Tobias Klumpp
Tel. 078 212 26 22
tobias.klumpp@health-and-beauty.com

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

Anzeigenpreisliste
vom 1.1.2021

Bezugspreise
Einzelpreis pro Heft: CHF 9.– inkl. Porto
Jahresabonnement: für 10 Ausgaben
CHF 79.– inkl. Porto

Schülerabo: CHF 50.– inkl. Porto
Verlagsrepräsentanten Ausland
Deutschland und Österreich

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VORSCHAU

3/2021



DOSSIER: FRESH SKIN IN SPRINGTIME

Wir wissen zwar nicht, was das Jahr 2021 für uns bereithält, aber eins ist sicher: Der Frühling wird kommen und mit ihm wärmere Temperaturen und die ersten Sonnenstrahlen. Während wir es kaum erwarten können, bedeutet das für die Haut eine erneute Umstellung. Denn im Winter war unser grösstes Organ trockener Heizungsluft und klirrender Kälte ausgesetzt. Die Pflege musste dementsprechend reichhaltig und besänftigend sein. Die neue Jahreszeit verlangt jedoch nach angepassten Produkten und Behandlungen, die die Haut im Frühling zum Strahlen bringen.



Power aus der Natur – das können
Pflanzen in Kosmetika



Qualität hat ihren Preis –
richtig kalkulieren, mehr verdienen

BEAUTY FORUM 3/2021 erscheint am

17. MÄRZ 2021

Die BEAUTY FORUM EDITION SWISS-Themenhighlights
der Ausgabe 4+5/2021:

- Dossier: Luxuskörper – alles für einen straffen Body
- Make-up- und Styling-Trends Frühjahr/Sommer
- Schöne Schuhe – schmerzende Sohlen? Treatments für gesunde Füße

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

Werbepartner in dieser Ausgabe

Health and Beauty Marketing
Swiss GmbH 5

Lydia Dainow Suisse
Cosmetic GmbH 23

SFK Schweizer Fach-
verband für Kosmetik 7

SHR Germany GmbH . . .U2, U3

SkinIdent Swiss AG Einhefter

swissestetic AG U4

Ganz persönlich

Unternehmerin & Kosmetikerin

Nicole Martin



Nicole Martin gründete 2012 die L'Adresse Systems GmbH, eine exklusive Kosmetikpraxis für Haute Beauté sowie Vertrieb- und Distribution von Skeyndor für die Schweiz. Sie bringt Abschlüsse in Betriebswirtschaft & Management, EFZ & CIDESCO mit. Seit mehr als 25 Jahren ist sie als Markenverantwortliche, Mitglied der Geschäftsleitung und in führenden Positionen tätig. Privat lebt sie zusammen mit ihrem Mann, ihrer 9-jährigen Tochter und Candy, dem Beagle.

ZUR BEAUTYBRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... durch meine Faszination seit Kindheit an. Durch Zielstrebigkeit, gründliche Ausbildung und mit dem Glück, die richtigen Menschen zum richtigen Zeitpunkt getroffen zu haben.

AN MEINEM BERUF FASZINIERT MICH ...

... die Begeisterung der Menschen aus der Branche. Die Hightech-Entwicklungen in der Kosmetik an der Grenze zur Medizin. Themen wie Umwelt und Nachhaltigkeit.

NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

... in vielen lustigen Momenten mit herzhaftem Lachen (vor allem mit meiner Tochter). In der Natur, in den Bergen, auf dem Wasser oder bei einem Spaziergang mit meinem Hund.



Mein liebstes Reiseziel:

Immer gerne Paris, und auch Italien darf keinesfalls fehlen.

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... Humor. Optimismus und die Liebe meiner Familie. Und auf eine frisch zubereitete Tasse Tee.

MEIN LIEBLINGSGERICHT ...

... ob Französisch, Spanisch, Indisch, Japanisch oder Italienisch: Frisch zubereitet und von guter Qualität muss es sein.

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

... ich hatte das Glück, bereits viele faszinierende „Macher“ von Welt kennenzulernen. Sehr geprägt hat mich Leonard Lauder: offen, witzig, humorvoll, smart.

3 DING E ...

...ohne die ich nicht leben kann:

- 1 Das Glück, gesund zu sein und zu bleiben
- 2 Die Freude
- 3 Die Passion



MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... mit Gesundheit, Humor und Offenheit aufzuwachen und die kleinen, schönen Momente zu geniessen.

DIESES MOTTO LEBE ICH ...

*Es sind Begegnungen mit Menschen,
die das Leben lebenswert machen."*

[Guy de Maupassant]

OCEAN MIRACLE TREATMENT

Hautstraffende Anti-Aging-Wirkung durch die Kraft des Meeres!
Vergleichbar mit dem PRP-Lifting.

Das hochkonzentrierte Ocean Miracle Treatment von Casmara ermöglicht Ihnen einen sichtbaren Anti-Aging-Effekt in nur 15 Tagen – und das mit 100% natürlichen Inhaltsstoffen!

Konzentriertes Meerwasser verleiht Ihrer Haut einen belebenden Frischekick, während Hyadisine™ 24 Stunden intensiv Feuchtigkeit spendet. Ebenfalls besitzt diese ein größeres Feuchthaltevermögen als Hyaluronsäure.

Ihre Haut wird vor frühzeitiger Alterung geschützt und erhält ein gesundes, jugendliches Strahlen, wie nach einem PRP-Lifting.

Nicht nur das! Die innovative Kombination aus der Wakame-Alge und Juvenessence® mit Alaria Esculenta-Algen entgiftet Ihre Zellen.



OZEAN PLASMA



WAKAME
ALGE



VERJÜNGUNG UND
FEUCHTIGKEIT AUS
DEM MEER

[90%]
STRAFFERE
HAUT

[70%]
MEHR HAUT-
FEUCHTIGKEIT

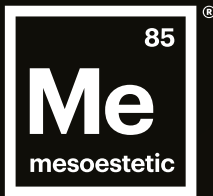
[85%]
FESTERE HAUT

Ocean Miracle Treatment
Straffende Anti-Aging-Wirkung



Ocean Miracle
Ionisable Mask 3010

Entdecken Sie mit dem Casmara Treatment und der passenden Hydra Lifting Pflegereihe die Geheimnisse des Ozeans – exklusiv unter shr-germany-onlineshop.de



the element
for skincare
experts

mesoéclat®



Anti-Aging Lösung von mesoestetic®



Hollywoods Schönheitserfolg:

Die beste Anti-Aging Methode mit Sofort- und Langzeiteffekt