

BEAUTY FORUM

EINFACH RELAXEN

Die aktuellen Spa-
und Wellnesstrends
ab Seite 12

DURCHBLICK

Unterschiede zwischen bio,
naturnah, natürlich und vegan
ab Seite 40

Dossier:

Wohlfühlen im Winter

Mit saisonalen Wirkstoffen und besonderem
Service zu strahlender Winterhaut
ab Seite 30

CNC Beauty Concept

Hochdosierte Wirkstoff-Kosmetik in Kombination
mit apparativen Geräten für ultimative Ergebnisse!

cNc

S K I N C A R E



Micro Needling

Hautregeneration durch Stimulation



Hautanalyse

Step by Step
zu strahlend schöner Haut



Mesoporation

Schnell sichtbare Ergebnisse
mit Langzeiteffekt



Diamant Mikrodermabrasion

Porentief schöne Haut



coldPLASMA

Die Revolution bei Hautproblemen



hydra face one®

Reinigung, Peeling, Tiefenreinigung, Hydratation
und antioxidativer Schutz in einer Behandlung



Radiofrequenz

Anti-Aging auf höchstem Niveau

Leasing
ab 26,- €/mtl.

CNC skincare GmbH

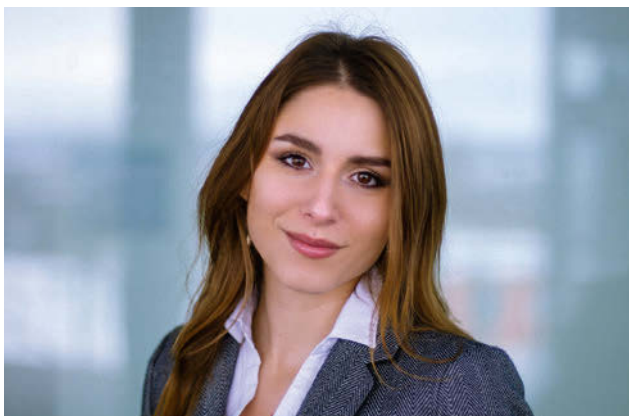
Aeschengraben 13
CH-4051 Basel

Phone: +41-(0) 61 - 27 16 06 0

Fax: +41-(0) 61 - 27 16 06 1

E-Mail: kontakt@cnc-cosmetic.ch

www.cnc-cosmetic.ch



Wellness:

Jahrtausendealter Trend

Wenn Sie mich fragen, gibt es nichts Entspannenderes, als ein warmes Bad zu nehmen und sich dabei von Stress und Staub zu befreien. Das schätzten übrigens schon die hygienebewussten Griechen. Sie waren die Ersten, die etwa 200 v. Chr. das Baden in warmem Wasser in einem einfachen Badezuber für sich entdeckten. Luxuriöser ging es rund 200 Jahre später bei den Römern zu: Sie bauten die ersten öffentlichen Badeanstalten, in denen sich Gäste entspannen und reinigen konnten. Wellness ist also schon seit Jahrtausenden ein wichtiger Bestandteil in der Kulturgeschichte der Menschen. In diesem Sinne steht diese Ausgabe ganz im Zeichen des Wohlbefindens und der Wellness! Die aktuellen Trends zu diesem Thema (Baderituale gehören auch dazu, so viel ist sicher) lesen Sie im Artikel **„Winterzeit ist Wellnesszeit“ ab Seite 12**. Damit sich auch die Gesichtshaut Ihrer Kundin im Winter wohlfühlt, finden Sie im **Dossier „Wunderbare Winterhaut“ ab Seite 30** verschiedene Artikel, die Sie bei der Pflege und beim Service in der kalten Jahreszeit unterstützen.

Allen, deren Kunden sich diesen Winter nicht nur Wellness im heimischen Institut gönnen, sondern auch eine Auszeit im Warmen oder einen Skiurlaub, sei der Artikel **„Das 1x1 der Wintersonne“ ab Seite 24** ans Herz gelegt. Hier erfahren Sie, warum Sonnenschutz nicht nur im Sommer wichtig ist und wie Sie die Sonnenstrahlen dennoch unbesorgt geniessen können.

Auf eine entspannte, wellnessreiche Weihnachtszeit!

Jacqueline Kramer

Senior Editor, jaqueline.kramer@health-and-beauty.com

LESEN SIE AUCH



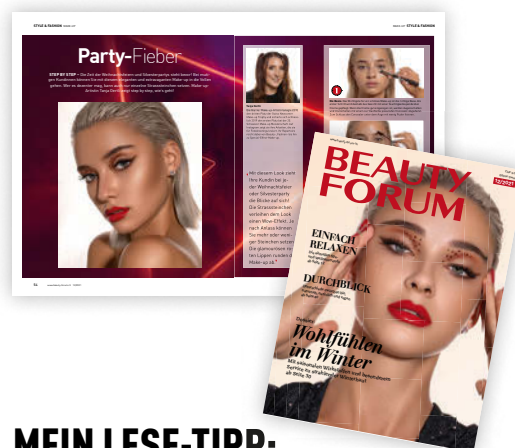
BEAUTY FORUM NAIL & STYLE 8/2021

Neu oder gebraucht:
Wie Sie clever in Geräte investieren

Mollige Mäntel:
Winter-Fashion und passende Nail-Art

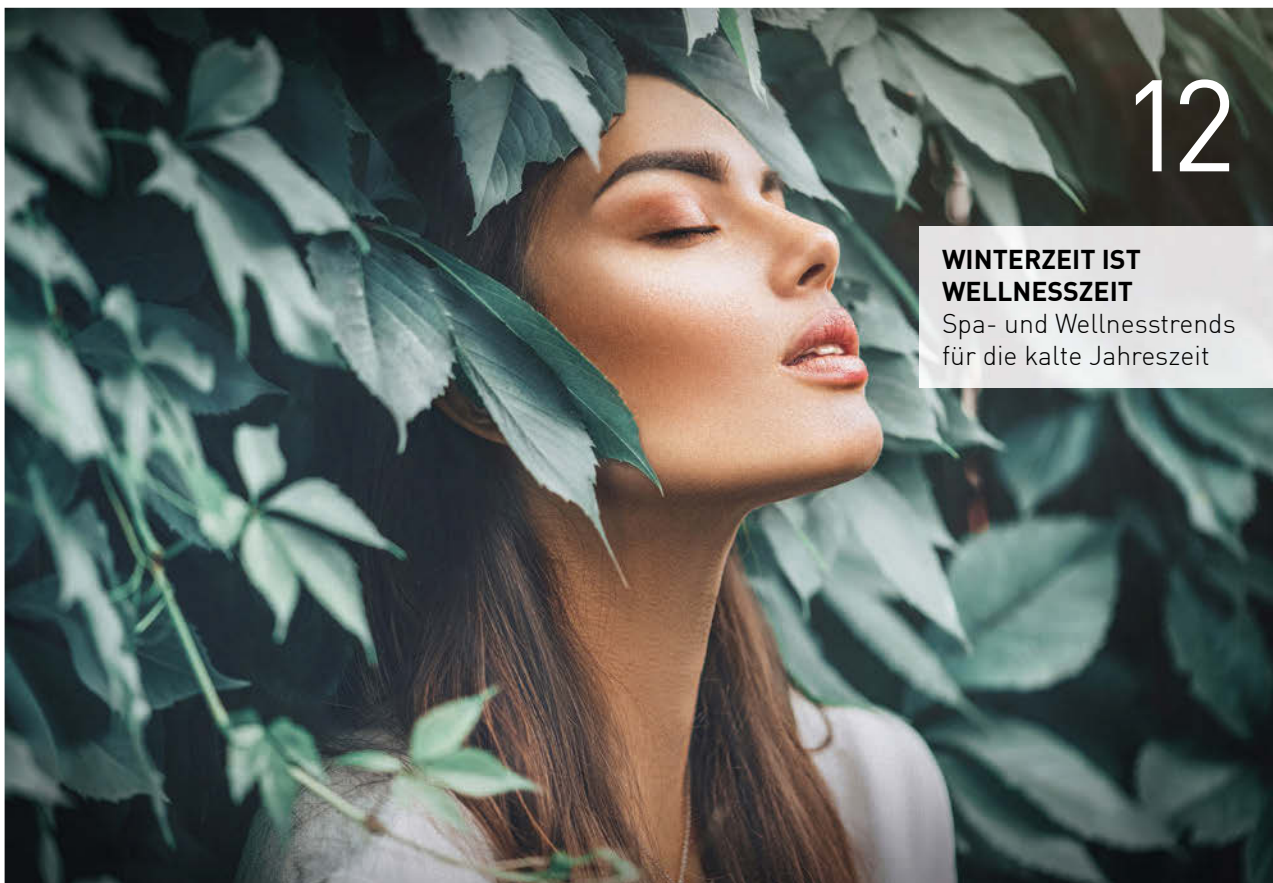
UV-Gele:
Diese 7 Eigenschaften sollten die Produkte haben

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



MEIN LESE-TIPP:

Im Winter ist Glamour angesagt: Dunkle, satte Töne wie Schwarz, Bordeaux oder Royalblau beherrschen unsere Garderobe. Pailletten und Strass sorgen für Drama. Wie Sie Ihrer Kundin das passende Make-up für festliche Anlässe kreieren, lesen Sie **ab Seite 54 im Step by step „Party-Fieber“**.



12

WINTERZEIT IST WELLNESSZEIT

Spa- und Wellnessrends
für die kalte Jahreszeit

Inhalt

DEZEMBER 2021

COMMUNITY

6 **News** People

8 **Ja, like mich doch!**

9 **(Sk)Influencer**

10 **Genau hinhören**

Serie: Geschichten aus dem
Nagelstudio

BEAUTY & CARE

► 12 **Winterzeit ist Wellnesszeit**
Die internationale Spa-Beraterin Anna-Cari Gund verrät Spa- und Wellnessrends für die kalte Saison

18 **News** Bestens gepflegt

19 **Was würden Sie tun?**

Serie: Alltagsprobleme im
Institut

20 **Anti-Aging mit Aktivstoffen**

Apparative Tiefenversorgung
der Haut

23 **News** Gut versorgt

24 **Das 1x1 der Wintersonne**

Dermatologe Dr. med. univ.
Stefan Teske erläutert Sonnen-
schutz im Winter

26 **News** Medical Beauty

28 **Fans der Natur**

Serie: Die Generationen als
Kunden im Institut, Teil 5

► DOSSIER

30 **Wunderbare Winterhaut**
Intro

32 **Was wirkt wirklich
im Winter?**
Pflégewirkstoffe und
Treatment-Ideen

36 **Die 10 grössten
Hauptpflegefehler**
Tipps für die richtige
Pflege im Winter

38 **Besonderer Service**
Wohlfühlfaktoren
für Ihre Kundinnen
zum Jahresende

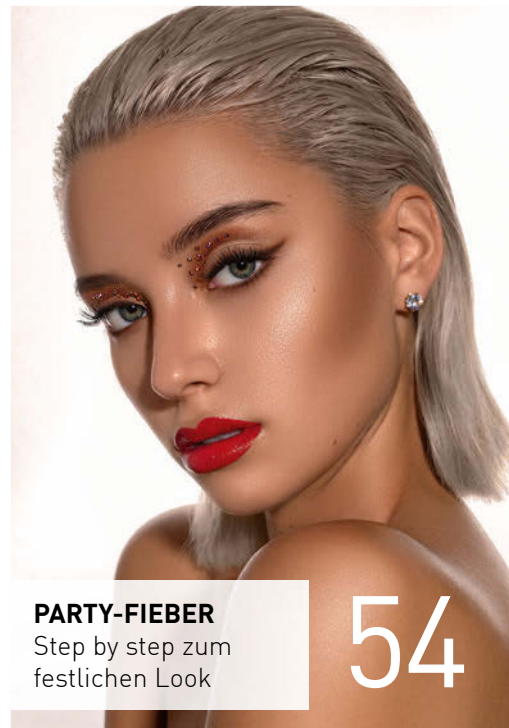
Fotos: Subbotina_Anna/Shutterstock.com



30

WUNDERBARE WINTERHAUT

Wirkstoffe und Pflegetipps für schöne Haut im Winter



PARTY-FIEBER
Step by step zum festlichen Look

54

- ▶ 40 : **NAVI durch den Begriffs-Dschungel**
Die Unterschiede: Bio, natur-nah, natürlich oder vegan
- 44 : **Fit auf den Füßen**
Häufige Fusskrankheiten
- 66 : **Kolumne**

LIFE & WORK

- ▶ 48 : **Institut des Monats**
Schönheitsatelier Fabiola Risi, Beckenried
- 52 : **Digital durchstarten**
Digitale Tools als Begleiter im Kosmetikinstitut

STYLE & FASHION

- ▶ 54 : **Party-Fieber**
Step by step zu unserem festlichen Cover-Look

57 : **News** Glamour & Glow

MESSE

58 : **Beauty hautnah in München**
BEAUTY FORUM MÜNCHEN

IN JEDER AUSGABE

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



Wie Sie Farben und Düfte zur Entspannung nutzen, erfahren Sie ab Seite 46.

TREND

- 46 : **Mit allen Sinnen**
Farben und natürliche Düfte im Institut, Teil 1



Titelbild:

Hair- und Make-up-Artistin: Tanja Oertli
Foto: Danka Topalovic, www.lovicphoto.com
Model: Aleksandra Popovic

Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegt der BEAUTY FORUM Guide Swiss 2022 der Health and Beauty Marketing Swiss GmbH bei.

Digital schmökern

BEAUTY FORUM ED. SWISS ist auch als E-Paper erhältlich unter:
www.beauty-forum.ch/magazin-e-paper





Jasmin Werner-Wolf ist aktuelle „Best of Beauty“-Gewinnerin.

TOLLER ERFOLG

Belico | Jasmin Werner-Wolf kann stolz auf sich sein: Sie hat es geschafft, ihren Umsatz um 6'000 Euro in zwölf Monaten zu steigern. Damit ist sie die neue Gewinnerin des „Best of Beauty“-Wettbewerbs von Belico. Allein durch den Zusatzverkauf von Produkten gelang ihr diese erfolgreiche Umsatzsteigerung. Für ihre Leistung erhält Jasmin Werner-Wolf einen Preis von 1'500 Euro zur Verschönerung ihres Instituts. Mehr Informationen zum Erfolgswettbewerb sowie zu Produkt- und Konzeptinformationen finden Sie auf der Website:

www.belico.de

ANZEIGE



Suchen Sie den Weg in die Selbständigkeit?

Wir bieten Ihnen eine Stelle als

KOSMETIKERIN (Pensum 50–100%)

Sie sind

- routiniert und haben praktische Erfahrung
- interessiert an Weiterbildung
- selbständiges Arbeiten gewohnt
- angenehm im Umgang mit Kunden und Mitarbeitenden
- bereit Verantwortung zu übernehmen

Nach gründlicher Einarbeitung übernehmen Sie schrittweise das Zepter bis hin zur Geschäftsübernahme.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Ihre erste Kontaktnahme oder Bewerbung erwarten wir gerne auf info@kosmetikportmann.ch

Kosmetik Portmann, Monica Hauser-Portmann
Weiherstrasse 13a, 4512 Bellach / Tel.: 079 326 95 92



CHARITY MUSS SEIN

Dr. Belter | Auch in diesem Jahr spendet Dr. Belter® Cosmetic liebevoll verpackte Benefiz-Handcreme- und Nagelfeilen-Sets an den Zonta Club Braunschweig. Zonta International ist eine weltweite, überparteiliche, überkonfessionelle und weltanschaulich neutrale Service-Organisation, in der sich berufstätige Frauen zusammengeschlossen haben, um benachteiligte Frauen zu unterstützen, begabte Frauen zu fördern und für die Rechte von Frauen in aller Welt einzutreten.

www.dr-belter.de



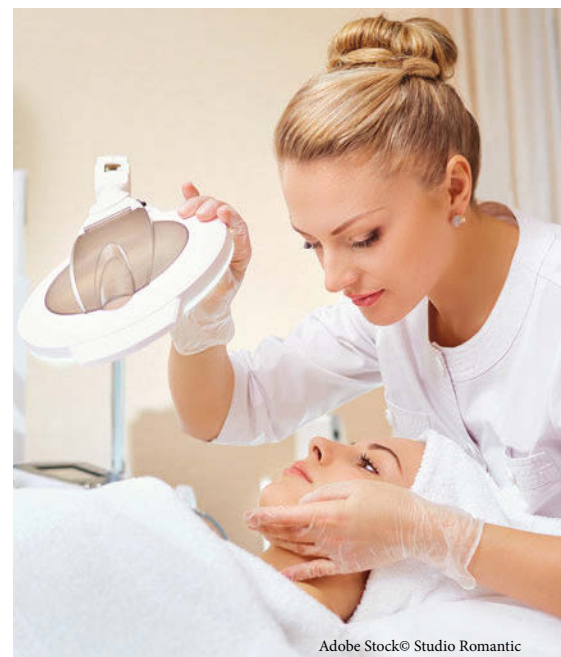
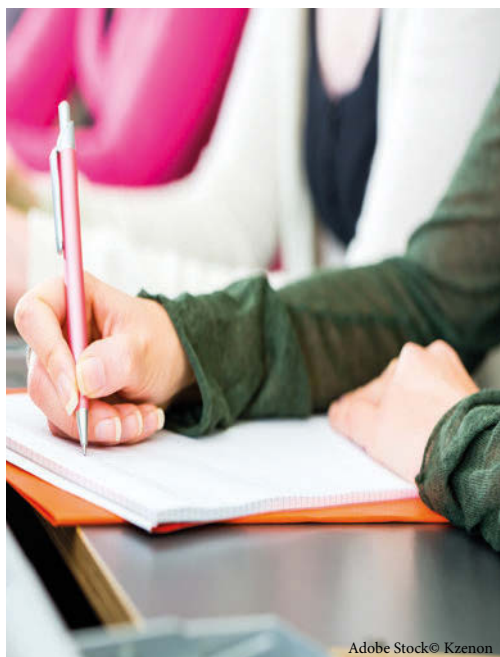
4-FACHER SIEG

Babor | Die Aachener Skincare-Marke hat Grund zur Freude, denn sie gewann den norwegischen „Costume Skjønnsfests favoritter Award 2021“ des Modemagazins „Costume“ in vier Kategorien. In der Kategorie „Anti-Aging“ überzeugte die Doctor Babor „Lifting Cellular Collagen Booster Cream“. Die Kategorie „Ampoules“ gewannen die „Perfect Glow Ampoules Concentrates“. Die „Skinovage Moisturizing Foam Mask“ siegte in der Kategorie „Facemask“. Das Babor Spa „Shaping Dry Body Oil“ gewann in der Kategorie „Bodyoil“.

www.babor.ch

DRANBLEIBEN UND WEITERKOMMEN

UNSER ANGEBOT - IHR ERFOLG!



ARTIKEL 32 BBV

IHR QUEREINSTIEG ZUM EFZ



LEHRGANG ZUR BERUFSPRÜFUNG

IHR NÄCHSTER SCHRITT AUF DEM
EIDGENÖSSISCHEN BILDUNGSWEG



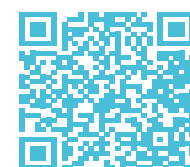
BERUFSBILDNERINNEN-KURS

GEBEN SIE IHR WISSEN WEITER UND
STÄRKEN SIE DIE NÄCHSTE GENERATION



WEITERBILDUNG

MIT UNSEREN WEITERBILDUNGEN
KOMMEN SIE WIRKLICH WEITER



#beautyforumschweiz

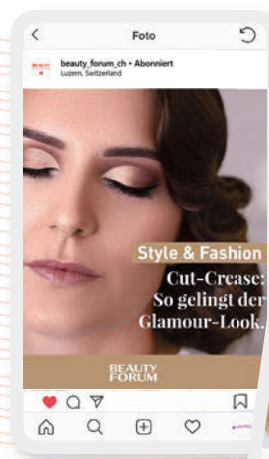
JA, **LIKE** MICH DOCH!



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 seit 7. Dezember

GLAMOUR-MAKE-UP FÜR DEN GROSSEN AUFTRITT

Die Winterzeit ist immer auch die Zeit der Feste. Damit Ihre Kundin einen glanzvollen Auftritt hinlegt, ist nicht nur die Garderobe entscheidend, sondern auch das passende Make-up. Kosmetikerin Christina Wenst zeigt in unserem Tutorial ein Glamour-Make-up für gehobene Anlässe.

Referentin:
Christina Wenst

Weiteres Online-Seminar:
„Gestatten – Ihre Ausstattung“, Referentin: Waltraud Böhme, online ab 8. Februar

MEDICAL



Online ab 14. Dezember

DIABETISCHER FUSS – PRÄVENTION, THERAPIE UND PFLEGE

Das diabetische Fussyndrom ist ein schon lange bekanntes, jedoch nicht ausreichend im Bewusstsein der Bevölkerung verankertes Krankheitsbild. Dr. med. Arthur Grünerbel macht im Tutorial auf Besonderheiten aufmerksam und gibt Hilfestellung, wie diese mit neuen Diagnostik-Tools besser erkannt werden können.

Referent:
Dr. med. Arthur Grünerbel

Weiteres Online-Seminar:
„Medical Wellness“, Referentin: Susanne Pfau, online ab 22. Februar

BUSINESS



Online seit 30. November

ERFOLGSFAKTOR ZEIT-NUTZUNG – MACHEN SIE MEHR AUS IHREM TAG!

24 Stunden am Tag: Das ist es, was wir täglich erhalten. Und obwohl allen gleich viel Zeit zur Verfügung steht, machen manche mehr daraus als andere, sind glücklicher, erfolgreicher, wohlhabender. Entscheidend ist die Verwendung Ihrer Zeit. Erfahren Sie wie Sie Ihre 24 Stunden für Ihren Erfolg nutzen können.

Referent:
Roman Kmenta

Weiteres Online-Seminar:
In unserer nächsten Ausgabe können Sie sich auf zusätzliche, informative Tutorials freuen.

NAIL



Online ab 15. Dezember

STEINKUNDE – HEILSTEINE IM MARMOR-LOOK

Egal, ob knalliger Amethyst oder sanfter Rosenquarz – Naildesignerin Liz Weiss zeigt, wie der Nageltrend funktioniert. Ganz wichtig: Bei dieser Nailart sollte sehr sauber und dünn gearbeitet werden, damit die Nägel am Ende filigran und schlank aussehen, sonst wirken sie schnell wie kleine Backsteine anstelle von Edelsteinen!

Referentin:
Liz Weiss

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

Genau hinhören

GESCHICHTEN AUS DEM NAGELSTUDIO – Als Kosmetikerin und Nageldesignerin sind Sie jeden Tag in Kontakt mit vielen Menschen. In dieser Serie erzählen vier Nageldesignerinnen, welche bewegenden, lustigen oder verrückten Begegnungen sie schon einmal bei der Arbeit gemacht haben und was sie daraus mitgenommen haben.



„Die Erfahrung hat mich gelehrt, dass die Besprechung am Anfang das A und O ist!“

Davon, dass es nicht immer leicht ist, die Kundenwünsche richtig zu erkennen, erzählt **Janine Wüst**.

Die gelernte Coiffeuse und Nageldesignerin hat sich im Jahr 2018 mit ihrem Studio in Herisau selbstständig gemacht. Seit Dezember 2021 beschäftigt sie ihre erste Mitarbeiterin. Als Trainerin der alessandro Schweiz Academy ist sie stets über neue Trends, Techniken und Produkte informiert.

www.aifachbesser.ch

Eine meiner ersten Kundinnen, die zu mir ins Geschäft kam, war eine kleine Herausforderung für mich. Bei der Besprechung, welchen Nail-Look sie sich wünschte, sagte sie mir, sie möge kein Glitter. French fände sie ganz hübsch, aber zu langweilig. Fullcover möchte sie nicht, da man dabei so schnell sieht, wie es herauswächst. Und Stempeln würde man ja sowieso nicht mehr ...

Es war also nicht einfach, den richtigen Look für die Dame zu finden. Schliesslich schlug ich vor, einen Baby Boomer zu machen. Ich war schon sehr nervös, denn wir wissen ja alle:

Baby Boomer sind nicht leicht, manchmal läuft es besser, manchmal eben nicht so gut. Nach anderthalb bis zwei Stunden war ich fertig mit den Nägeln und fand, dass der Look wirklich schön geworden sei. Als die Kundin ihre Nägel betrachtete, sagte sie jedoch eiskalt: „Ist das alles?“

Diese Reaktion hat mich überrascht, denn ich hatte mir so viel Mühe gegeben! Schlussendlich haben wir es dabei belassen, denn Zeit, einen neuen Look zu machen, war keine mehr. Die Kundin ist aber weiterhin zu mir gekommen, sodass wir das nächste Mal einen anderen Look probieren konnten, und zwar einen ganz einfachen farbigen French. Da die Kundin eine French Manicure zu Beginn kategorisch ausgeschlossen hatte, habe ich nicht erwartet, dass ihr ein French in einer anderen Farbe gefallen könnte. Doch: Ein bunter French gehörte für sie nicht in dieselbe Kategorie wie ein normaler French in Weiss.

Die Erfahrung hat mich gelehrt, dass die Besprechung am Anfang das A und O ist! Je genauer man nachfragt, desto besser. Gleichzeitig sollte man auch deutlich sagen, was möglich ist und was nicht. Zu guter Letzt sollten Sie auch immer in Betracht ziehen, **dass Kunden Looks anders wahrnehmen als Sie selbst.** □

Ihr Kosmetikstudio hat das Zeug zum Institut des Monats?

Dann bewerben Sie sich!



www.beauty-forum.ch/institut-des-monats/bewerben

**BEAUTY
FORUM**





..... BEAUTY & CARE

Winterzeit ist Wellnesszeit

SPA- UND WELLNESSTRENDS – Wenn es draussen kalt wird, sehnen sich Ihre Kunden nach Wärme, Wellness und Entspannung. Welche Trends sich hier abzeichnen, weiss kaum jemand so genau wie unsere Gastautorin Anna-Cari Gund. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Branche und als Unternehmensberaterin internationaler Spas gibt Sie Ihnen tiefe Einblicke in die aktuelle Wellnesswelt.

Gegen Ende des Jahres 2021 wird Wellness immer mehr zu einem ganzheitlichen Ansatz. Erlebnisse anzubieten, die alle Sinne einbeziehen, im Gegensatz zu oberflächlichen Behandlungen, ist in Spa- und Wellnessseinrichtungen immer beliebter geworden. Die Erkenntnis, dass Geist, Körper und Seele miteinander verbunden sind, ist der erste Schritt zur Umsetzung von Wellness in jeder Spa-Einrichtung.

Technische Helfer

Insgesamt hat sich die Technologie in den letzten Jahren rasant weiterentwickelt und in alle Bereiche von Schönheit und Wellness Einzug gehalten. Von tragbaren Geräten bis hin zu Hightech-Ausrüstung in Spas und Salons, um die Ergebnisse und die Erfahrungen der Gäste zu verbessern. **Dieser Trend geht in Richtung KI und VR zur Stressbewältigung**, da sie nachweislich die Entspannung fördern und das emotionale Wohlbefinden regulieren.

Im Fitnessbereich gibt es einen Zustrom von leistungsorientierten Apps und Gadgets, die bei der Überwachung des Fortschritts helfen. Wir von Raison d'Etre gehen davon aus, dass der Technologietrend anhalten wird, und erwarten, dass sich weitere fortschrittliche Techniken zur Verbesserung des Wohlbefindens entwickeln werden.

Nach der Covid-19-Pandemie hat sich die Macht der Berührung jedoch noch nie so wichtig angefühlt wie heute.

Die Bedeutung menschlicher Berührung für unser körperliches und geistiges Wohlbefinden ist etwas, das ein Gerät niemals ersetzen kann. Es wurde festgestellt, dass Berührungen das stressreduzierende Hormon Oxytocin, Dopamin sowie das ausgleichende Hormon Serotonin auslösen. Ausserdem können sie das parasympathische Nervensystem anregen und als Katalysator für Ruhe und Erholung dienen, beides wichtige Bestandteile eines starken und gesunden Körpers und Geistes.



Baden gehört seit jeher zu den Schönheitsritualen schlechthin. Vor allem Kontrastbäder haben allerdings zu Zeiten von Covid-19 dank ihrer gesundheitlichen Vorteile wieder stark an Beliebtheit gewonnen.

Rituale beim Baden

Während der Pandemie hat **die alte Tradition der Kontrastbadrituale einen Aufschwung erfahren**. Das Baden wirkt reinigend, entgiftend und immunstärkend und hat viele positive Auswirkungen auf unser emotionales und geistiges Wohlbefinden. Die Tradition der Saunen und kalten Bäder ist in der nordischen Badekultur

tief verwurzelt, wobei die Kombination extremer Temperaturen das Herzstück des nordischen Badens bildet. Saunabäder bieten einen warmen, geschlossenen Raum, in dem der Körper in hohe Temperaturen eintauchen kann. Dadurch werden die Muskeln entspannt, die Durchblutung verbessert und die Ausschüttung von Endorphinen angeregt. Durch die Hitze in der Sauna steigt die Körperkern-

temperatur an, was zu einer erhöhten Durchblutung führt und das Nervensystem veranlasst, Signale an die Schweißdrüsen zu senden. Das starke Schwitzen in der Sauna trägt dazu bei, den Gehalt an Blei, Kupfer und Zink zu verringern – allesamt Giftstoffe, die häufig einfach aus der täglichen Umgebung aufgenommen werden. Durch das Schwitzen wird die Haut gereinigt, indem abgestorbene Hautzellen ersetzt und Abfallstoffe ausgeschwemmt werden, sodass ein gesundes Strahlen zurückbleibt. Wenn man nach dem Saunagang ein eiskaltes Bad nimmt, hilft das, die Herzfrequenz, das Adrenalin und die Endorphine zu erhöhen, um den Schmerz zu lindern und die Stimmung aufzuheben.

„Die Erkenntnis, dass Geist, Körper und Seele miteinander verbunden sind, ist der erste Schritt zur Umsetzung von Wellness in jeder Spa-Einrichtung.“

Ein weiteres beliebtes traditionelles Ritual ist eine **Rasul-Thermalschlammbehandlung**. Das Rasul ist ideal für die kälteren Monate und eine wärmende Behandlung, die viele Vorteile für die Haut bietet. Der vulkanische Schlamm, den man selbst aufträgt, enthält viele Mineralien, die die Haut mit Nährstoffen versorgen. Während der Schlamm in die Haut einzieht, füllt sich die Rasul-Suite mit Kräuterdampf, der die Poren öffnet und die Giftstoffe aus dem Körper absorbiert, um den Entgiftungs- und Peeling-Prozess zu unterstützen sowie die Durchblutung und das Lymphsystem anzuregen. **In den kälteren Monaten kann der Rasul-Schlamm mit wärmenden Düften wie Zimt oder Eukalyptus versetzt werden**, die beim Einatmen helfen, Stauungen zu lösen, die Nebenhöhlen zu öffnen,

und eine entspannende Stimmung zu schaffen.

Wiedergeburt der Schönheit

Nach Covid-19 brauchen wir alle eine „Schönheitserneuerung“. Das kalte Wetter hinterlässt ein Gefühl von angespannter und trockener Haut. Die Wintermonate sind daher besonders wichtig, um sich auf die Haut zu konzentrieren. **Bieten Sie Ihren Kunden eine Gesichtsbehandlung mit Schwerpunkt auf Peeling an**, um die Hauterneuerung anzukurbeln. Da sich unsere Haut alle 28 Tage erneuert, indem sie alte und abgestorbene Zellen abwirft, um sie durch neue zu ersetzen, ist unsere Haut seit dem Beginn der Covid-19-Pandemie völlig verändert. Bieten Sie in Ihrem Spa oder Ihrer Wellnesseinrichtung eine Gesichtsbehandlung an, die aus einer Tiefenreinigung und einem Peeling besteht, damit Ihre Kunden ein optimales Ergebnis erzielen.

In den Salons werden die Behandlungsmenüs immer mehr verfeinert, was sich in einem deutlichen Anstieg der Suchanfragen bei Google widerspiegelt. Der Fortschritt der neuen Technologie verbindet Technologie mit Wellness in Form von sofortigen und spürbaren Ergebnissen, aber auch mit praktischer Massage und den neuesten natürlichen Inhaltsstoffen. **Die nicht chirurgischen ästhetischen Verfahren zur Verbesserung des Aussehens der Kunden bilden einen der wichtigsten Hauttrends momentan**, und wir gehen davon aus, dass sich dies im nächsten Jahr fortsetzen wird.

Immunsystemstärkende Behandlungen

Ähnlich wie das kalte Wetter unserer Haut äusserlich zusetzt, wird auch unser Immunsystem durch die Kälte in Mitleidenschaft gezogen. Es ist bekannt, dass wir in den Wintermonaten eher krank werden, weil wir uns wegen des kalten Wetters länger in geschlossenen Räumen aufhalten müssen, was das Risiko einer Infek-



CRAITH

LAB

UNLOCK YOUR BEAUTY

Neu
in der
Schweiz

CRAITH
LAB

SILKY
EYE
CARE
INTENSIVE
CONCENTRATE

HERKÖMMLICHE PRODUKTE
BEKÄMPFEN SYMPTOME,
CRAITH LAB DIE URSACHE.



Probiotika reparieren

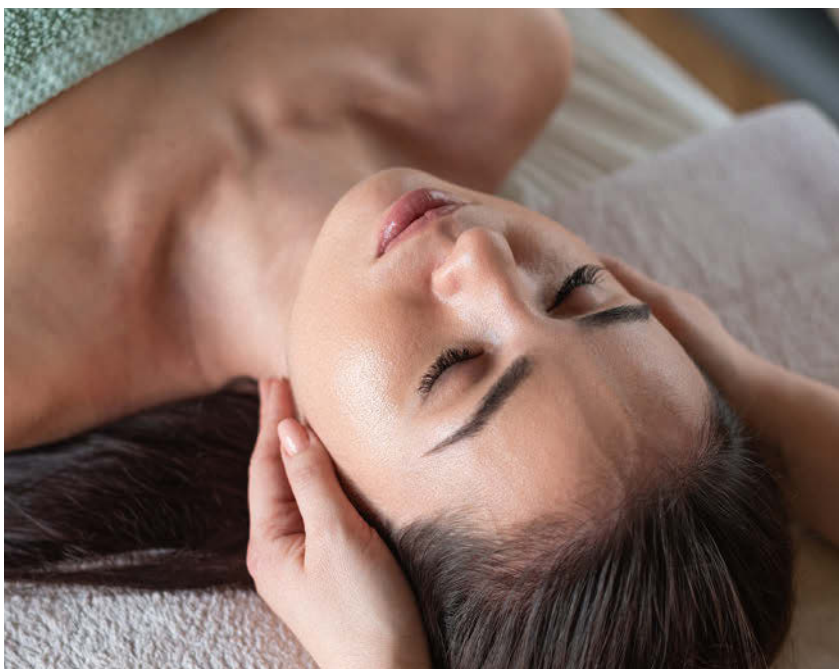


Epigenetik schützt und verjüngt



Jetzt Probebehandlung
buchen
craithlab.ch/behandlung

Cosmovogue GmbH
062 896 42 42
craithlab.ch



Massagen bieten viele gesundheitliche Vorteile wie die Stimulierung des Lymph-, Kreislauf- und Hormonsystems, die Regulierung des autonomen Nervensystems, die Linderung von Gelenkschmerzen, die Stärkung des Immunsystems und die Verbesserung der Durchblutung.

tion erhöht. Ausserdem leben Viren bei niedrigeren Temperaturen und geringerer Luftfeuchtigkeit länger, sodass wir sie eher durch die Luft einatmen oder sie sich dort auf das Gesicht legen, wo sich Viren bilden können.

Wohlbefinden von innen

Um das Immunsystem zu stärken, sollten Sie sich nicht nur auf Schönheitsbehandlungen beschränken, sondern Ihren Wellnessbereich nutzen, um das Wohlbefinden von innen heraus zu fördern. **Als Reaktion auf die wachsende Nachfrage von Kunden, die ihre Gesundheit verbessern möchten, haben Spas einen Anstieg der immunitätsfördernden Behandlungen verzeichnet.** Bieten Sie Ihren Gästen einen aufladenden Vitamin-Cocktail für die innere und äussere Anwendung sowohl im Salon und Spa als auch zum Mitnehmen für die spätere Anwendung an.

Schaffen Sie bei den Behandlungen Erlebnisse, die den Kreislauf anregen

wie Lymphdrainagen. Diese helfen, Giftstoffe und Abfallstoffe aus dem Gewebe zu entfernen. Auch die Fussreflexzonenmassage ist eine grossartige alternative Behandlung, bei der Druck auf bestimmte Punkte an den Füssen ausgeübt wird, um Stress abzubauen und die Durchblutung und Nervenfunktion zu verbessern.

Die Halotherapie oder Salztherapie ist eine gute Option für alle, die unter Lungenproblemen wie Asthma, Bronchitis oder sogar einem gewöhnlichen Winterhusten leiden. Dabei wird Luft mit winzigen Salzpartikeln eingeatmet, um die Atmung zu erleichtern.

Neben den Behandlungen und dem Spa-Erlebnis kann den Kunden auch ein einfaches Bildungspaket mit Ratschlägen zu vitaminreicher Ernährung, Nahrungsergänzungsmitteln und Produkten als perfektes Paket für den Neustart eines immunstärkenden Schönheitsprogramms angeboten werden. Dies trägt nicht nur zum Wohlbefinden der Kunden bei, sondern erinnert sie auch an ihren Be-

such in Ihrer Einrichtung und ermutigt sie zu weiteren Besuchen.

Massagen

Als häufigste Spa-Behandlung bieten Massagen neben ihren entspannenden Eigenschaften auch eine ganze Reihe von gesundheitlichen Vorteilen. Dazu gehören die **Stimulierung des Lymph-, Kreislauf- und Hormonsystems, die Regulierung des autonomen Nervensystems, die Linderung von Gelenkschmerzen, die Stärkung des Immunsystems und die Verbesserung der Durchblutung.** Da Spas viele verschiedene Arten von Massagen anbieten, die auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind, sind sie oft die erste Wahl, wenn es darum geht, ein Spa-Erlebnis zu buchen. Der Schlüssel dazu ist die Personalisierung, also die Auswahl von Massagezutaten, die zur Verbesserung des Wohlbefindens des Kunden beitragen können, sei es bei Stress und Angstzuständen oder bei Muskelverspannungen.

Darüber hinaus wird erwartet, dass alle Therapeuten in Krebsmassagen für krebserkrankte oder sich von einer Krebserkrankung erholende Gäste geschult sind. Auf diese Weise kann Ihre Spa-Einrichtung eine breitere Bevölkerungsschicht ansprechen und es jedem ermöglichen, die Wohlfühlvorteile eines Spa-Erlebnisses zu geniessen. Die Massagen sind inzwischen viel multisensorischer geworden und umfassen Elemente wie Klang, Duft und Berührung. Sogar der Ort spielt heutzutage eine grosse Rolle bei den Behandlungen, denn immer mehr Behandlungen finden im Freien statt, um die natürlichen Elemente der Natur mit einzubeziehen. □

ANNA-CARI GUND

Die Autorin blickt auf eine über 30-jährige Karriere in der Wellnessbranche zurück. Sie war Präsidentin von CIDESCO und hatte viele Positionen in leitenden Gremien der Branche inne. Derzeit ist sie Geschäftsführerin von Raison d'Etre, einem führenden internationalen Spa-Beratungsunternehmen.



Go Natural with Pevonia



Green Commitment:

- 100% natürlich – garantiert! ☼
- GMO-frei ☼
- SLS-frei ☼
- Paraben-frei ☼
- Alkohol-frei ☼
- Lanolin-frei ☼
- Mineralöl-frei ☼
- Frei von künstlichen Farbstoffen ☼
- Frei von künstlichen Parfums ☼
- Frei von Formaldehyden ☼
- Tierversuch-frei ☼
- Resultatorientiert ☼
- Lückenlos von Kopf bis Fuss ☼
- Mit organischen Phytoextrakten ☼
- Mit neusten botanischen Inhaltsstoffen ☼
- Aus modernster Herstellungstechnologie ☼
- Natürliche «grüne» Formulierungen ☼
- Chiral Korrekt ☼
- In recycelbaren Verpackungen ☼
- Fair Trade ☼

Pevonia ist eine von Ästhetikexperten empfohlene Pflegelinie, die exklusiv in ausgewählten SPAs und Schönheitssalons weltweit angeboten wird.

Das Beste, was Meer & Erde zu bieten haben: Reinste und effektivste natürliche Wirkstoffe aus der Pflanzenwelt und dem Ozean in Kombination mit kraftvollen Wirkstoffsystemen und modernsten Herstellungsverfahren sorgen für eine tiefenwirksame Rundumversorgung Ihrer Haut. Lassen Sie sich von den hervorragenden Pflegeresultaten der Pevonia-Produkte überzeugen und geniessen Sie ein unvergleichliches SPA-Erlebnis.

Ein optimales Behandlungsergebnis garantieren Ihnen unsere Hautpflegeexperten mit den speziell auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden abgestimmten Gesichts- und Körperprodukten.

Eine starke Verbundenheit mit der Natur: Nicht nur der umsichtige Umgang mit den kostbaren Rohstoffen der Erde steht bei Pevonia an erster Stelle. Für die Herstellung verwendet Pevonia nur recycelbare, biologisch abbaubare und wiederverwendbare Verpackungen.

Erleben Sie die Kraft der Natur und den Komfort der exklusiven SPA-Pflegelinie. Sind Sie noch kein Pevonia-Partner und interessieren sich für diese luxuriöse Pflegelinie? Kontaktieren Sie uns per E-Mail info@pevonia.ch oder Telefon **034 420 08 00**, gerne führen wir Sie persönlich in die Welt von Pevonia ein und senden Ihnen Testprodukte zu!

10 Gründe für Pevonia:

- ☼ 100% natürliche Inhaltsstoffe
- ☼ für jeden Hauttyp die optimalen Produkte
- ☼ garantiert keine Tierversuche
- ☼ Weiterbildungen mit Pevonia
- ☼ keine Depotpflicht
- ☼ exklusive Partnerschaft
- ☼ innovative Produktentwicklungen
- ☼ interessante Aktionsangebote
- ☼ kompetente Ansprechpartner in der Schweiz
- ☼ innerhalb von 48 Stunden versandbereit



Einfach clever shoppen:
www.simonkeller.ch

Simon Keller AG,
3400 Burgdorf

034 420 08 00
verkauf@simonkeller.ch

Keller
beauty

BESTENS GEPFLEGT

Rein und glatt

SANFTE REINIGUNG

Dr. Baumann Skinident | Die „Algae Thermo Mask mild“ basiert auf Heilerde, auch Kaolin genannt, und Algen. Sie ermöglicht eine sanfte Tiefenreinigung der Gesichtshaut mit leichtem Wärmeeffekt. Die Haut wird schonend gereinigt, ohne dabei auszutrocknen.

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



PFLANZEN-POWER

Dr. med. Schrammek | Der parfümfreie „Sensiderm Eye Balm“ ist besonders verträglich. Er soll die Augenpartie beruhigen und pflegen, indem die Augenkontur gestärkt und Augenschatten gemindert werden. Ausserdem sollen Krähenfüsse, Schwellungen und Anzeichen von Müdigkeit entgegen gewirkt werden. Das pflanzliche Wirkstoffquintett besteht aus Augentrost, Centella Asiatica und ayurvedischem Arjuna sowie Weissdorn und arabischem Jasmin.

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

ALLES KLAR!

Biokosma | Die „Pure Visage“-Linie von Biokosma erhält Zuwachs durch die „Klärnde Gelmaske“. Die Maske ist für unreine Haut geeignet und enthält AHA-Säuren, Bio-apeflessig und -kornblume sowie Zink PCA. Mineralische Pigmente verleihen einen gesund wirkenden Schimmer.

Tel. 044 247 72 00, www.biokosma.ch



DUFTENDE PFLEGE

Jean d'Arcel | „Incarnation No. 11“ heisst der neue Duft von Jean d'Arcel, der sinnliche Weiblichkeit ausstrahlt. Fruchtig-florale Noten und holzig-pudrige Akzente lassen eine geheimnisvolle Komposition entstehen. Einen soften Touch erhält der Duft durch die Akzente von zarter Rose, lieblichem Jasmin, süssem Weissdorn sowie Vanilleblume. Passend zum Duft gibt es das Duschgel und eine Körperlotion im Set.

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

HARMONISCH

Payot | Die neue Linie „Harmonie“ von Payot umfasst ein Serum, eine Tagescreme und eine Lotion. Die Formulierung mit Mondstein, Bergkristall und Vitamin-C-Derivat verspricht, den Teint ebenmässiger und strahlender wirken zu lassen. Die Haut soll mit Feuchtigkeit versorgt und Pigmentflecken gleichzeitig korrigiert werden.

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





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 14 «

„Durch die Pandemie habe ich über die letzten beiden Jahre leider immer wieder Kundinnen verloren. Ausserdem habe ich das Gefühl, dass Kundinnen mehr Motivation als sonst brauchen, um Termine auszumachen. Was kann ich tun, um diese wieder zu motivieren und zurückzugewinnen?“

Justine L., Kosmetikerin aus Uster



Mit Rat und Tat zur Seite steht in diesem Monat **Andrea Neubauer.**

Sie arbeitet seit über 35 Jahren als Kleinunternehmerin, Ausbilderin und medizinische Kosmetikerin EFZ. Seit 2020 unterstützt und berät sie Kosmetikerinnen dabei, das eigene Business aufzubauen und zu optimieren.

www.erfahrungsstark.com

Geben wir uns einen Ruck und motivieren wir unsere Kunden erneut im Alltag eines nicht alltäglichen Jahres. Viele Damen und Herren sind gerade in dieser Zeit noch etwas bequem unterwegs.

Halten Sie in Ihrem Geschäft noch weiterhin die Schutzkonzepte aufrecht und zeigen Sie ihnen, wie Sie organisiert sind. Jedoch wollen wir unserem Klientel auch etwas Spezielles bieten, indem sie erneut auf ein Lebensgefühl stösst und merkt, wie schön es ist, sich in Ihre Hände zu begeben. Wie wäre es, wenn Sie sich einen Weihnachtszauber für die bestehenden und noch fehlenden oder sogar neuen Kunden ausdenken? Machen Sie auf Ihren Event mit einer originellen Einladung aufmerksam.

Der Herbst war wunderschön in seinen Farben. Wieso verzaubern wir nicht auch unser Geschäft, sodass sich die Kundin bei uns wohlfühlt. Laden Sie zu einem Event ein und zeigen Sie, was Sie zu bieten haben. Ein feiner Weihnachtspunsch oder ein erfrischendes Glas Champagner sind immer eine gute Wahl. Dazu passende Leckereien – wer hat das nicht gern? Bieten Sie ein Weihnachts- oder Winterbehandlungsangebot mit einem Zusatzpräsent an. Das ist lukrativ, und auch eine Kundin, die schon längere Zeit nicht mehr bei Ihnen war, wird kaum widerstehen können.

Bei dem Event könnten Sie kleine Besucher-geschenke verteilen. Kombinieren Sie dies mit einem Gutschein, den man im Januar und Februar einlösen kann. Dies füllt auch

im sogenannten „Januarloch“ Ihren Termin-kalender und erfreut die Kundschaft.

Es gibt so viele tolle Möglichkeiten, wie Sie einen attraktiven Weihnachtsevent für Ihre Kundinnen anbieten können – nutzen Sie diese! In diesem Sinne geniessen auch Sie die aktive Weihnachtszeit mit einem Lächeln auf den Lippen. □



Wünschen Sie sich auch einen Rat?

Mailen Sie mir Ihre Frage:

jaqueline.kramer@health-and-beauty.com.

Ich leite Ihr Anliegen weiter!

Anti-Aging mit AKTIVSTOFFEN

APPARATIVE TIEFENVERSORGUNG DER HAUT – Aktivstoffe können der Haut wieder Spannkraft verleihen. Die „TDA-Behandlung“ will spezifische Aktivstoffe ohne direkten Hautkontakt in tiefere Hautschichten transportieren. TDA steht dabei für transdermale Applikation und bedeutet, dass etwas durch die Haut aufgenommen wird. Wie das medizinisch-kosmetische Behandlungskonzept für Gesicht und Körper funktioniert und welche Effekte möglich sind, erfahren Sie hier step by step.

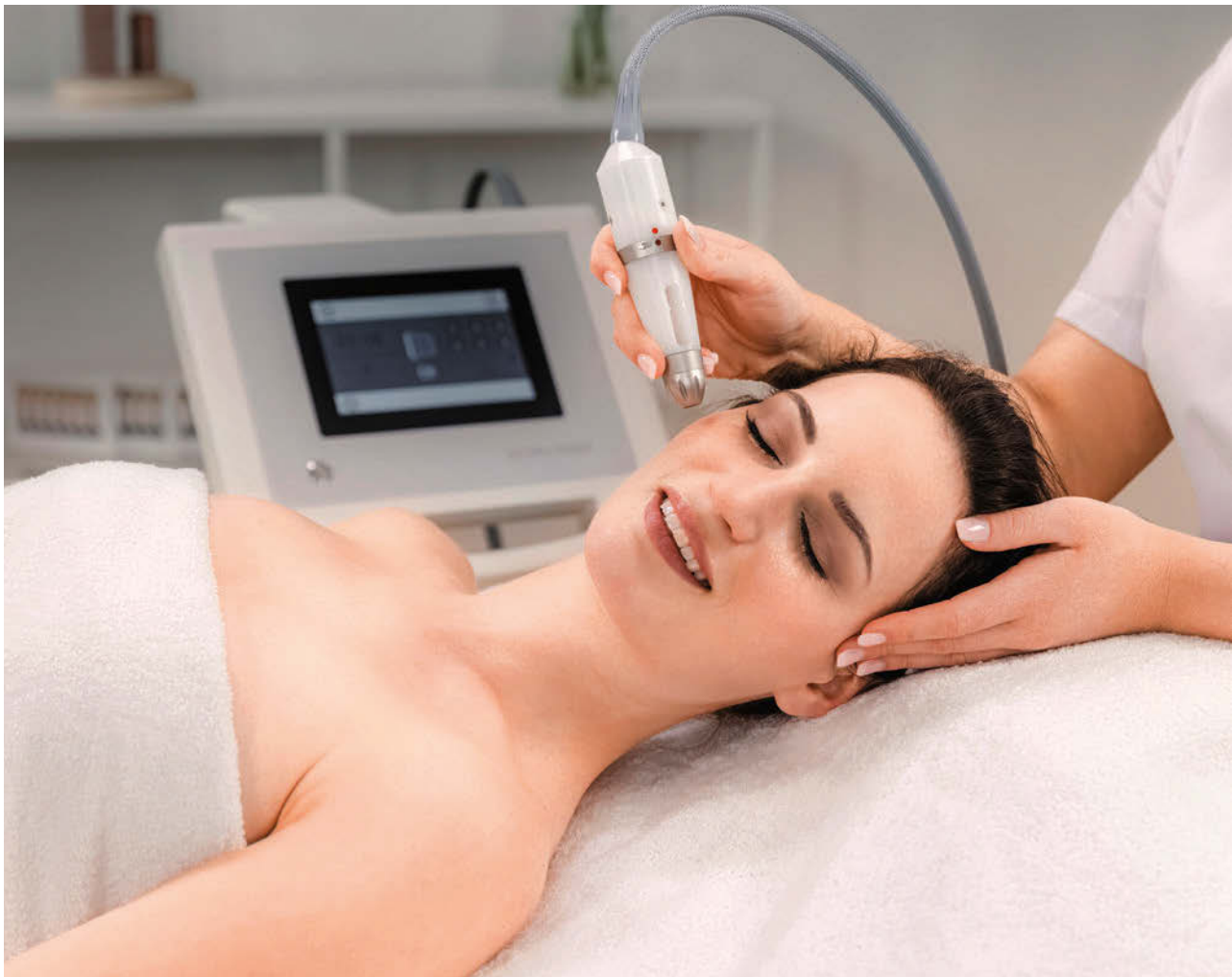


Foto: Meddrop BioMedical Technologies



ZUSATZINFO

Das Treatment eignet sich auch als „Glow to go“-Behandlung, etwa in der Mittagspause. In circa zehn Minuten wird die Haut der Kundin mit Nährstoffen und Feuchtigkeit versorgt, und die Zellerneuerung kann aktiviert werden.

Zu Beginn der Behandlung wählt der Behandelnde eine Cartridge (Ampulle) je nach Hautbedürfnis aus und setzt diese in den Handstück-Applikator des Geräts ein.

Die Ampullen enthalten beispielsweise Feuchtigkeitsspender (nieder- und mittelmolekulare Hyaluronsäure), Pflanzenextrakte (Hanföl, Aloe, Boswellia), Vitamine (B, C, E), Mineralien (Magnesium und Zink) und Antioxidantien.

Ein **spezieller Lipidkomplex**, der **von Sauerstoff aktiviert** wird, transportiert diese aktiven Beauty-Wirkstoffe aus der Ampulle bis in die Hautlipidschicht.

Direkt nach der Anwendung hat die Kundin ein vitales Strahlen im Gesicht. Bei regelmässiger Anwendung können diese Wirkstoffe als Depots in der Haut gespeichert werden. Die reine Behandlung dauert zwischen **3 und 20 Minuten**. Sie ist hygienisch und sicher, da kein direkter Hautkontakt besteht. Je nach Anwendungsbereich, Behandlungszweck, Hauttyp und Alter der Kundin kann zwischen verschiedenen Programmen gewählt werden.

Empfehlung als Kur

Ich sage immer: Eine Behandlung tut gut, aber eine Kur ist noch besser – sowohl für die Schönheit und das Wohlbefinden der Kundin als auch für die eigenen Einkünfte. Mit jeder Anwendung können sich in der Haut Wirkstoffdepots bilden, die die Zellen kontinuierlich mit Nährstoffen versorgen.

Zum Start empfiehlt es sich, die Behandlung **ein- bis zweimal pro Woche** durchzuführen, um die Haut mit Feuchtigkeit und Wirkstoffen zu versorgen und eine gesunde Hautstruktur wiederherzustellen. Danach kann der Behandelnde zu einer Sitzung pro Woche für einen Kur-Gesamtzeitraum von sechs Wochen wechseln. ➤

MÖGLICHE ANWENDUNGEN

Gesicht: Anti-Aging, Hautunreinheiten, Pigmentstörungen, Feuchtigkeitmangel und empfindliche Haut

Haare und Nägel: dünne und kraftlose Haare, Haarausfall, trockene Nagelhaut und beanspruchte Nägel

Körper: Cellulite, Straffung, Feuchtigkeitmangel, schuppig-rissige Haut sowie Rötungen

Einzelne Partien: Der Bereich um die Augen, Lippen, Narben oder auch Problemzonen können separat behandelt werden.

LYDIA DAINOW

SUISSE COSMETIC



Schutz & Pflege für die kalte Jahreszeit

SkinFit Fluid

Spendet intensive Feuchtigkeit
Schützt vor Umweltstress
Stärkt den hauteigenen Schutz

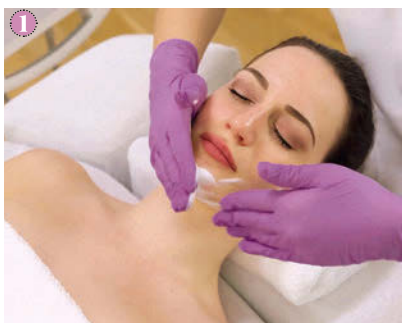


Naturkosmetik, frei von synthetischen Inhaltsstoffen.

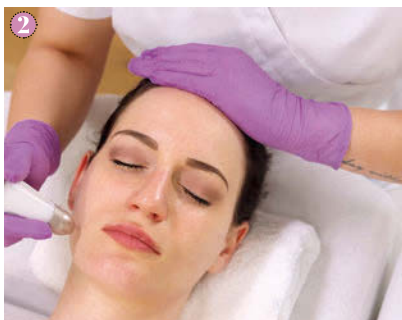


Mehr Informationen unter
Telefon: +41 (0)62 878 31 41
www.lydiadainow.com

BEHANDLUNGSABLAUF



Reinigung: Reinigen Sie die Haut mit einem milden und vor allem ölfreien, nicht rückfettenden Reinigungsschaum gründlich ab.



Peeling: Starten Sie mit einem sanften Fruchtsäure-Peeling von 7,5 Prozent, um die Haut auf die folgende TDA-Behandlung vorzubereiten. Das Peeling kann aufgrund seiner leichten Konzentration ganzjährig verwendet werden. Nach dem Peeling wird die Fruchtsäure neutralisiert.



Start der TDA-Behandlung: Setzen Sie die Cartridge – je nach Hautzustand der Kundin – in das Handstück ein und bewegen Sie den Applikator mit einem konstanten Abstand von 1,5 Zentimetern und einem steten Winkel von 90 Grad über die Hautoberfläche.

Mein Tipp: Halten Sie den Applikator wie einen Stift. So haben Sie die grösste Beweglichkeit im Handgelenk.



Individuelle Modifikation: Am Ende des gewählten Programms können Problemzonen intensiver behandelt werden, zum Beispiel die Augenfältchen, Nasolabialfalte oder Stirn-/Zornesfalten.

Mein Tipp: Ziehen Sie Fältchen beim Behandeln mit zwei Fingern auseinander. Optional kann hier eine weitere Cartridge benutzt werden, zum Beispiel für einen Lip-Booster.



Maske: Zum Abschluss legen Sie eine nährnde Tuchmaske für das Gesicht auf. Die zuvor aufgetragenen Wirkstoffe können so noch besser einziehen und Feuchtigkeitsdepots aufgefüllt werden. In Kombination mit einer leichten Druckpunktmassage wird der Effekt verstärkt.

Mein Tipp: Empfehlen Sie hochwertige Seren für die Anwendung zu Hause, um die Wirkung zu verlängern.



TIPP

Eine Kur bietet die besten Ergebnisse, sowohl für die Schönheit und das Wohlbefinden der Kundin als auch für die eigenen Einkünfte. Mit jeder Anwendung bilden sich in der Haut Wirkstoffdepots, die die Zellen kontinuierlich mit Nährstoffen versorgen.

ALLGEMEINE EFFEKTE

- Aufbau von Feuchtigkeitsdepots
- Aufpolstern von Falten
- Mildern von Hautunreinheiten
- weniger Hyperpigmentierungen und Rötungen
- verbesserter Teint, Glow
- frisches, strahlendes Aussehen
- Aktivierung der Zellerneuerung
- Kräftigung der Kollagenstruktur

SPEZIELLE EFFEKTE

- straffere Haut an Problemzonen
- Aktivierung und Kräftigung der Kollagenstruktur
- Glättung rauer, trockener, schuppiger, rissiger Haut
- Aktivierung des Lymphflusses
- Minderung von Kopfhautjucken und Schuppen
- Stärkung, Wachstum und Glanz von Nägeln und Haaren



GABRIELE THOMA

Die Autorin ist seit 30 Jahren Kosmetikerin sowie Schulungs- und Vertriebsleiterin für Deutschland und Österreich für die Marke Dermadrop bei Meddrop BioMedical Technologies. www.dermadrop.com

ERHOLUNG IM FLAKON

Craith Lab | Das „Silky Eye Care Intensive Concentrate“ von Craith Lab ist ein belebender Augen-Roll-on, der den Wirkstoffkomplex Epi-Powershield 3® enthält. Die Kombination aus Probiotika und Epigenetik ist der Kern von Craith Lab und soll für mehr Hautfeuchtigkeit und höhere Hautelastizität sorgen sowie Falten entgegenwirken. Hyaluronsäure und feine Seidenproteine glätten zusätzlich und lassen die Augenpartie erholt aussehen.

Tel. 062 896 42 42,
www.cosmovogue.ch



FÜNF VITAMINE

Belico | Die „Effect-Linie“ von Belico wird durch fünf neue Vitaminampullen für die Anwendung im Institut und zu Hause ergänzt. Mit Vitamin A reguliert „Effect – Pilates Skin“ die Talgproduktion, während die Ampulle „Effect – Power Sprint“ mit Vitamin B die Hautbarriere stärkt. Antioxidativ und verfeinernd wirkt „Effect – Skin Forming“ mit Vitamin C. Mehr Balance dank Vitamin D verspricht „Effect – Yoga Skin“. Schliesslich soll Vitamin F in der Ampulle „Effect – Cool Down“ eine beruhigende und antientzündliche Wirkung entfalten.

www.belico.de



GUT VERSORGT

Wirkstoffbomben

IM DOPPELPAK

Dr. Belter® | Im Doppelpack sorgt das „Handpflege-Spezial-Duo“ für Schutz vor Pilzbefall und für gepflegte Hände. Die beiden antimykotischen Nagelpflegeprodukte kommen in unterschiedlichen Texturen daher: als Serum mit Enzianwurzel und als pflegendes Fluid mit Mikrosilber und Hamamelis.

Tel. +49 (0) 531 34 44 78,
www.dr-belter.de



KUSSMUND

Rosa Graf | Rissige und spröde Lippen im Winter sind ein No-Go. Die „Lip Mask“ von Rosa Graf verleiht Glanz und spendet den Lippen mit reichhaltigen Inhaltsstoffen wie Sheabutter, Jojobaöl, Algenextrakt (Gracilaria Gracilis) und Vitamin E Feuchtigkeit.

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



PURE NATUR

CNC Cosmetic | Für Fans kontrollierter Naturkosmetik lanciert CNC cosmetic® die „pure organic“-Serie. Die veganen, nach BDIH-Richtlinien hergestellten Produkte, verbinden natürliche Pflege mit Anti-Aging. Inhaltsstoffe wie Amaranth- und Chiasamen, Mimosenwachs und Rosmarinextrakt pflegen, regenerieren und schützen die Haut. Die Verpackungen sind vollständig recycelbar.

Tel. +49 (0) 7256 93 20-0,
www.cnc-cosmetic.de



Das 1x1 der *Wintersonne*

SONNENSCHUTZ IM WINTER – Wer glaubt, Sonnenschutz sei nur ein Sommerthema, liegt falsch! Auch im Winter – besonders beim Skifahren oder natürlich beim Urlaub im Warmen – ist unsere Haut den aggressiven UV-Strahlen ausgesetzt. Der Dermatologe Dr. med. univ. Stefan Teske ist Experte in Sachen Hautkrebs und gibt Ihnen und Ihrer Kundin Tipps an die Hand, wie Sie die Sonne unbesorgt geniessen können.



Foto: everst/Shutterstock.com

Besonders im Winter reagiert unsere Haut empfindlich auf Sonne, da wir weniger im Freien und somit nicht so sehr an die intensiven Sonnenstrahlen gewöhnt sind. Wenn in den Wintermonaten ein Urlaub auf der Südhalbkugel ansteht, sollten wir daher verstärkt auf unseren individuellen Hautschutz achten. Auch in den winterlichen Bergen beim Sportvergnügen kann die Sonne eine starke Auswirkung auf unsere Haut haben.

Am Meer unter Palmen

Legen Sie Ihrer Kundin daher diese einfachen Tipps ans Herz, mit denen sie sich am besten vor Sonnenschäden während ihres Traumurlaubs in der Karibik schützen kann: Raten Sie dazu, lange, sonnendichte Kleidung zu tragen und auch Sonnenhut und Sonnenbrille nicht zu vergessen. Bei sehr hoher Sonnenempfindlichkeit kann zu spezieller UV-Schutzkleidung gegriffen werden. Die Sonnencreme sollte dem Hauttyp entsprechend sein: Bei sehr hellen Hauttypen liegt die Eigenschutzzeit bei 10 Minuten, bei dunklen Typen sind es 30 bis 50 Minuten.

Am Berg hoch hinaus

In winterlicher, alpiner Umgebung kommen noch zusätzlich die Faktoren Schnee und die steigenden Höhenmeter dazu, sodass die UV-Belastung steigt. In den Bergen ist die Luftschicht dünner, somit nimmt die Strahlung pro 1'000 Höhenmeter um circa 15 Prozent zu. Zusätzlich kann durch Schnee die UV-Strahlung bis zu 90 Pro-



Im Rahmen der empfohlenen Routineuntersuchung bestimmt der Hautarzt das persönliche Risiko und gibt Auskunft über die individuelle Sonnenbelastung.

zent steigen. Auch hier gilt, trotz der kühlen Temperaturen sorgfältig auf einen geeigneten Sonnenschutz durch das Bedecken der Haut und das Eincremen – mit dem individuell abgestimmten Lichtschutzfaktor – zu achten. Besonders das Gesicht, die Ohren, der Nacken und die Hände sind den UV-Strahlen während des winterlichen Outdoor-Sports ausgesetzt. Diese sollten daher durch konsequentes Eincremen geschützt werden. Während der Mittagssonne sollte lieber die Hütte statt die Piste besucht werden.

Die Konsequenzen von Sonnenschäden

Die drei häufigsten durch UV-Strahlen ausgelösten Hautkrebsformen sind der schwarze Hautkrebs (malignes Melanom) sowie die beiden weissen: Basalzellkarzinom und spinocelluläres Karzinom.

Am gefährlichsten ist der schwarze Hautkrebs, da er sich im Körper ausbreiten und Ableger, auch Metastasen genannt, in anderen Organen bilden kann. Jährlich tritt in der Schweiz die-

ser schwarze Hautkrebs bei rund 2'800 Personen auf, davon sterben mehr als 300 Patienten pro Jahr an dessen Folgen. Häufiger treten jedoch die beiden weissen Hautkrebsarten auf – geschätzt bei 20'000 bis 25'000 Schweizerinnen und Schweizern.



Multiplizieren Sie die Eigenschutzzeit der Haut mit dem am Produkt angeführten LSF-Faktor. So finden Sie heraus, wie lange Sie geschützt in der Sonne sein können. Meiden Sie die Mittagssonne zwischen 11 und 16 Uhr und bleiben Sie in dieser Zeit besser eingecremt unter den schattigen Palmen. In der Nähe zu Wasser und Sand steigt ausserdem die UV-Belastung. Achten Sie daher auf regelmässiges Nachcremen des Sonnenschutzes.



ZUSATZINFO

Wie viel Sonnencreme braucht man eigentlich? Hier gilt als Faustregel circa drei Esslöffel Creme für den Körper und ein Teelöffel für das Gesicht, um sich langfristig vor Hautkrebs zu schützen.

VORSORGEN MIT DER ABCDE-REGEL

Ich empfehle das eigenständige Anwenden der ABCDE-Regel, um Veränderungen bei bestehenden Pigmentmalen frühzeitig zu erkennen und somit dem bösartigen schwarzen Hautkrebs vorzubeugen.

A = Asymmetrie

Hat das Pigmentmal eine unregelmässige und nicht symmetrische Form?

B = Begrenzung

Sind die Ränder des Pigmentmales unregelmässig und unscharf?

C = Color (Farbe)

Ist das Pigmentmal verschiedenfarbig und fleckig?

D = Dynamik/Durchmesser

Verändert sich das Pigmentmal in der Grösse, Farbe, Form oder Dicke?

E = Erhabenheit

Ist das Wachstum knotig in die Höhe oder auf sonst ebenem Grund neu entstanden?

Weisser Hautkrebs ist die häufigste Krebsart des Menschen. Das Basalzellkarzinom wird meist chirurgisch entfernt und benötigt oftmals keine weiteren Therapien, daher wird dieses von den meisten Krebsregistern nicht erfasst. Im Gegensatz dazu kann das spinozelluläre Karzinom deutlich aggressiver wachsen und auch Metastasen bilden. Daher wird dieses wie der schwarze Hautkrebs im Krebsregister in der Schweiz erfasst.

Eigenständig vorsorgen

Bei Zutreffen eines oder mehrerer Kriterien der ABCDE-Regel ist es wahrscheinlich, dass es sich um schwarzen Hautkrebs handelt. Ihre Kundin sollte sich dann unmittelbar mit ihrem Dermatologen in Verbindung setzen, um eine medizinische Diagnose und einen individuellen Therapieplan zu besprechen.

Im Rahmen der empfohlenen Routineuntersuchung bestimmt der Haut-

arzt das persönliche Risiko. Er informiert über die individuelle Sonnenbelastung und spricht aufgrund dessen eine Empfehlung dahin gehend aus, wie oft ein Hautkrebscreening im Einzelfall notwendig ist. Denn durch eine regelmässige Kontrolle beim Dermatologen können alle Veränderungen an der Haut frühzeitig erkannt und somit Hautkrebs vorgebeugt werden.

Wer diese Tipps und Vorsorgemassnahmen beherzigt, kann die Auszeit in der Sonne in vollen Zügen geniessen. □



DR. MED. UNIV. STEFAN TESKE

Der Autor ist Dermatologe mit eigener Praxis in Zürich und am Spital Lachen. Zu seiner Expertise gehört das chirurgische Entfernen des Hautkrebses, die anschliessende funktionelle und kosmetische Defektdeckung sowie plastisch-chirurgische Verfahren. www.hautarzt-teske.ch

BEAUTY & CARE NEWS

MEDICAL BEAUTY

Strahlender Teint



SAUBERMACHER

Dr. Babor Pro | Die zwei neuen Reinigungsprodukte „BHA Acid Cleansing Gel“ und „AHA Acid Cleansing Lotion“ erweitern das Sortiment der Expertenlinie. Das Gel dient zur Reinigung von öliger, zu Unreinheiten neigender Haut. Es nimmt überschüssigen Glanz, peelt und klärt durch die enthaltene Salizylsäure. Für trockene Haut eignet sich die Lotion, die mit Milchsäure und Phytinsäure sanft reinigt, peelt und tonisiert.

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

KAMPFANSAGE

mesoestetic | Mit „melan tran3x“ präsentiert mesoestetic ein neues Produkt für die Pflege zu Hause gegen Pigmentflecken. Die beiden synergetisch wirkenden Produkte, ein Konzentrat und eine Gel-Creme, enthalten neben einem aktiven Komplex je drei Prozent Tranexamsäure, die Hyperpigmentierungen in der Kosmetik bekämpfen soll.

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



Medical? Beauty? Beides!

BEAUTY FORUM MEDICAL – Ihre Fachzeitschrift für medizinische Kosmetik



GENERATION

X

- Jahrgänge 1967–1982
- Alter: 36–51 Jahre
- Strebt nach Individualität und beruflicher Selbstständigkeit
- Legt Wert auf Wohlstand und konsumiert gerne



Fans der Natur

DIE GENERATIONEN ALS KUNDEN, TEIL 5 – Die Generation X umfasst Menschen im Alter von 36 bis 51 Jahren. Die meisten Kundinnen in diesem Alter wünschen sich Behandlungen, die erste Anzeichen der Hautalterung verschwinden lassen und ihre jugendliche Ausstrahlung verlängern. Und: Natürlichkeit und Nachhaltigkeit sind für einen Grossteil der Generation X ein wichtiger Faktor, der auch in Kosmetikbehandlungen bedacht wird.

Grafik: Astel Design/Shutterstock.com

Vital, mobil, lebenslustig und vor allem unabhängig – das ist die Generation X!

Die Vertreter dieser Generation stehen erfolgreich im Berufsleben, blicken bereits auf mehrere Jahre Erfahrung zurück, wissen, was ihnen guttut, und geniessen das Leben in vollen Zügen.

Der regelmässige Besuch bei der Kosmetikerin gehört für sie wie selbstverständlich dazu. Ob die monatliche Fusspflege, Maniküre, Gesichtspflege oder das alljährliche Wellnesswochenende, um die Haut und Seele zu pflegen: Das ist für die Generation X ganz wichtig.

Persönliche Beratung

Die Generation X interessiert sich immer mehr für Inhaltsstoffe und deren Ursprung und sowie deren Wirkung auf Haut und Körper. Da sie nicht wie die Generation Y von Influencern und Bloggern beeinflusst wird, **sondern für sie die Beratung einer Fachperson wichtig ist, punktet hier die Kosmetikerin mit ihrem breiten Fachwissen** über natürliche Wirkstoffe, nachhaltige Naturkosmetikmarken und Methoden zur Hautverjüngung.

Pflege, aber bitte natürlich!

Der Fokus liegt klar auf revitalisierenden, reparierenden, festigenden und schützenden Behandlungen. Denn **die Vertreter der Generation X liegen**

altersmässig zwischen 36 und 51 Jahren, sodass sich die meisten Kundinnen wünschen, die **ersten Anzeichen der Hautalterung – oder die deutlich sichtbaren Fältchen – zu bekämpfen.**

Gerade die etwas Älteren unter der Generation X legen Wert auf Natürlichkeit. Sie schätzen Behandlungen und Produkte, die die natürlichen Prozesse der Haut unterstützen, sanft aber dennoch nachhaltig und effektiv die Haut verjüngen.

Bei den älteren Vertretern der Generation X kann die Menopause Hautprobleme verursachen, denn die Kollagenproduktion fällt um 30 Prozent ab, wodurch sich die Textur der Haut verändert: Sie wird dünner und transparenter. Es bilden sich sichtbare Falten an Hals und Dekolleté. Zudem verliert das natürliche Fettpolster unter der Haut an Volumen.

Beliebte Behandlungen

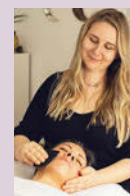
Passende Behandlungen für die Generation X sind Gesichts-Liftingmassagen, ein natürliches Anti-Aging-Programm.

Wie auch die Haut unterliegen die Muskeln dem Einfluss der Schwerkraft und altersbedingter Ermüdung, daher sollten wir sie so lange wie möglich fit halten. **Nicht operative Gesichtsliftingmethoden wie Gua Sha, Inter Buccal, Face Lifting oder auch Myofaszial** haben eines gemeinsam: Sie arbeiten mit Bewegun-

gen, die den Blutfluss anregen, die Lymphdrainage fördern und Verspannungen lösen. Ein verbesserter Muskeltonus stützt die Haut, strafft sie, schenkt weiche Gesichtskonturen, glättet Fältchen und verbessert die Hautgesundheit – perfekt für die Generation X!

Natürliches Botox

Parakresse ist sozusagen das Biobotox aus der Natur. **Sie wird immer wieder mit der hautglättenden Wirkung des Nervengifts Botulinumtoxin verglichen.** Die Wissenschaft bestätigt dies, denn in den Blüten der Pflanze steckt der Wirkstoff Spilanthol – 1,2 Prozent, um genau zu sein. Die milde Konzentration wirkt wie ein sanftes Lokalanästhetikum. Der leicht betäubende Effekt entspannt die Hautmuskulatur; so wird die Hautoberfläche sichtbar gestrafft und geglättet. Dank seiner sanften Wirkung wird die Mimik nicht beeinflusst, da die Muskeln unter der Haut beweglich bleiben. Ein weiterer Vorteil: Parakresse unterstützt das körpereigene Kollagenetz. □



GIOIA GIARDINO-BUSER

Die Kosmetikerin EFZ mit Schwerpunkt auf ganzheitlicher Bio-Naturkosmetik führt seit 2007 ihr Institut La Gioia Naturkosmetik. Ihre Leidenschaft sind Gesichtsmassagen wie Gua Sha Sculptural Facelifting, die sie auch seit 2020 schult. www.lagioia-naturkosmetik.ch



DOSSIER

Wunderbare WINTERHAUT

» WOHLFÜHLFAKTOREN FÜR DIE HAUT «

Im Winter wird die Haut besonders beansprucht – natürlich braucht es dafür auch ein spezielles Pflegekonzept für Ihre Kundinnen. Auf den folgenden Seiten finden Sie heraus, welche Wirkstoffe im Winter wirklich sinnvoll sind, welche Pflegefehler Sie tunlichst vermeiden sollten und welchen Service Sie Ihren Kunden nun bieten können.



BEREITS ERSCHIENEN:

- 12/2020 Match Maker
- 1/2021 Healthy Skin
- 2/2021 Wedding Beauty
- 3/2021 Fresh Skin
- 4+5/2021 Luxuskörper
- 6/2021 Super Sommer-Haut
- 7+8/2021 Love Your Age
- 9/2021 Ganzheitlich gepflegt
- 10/2021 Herrliche Herbst-Haut
- 11/2021 Herausforderung Haut



NÄCHSTE AUSGABEN:

- 1/2022 Frühjahrsputz: Gepflegt ins neue Jahr
- 2/2022 Gestatten, Ihre Ausstattung
- 3/2022 Konzepte für unreine Haut
- 4+5/2022 Treatments für die Augenpartie
- 6/2022 Konzepte für sonnensensible Haut
- 7+8/2022 Treatments für Mund und Lippen
- 9/2022 Social Media für Institute
- 10/2022 Konzepte für reife Haut
- 11/2022 Treatments für ebenmässige Haut
- 12/2022 Behandlungen für trockene Haut

Was **wirkt** wirklich **IM WINTER?**

PFLEGEWIRKSTOFFE UND TREATMENT-IDEEN – Wenn es draussen kalt, nass und immer dunkler wird, sehnt man sich nach einem gemütlichen Wohlfühlplatz, eingekuschelt in einer flauschigen Decke und mit einem aromatischen, wärmenden Tee. Auch die Haut wünscht sich in der kalten Jahreszeit eine Extraportion Pflegeeinheiten, um gesund und strahlend schön durch den Winter zu kommen. Welche Wirkstoffe nun die richtigen sind, erklärt Kosmetikerin Irmi Heindl.



Verwöhnen Sie Ihre Kunden jetzt in Ihrem Institut mit besonderen Wohlfühlelementen, die gleichzeitig trockene, schuppige Haut in weiche Pfirsichhaut verwandelt. **Stellen Sie sich dabei diese Fragen:**

– Was braucht die Haut unserer Kunden in der kalten Jahreszeit?

– Welche Wirkstoffe sind für ein Winter-Treatment geeignet?

– Wie verändert sich die Haut, wenn die Temperaturen sinken und trockene Heizungsluft die Haut zusätzlich strapaziert?

– Mit welchen Highlights können Sie jetzt bei Ihren Kunden besonders punkten?

Es folgen Ideen für Ihre Winter-Treatments, die Sie kreativ gestalten und anpassen können.

Hautveränderung im Winter

Als Erstes schauen wir uns einmal genauer an, was sich für die Haut in der kalten Jahreszeit ändert und welchen



Was auch bedacht werden muss, ist, dass bei einer fettarmen Haut der TEWL (Transdermale Wasserverlust) erhöht ist und dadurch auch die für die Hautgesundheit so wichtige Feuchtigkeit schneller entweichen kann, da sprichwörtlich Tür und Tor offen stehen. Diesen Teufelskreis gilt es jetzt zu unterbrechen, damit Ihre Kunden sich auch im Winter wohl in ihrer Haut fühlen.



Rubbel-Peelings reizen unnötig. Besser geeignet ist im Winter ein mildes Enzym-Peeling, optimalerweise noch mit pflegenden Inhaltsstoffen wie Sheabutter angereichert.

Einflüssen und Faktoren sie jetzt ausgesetzt ist.

Sobald die Temperaturen sinken, werden nicht nur wir selbst gerne etwas träger, sondern auch die Talgdrüsen, deren Talg die Haut vor Umwelteinflüssen schützt und geschmeidig hält, produziert weniger Hautfett, sobald es kälter wird. **Zudem verändert sich bei Kälte die Konsistenz, der Talg wird fester und zähflüssiger, ähnlich wie die Butter im Kühlschrank.** Diese Kombination kann daher zu trockener, schuppiger Haut, einhergehend mit einem unangenehmen Spannungsgefühl, führen. Auch Trockenheitskzeme können bei lang anhaltender Unterversorgung der Haut entstehen.

Auch die trockene Heizungsluft entzieht der Haut jetzt noch zusätzlich Feuchtigkeit, deshalb ist es wichtig, sowohl bei den Behandlungen als auch bei der Heimpflege auf eine optimale Versorgung mit feuchtigkeitsspendenden Produkten zu achten.

Von der Theorie zur Praxis

Mit welchen Produkten und Inhaltsstoffen die Haut gut gepflegt und strahlend schön durch den Winter kommt.

1 Reichhaltige Reinigung

Um den Lipidmangel der Haut auszugleichen, ist es ratsam, auf ein lipidhaltigeres Reinigungsprodukt, zum Beispiel eine sahnige Reinigungsmilch, umzusteigen. Beruhigende Inhaltsstoffe, zum Beispiel Allantoin oder Hamamelis, besänftigen zudem gestresste Winterhaut.

Auch bei dem Tonic sollte auf eine milde Rezeptur mit beruhigenden Inhaltsstoffen gesetzt werden.

2 Sanftes Peeling

Rubbel-Peelings reizen unnötig die eh schon durch Kälte und Heizungsluft gestresste Haut, und tragen noch zudem zu einem erhöhten Feuchtigkeitsverlust bei. Besser geeignet ist jetzt ein mildes Enzym-Peeling, optimalerweise noch mit pflegenden Inhaltsstoffen, zum Beispiel Sheabutter, angereichert. So wird die Haut von störenden Hautschüppchen befreit und ist perfekt auf die nachfolgenden Wirkstoffe vorbereitet.

3 Extras, die bei Kunden im Winter punkten

Wenn unsere Kunden durchgefroren im Institut ankommen, sorgen weiche

Kuscheldecken, vorgewärmte Kosmetikliegen und/oder vorbereitete Wärmeschuhe für ein sofortiges Wohlfühl.

Auch im Ablauf der Behandlung können Sie jetzt mit Winter-Highlights punkten. Da die winterstrapazierte Haut sich nicht nur auf die Gesichtshaut beschränkt, können Sie sich mit kleinen Extras in der Behandlung vom Standard abheben, denn begeisterte Stammkunden sind nach wie vor die beste Werbung.

Zelebrieren Sie diese zusätzlichen Highlights, um von den Kunden eine besondere Wertschätzung zu erhalten. Zum Beispiel können Sie Ihre Kunden mit einer beschrifteten Tafel und schön dekoriert, auf zusätzliche Pflegerituale hinweisen.

Da im Winter sehr viele Kunden unter rauen, trockenen und teils rissigen Lippen leiden, kann eine Lippenpackung während der Behandlung wunderbar mit eingebaut werden.

Das Gleiche gilt für die Hände unserer Kunden. Eine nährende, angewärmte Handpackung, eingehüllt in einer Wärmekompreß, ist ein besonderes

Erlebnis, und die zarten, geschmeidigen Hände nach der Anwendung werden Ihre Kunden sicher zu schätzen wissen. Alternativ ist auch eine Handmassage eine ideale Serviceleistung im Winter.

4 Heimpflege für anhaltende Ergebnisse

Gerade der Winter ist perfekt dazu geeignet, zusätzliche Pflegeprodukte mit anzubieten. Ein Check der aktuellen Heimpflegeprodukte ist ein geschätzter Service, Stammkundenbindung und Verkauf von Zusatzprodukten zugleich.

Ist die Reinigung für die Wintermonate noch passend, oder sollte auf ein lipidhaltigeres Produkt umgestellt werden? Wird ein zusätzliches Feuchtigkeitspräparat benötigt? Sind die Wirkstoffe der aktuellen Creme für den Winter geeignet, und weist sie einen ausreichenden Lipidgehalt aus? Geben Sie Pflegetipps und empfehlen Sie zum Beispiel die vorher bei der Lippenpackung aufgetragene Lippenpflege.

Spannt und juckt auch die Körperhaut? Tragen Sie Ihren Kunden eine Körperlotion zum Abschluss auf das Dekolleté auf und zeigen Sie beim Abschlussgespräch die verwendeten



Produkte. Spannt und juckt auch die Körperhaut Ihrer Kundin? Tragen Sie eine Körperlotion zum Abschluss auf das Dekolleté auf und zeigen Sie beim Abschlussgespräch die verwendeten Produkte.

aussehen und polstert von innen kleinen Fältchen auf.

– Panthenol

Das Provitamin B5 ist für trockene, gereizte Winterhaut ein optimaler Pro-

blemlöser. Gerade gerötete, gereizte Haut kann Panthenol durch seine Hautbarriere schützenden und aufbauenden Eigenschaften wertvolle Linderung erfahren, und Rauigkeit und Schuppenbildung können verbessert werden. Es wirkt zudem feuchtigkeitsbindend und fördert die Bildung neuer Hautzellen. Daher ist Panthenol für die Haut wie ein Schutzmantel, der vor den Auswirkungen der Kälte optimal schützt.

– Antarcticine

Klingt nicht nur nach Antarktis, sondern der Wirkstoff wird tatsächlich

von einem Bakterienstamm aus der Antarktis gewonnen. Dieser Wirkstoff hat die Eigenschaft, die Haut vor Schäden durch Minustemperaturen zu schützen, und erhöht zudem den Feuchtigkeitsgehalt in der Haut. Auch im Anti-Aging-Bereich kann dieser Wirkstoff punkten, da er sowohl den Kollagengehalt in der Haut als auch den Elastingehalt bei regelmässiger Anwendung deutlich verbessert. Resultat ist neben den kälteschützenden Eigenschaften eine feste, straffe und elastische Haut mit einem jugendlich prallen Erscheinungsbild.

– Sheabutter

Die pflanzliche Sheabutter wird in Afrika aus der Nuss des Karitébaumes gewonnen. Der hohe Lipidanteil nährt und schützt trockene, rissige Haut und verwandelt sie wieder in geschmeidige Pfirsichhaut. Auch kleine Risse heilen durch die regenerierenden und heilungsfördernden Eigenschaften schneller ab. Sheabutter ist in der Winterpflege eine idealer Inhaltsstoff in Gesichtscremes, aber auch in der Hand- oder Lippenpflege sorgt Sheabutter für einen optimalen Kälteschutz und hilft, die Feuchtigkeit in der Haut zu bewahren.

– Lichtschutz

Lichtschutz? Das ist doch kein Wirkstoff. Richtig. Dennoch wird er oft im Winter vernachlässigt, und daher möchte ich ihn hier unbedingt noch erwähnen. Auch wenn wir die Sonne oft im Winter nicht so bewusst wahrnehmen: UV-Belastung haben wir auch im Winter, und gerade Skifahrer, Wintermarktbewerber, Hundebesitzer oder einfach Spaziergänger vergessen oft, sich auch im Winter vor der UV-Strahlung zu schützen. Achten Sie daher bitte auch jetzt auf eine gute Kundenberatung, um Sonnenschäden Ihrer Kunden vorzubeugen. □



IRMI HEINDL

Die Kosmetikerin und Visagistin ist seit 2000 Inhaberin des Institutes Kosmetik Schönzeit in Piesenkofen und spezialisiert auf die Gebiete Anti-Aging, Problemhaut und Figurbehandlung.
www.schoenzeit-kosmetik.de

Produkte. Auch die Handcreme lässt sich hier optimal anbringen.

Wirkstoffe für die Winter-Haut

– Hyaluronsäure

Hyaluronsäure ist aus der Wirkstoffkosmetik nicht mehr wegzudenken und leistet auch in der kalten Jahreszeit als exzellenter Feuchtigkeitsspender wertvolle Dienste. Das Polysaccharid aus Zuckermolekülen speichert und bindet Feuchtigkeit in der Haut und lässt sie jugendlich prall



Wir sehen uns
in 2022!



High Profile Beauty

BEAUTY FORUM SWISS is an event by

**Health and Beauty
Marketing Swiss GmbH**

A company of
**HEALTH
AND
BEAUTY**

Part of



Die 10 grössten Hautpflegefehler

TIPPS FÜR DIE RICHTIGE PFLEGE IM

WINTER – Die Situation zum Ende des Herbstes ist in jedem Jahr die gleiche: Die Freizeitaktivitäten ziehen sich allmählich in das Haus zurück, der Sport wird reduziert, die Heizperiode beginnt, und das Licht wird künstlicher. Jedes Mal stellen wir überrascht fest, dass die Haut darauf reagiert – je nach Kondition früher oder später.



Das erste Signal geht in der Regel von der atopischen Haut aus. Sie wirkt gereizt. Warum? Zum Winter hin kann der Temperaturunterschied zwischen drinnen und draussen bei etwa gleicher Innentemperatur (unter Vernachlässigung der Spitzen) auf bis zu 30 Grad Celsius wachsen (siehe Tabelle). Damit verbunden, nimmt die relative Luftfeuchte in den Innenräumen von etwa 70 bis zu 10 Prozent ab.

❶ Die Luftfeuchte hat einen unmittelbaren Einfluss auf den transepidermalen Wasserverlust (TEWL) und die Hautfeuchte. Eine Abnahme der Luftfeuchte bewirkt eine **Zunahme des TEWL und eine Abnahme der Hautfeuchte**. Auf diese Veränderungen gilt es, vorausschauend präventiv und angemessen zu reagieren.

❷ Es muss im Winter mehr auf die **Feuchthaltefaktoren in den Pflegecremes** geachtet werden und gegebenenfalls auch die Dosierung der Fettstoffe sowie der feuchtigkeitsbindenden Filmbildner an der Hautoberfläche erhöht werden. Anderenfalls trocknet die Haut aus, und die Barriere ist offen für Mikroorganismen und andere Fremdstoffe. Es ist kein Geheimnis, dass die **Infektionsgefahr** bis zum Ende des Winters ein Maximum erreicht. Zu dieser Zeit haben auch Grippe und Schleimhautreizungen in den Atemwegen Hochkonjunktur.

❸ Ein häufig übersehener Faktor ist die **Kleidung**. Zu eng: Die Barriestoffe werden abgerieben. Lückenhaft: Teile der Haut sind nicht geschützt und kühlen aus. Ungeeignetes Material: Imprägnierungen werden auf die

Haut übertragen und erzeugen Irritationen oder Pickel. Intimbereich: kein Luftaustausch, zu warm und feucht; das Spektrum des Mikrobioms verändert sich. Gleiches gilt für die Füße: Bis zum Knie reichende und stundenlang getragene Stiefel fördern Mykosen an den Füßen.

Übrigens: Die Haut freut sich auch im Winter, wenn das Schlafen nicht in alpiner Ausrüstung, sondern eher freizügig oder gar unbekleidet unter der Decke erfolgt.

❹ Um auf die veränderten Zusammensetzungen der Pflegeprodukte zurückzukommen: Es darf nicht zu einer **Überpflegung** kommen. Zu viel des Guten überfordert empfindliche Haut, die zu Rosacea, perioraler Dermatitis und Akne neigt. Neben der moderaten Dosierung ist darauf zu achten, dass Vorkehrungen getrof-

TEMPERATUREN UND LUFTFEUCHTE IM WINTER

Jahreszeit (Monat)	Außen- temperatur	Relative Luftfeuchte außen	Innen- temperatur	Relative Luftfeuchte innen
September	20 °C	70 %	20 °C	70 %
Oktober	10 °C	100 % (Nebel)	20 °C	50 %
November	0 °C	100 % (Reif)	20 °C	25 %
Januar	-10 °C	100 % (Schnee)	20 °C	12 %
März	0 °C	50 % (NO-Wind: Windkühle)	20 °C	12 %

fen werden, um das Wachstum unerwünschter Anaerobier unter der schützenden Deckschicht zu unterbinden. Das kann man durch die harten Konservierungsstoffe der Kosmetikverordnung erreichen – mit der Gefahr, sich Allergien einzuhandeln. Um dies zu vermeiden, sind liposomale Azelainsäure-Seren zur Vorbehandlung oder Azelainsäure bis zu ein Prozent in Phosphatidylcholin-haltigen Cremes und Oleogelen als Alternativen gut geeignet. Phosphatidylcholin, der Grundstoff unserer Zellmembranen, sorgt für eine optimale Verfügbarkeit des Wirkstoffs.

❸ Nicht unbedingt ein Fehler, aber **überflüssig** sind **Kosmetika mit Lichtschutzfaktor im Winter**. Da es sich um nicht physiologische Chemikalien handelt, entfällt eine entsprechende Belastung der Haut. Darüber hinaus kann gegebenenfalls auf Hilfsstoffe verzichtet werden, die beim Einsatz der Filter notwendig sind.

❹ **Augen und Lippen** werden in der Vorbereitung auf den Winter leicht übersehen. Bei den Augen ist es die Gewöhnung an das künstliche Licht, das gerade in Verbindung mit Bildschirmarbeit die Bindehaut zunehmend stresst und das trockene Auge fördert. Sprühlotionen, die auf das geschlossene Auge gesprüht werden, tragen zur Prävention bei, bevor das Problem evident wird und nur noch mühsam zu beheben ist.

Bei den Lippen wird man im Winter häufiger nachbehandeln müssen oder auf andere Zusammensetzungen umsteigen. Wenn bisher nur die Gesichtscremes auf die Lippen gekommen sind, sollte man auf leichte Phosphatidylcholin-basierte Oleogele ohne Paraffine zurückgreifen.

❺ Was häufig unterschätzt wird, ist der **Einfluss der täglichen Bewegung** auf Haut, Bindegewebe und Mikrozirkulation. Wenn die Aussenaufenthalte reduziert sind und die sportlichen Aktivitäten einzuschlafen drohen, sollte frau bewusst entgegensteuern. Das hat den Vorteil, dass auch die Fettpölsterchen zu Weihnachten über eine bescheidene Grösse nicht hinauskommen. Ein Abonnement im Fitnessstudio – mittlerweile auch online zu haben – kann eine grosse Hilfe sein, die Kontinuität über das ganze Jahr aufrechtzuerhalten.

❻ Bei Pflegecremes ist noch zu beachten, dass frau nach der Umstellung **tagsüber** auf einen stärkeren Barrierschutz abends eine eher **leichte Creme** beibehält, die eine optimale Regeneration in der Nacht ermöglicht.

❼ Am Schluss noch ein paar Worte zur **Hautreinigung**: Im Winter hüllt man sich gerne warm ein und scheut das kalte Wasser. Nach einer zunächst warmen Dusche ist kaltes Wasser die ideale Behandlung zur Festigung des

Bindegewebes und ein Beitrag für eine gute Hautkondition, da es Nebennierenhormone freisetzt.

❿ Ein häufig missachtetes Gebot ist das **sorgfältige Abtrocknen der Zehenzwischenräume**. Es ist wichtig, eine gewisse Zeit an der Luft verstreichen zu lassen, bevor die Haut wieder unter einer mehrschichtigen Verpackung verschwindet. So lässt man den ubiquitären Pilzsporen wenig Gelegenheit, auf der noch feuchten Haut zu beginnen, ihr Unwesen zu treiben. Wenn es doch einmal zu einer Infektion, häufig in Form einer Tinea (Infektion mit Dermatophyten), kommen sollte, ist es praktisch, eine antimykotisch wirksame Creme, zum Beispiel mit dem Wirkstoff Terbinafin, zur Hand zu haben, bevor sich die Erreger tiefer in die Haut eingraben. □



DR. HANS LAUTENSCHLÄGER
Der promovierte Chemiker ist seit 1998 geschäftsführender Gesellschafter der Koko Kosmetikvertrieb GmbH & Co. KG und spezialisiert auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb physiologischer Hautpflegemittel. www.dermaviduals.de

Besonderer Service

WOHLFÜHLFAKTOREN FÜR IHRE KUNDINNEN ZUM JAHRESENDE – Der Winter klopft bereits mit Kälte, Regen und eisigem Wind an die Scheiben. Ihre Kundinnen kommen durchgefroren und mit klammer Kleidung im Kosmetikinstitut an und wünschen sich neben der gewählten Behandlung nur eines: Wärme und Entspannung. Welche besonderen Services Sie Ihren Kundinnen zur Winterzeit anbieten können, verrät Ihnen unsere Wellness- und Kosmetikexpertin Claudia Gesang.



Draussen stürmt es, der Schnee fegt fast waagrecht über die Strasse, und es ist nasskalt. Die Kundin eilt in vorsichtigem Laufschrift über den glatten Bürgersteig, um schnellstmöglich das rettende Ufer, das heisst die Tür zu Ihrem Institut, zu erreichen. Tür öffnen – schnell eintreten – Tür schleunigst wieder schliessen ... und dann? Ja, dann ist Ihre und unser aller Fantasie gefragt. Wie gut sind Sie auf solche Tage vorbereitet?

Denken Sie bitte **schon zum Herbstbeginn** an das kommende Schmutdelwetter und versuchen Sie, sich

möglichst gut **in Ihre Kundin hineinzuversetzen**. Was wird sie sich gerade in dieser Zeit besonders wünschen? Was darf sie auf jeden Fall erwarten? Was können Sie noch tun, um sich von Ihrer Konkurrenz abzuheben? Hier ist **rechtzeitiges Brainstorming** gefragt. Erstellen Sie eine Liste und kalkulieren Sie so Ihre Ausgaben für die zusätzlichen Investitionen.

Denken Sie praktisch

Beginnen Sie bei Ihren Überlegungen praktischerweise **an Ihrer Eingangs-**

tür. Hier könnten Sie beispielsweise Kunststoffschalen aufstellen, in die Ihre Kundin die schmutzigen Strassenschuhe deponieren kann. Nun haben Sie die Möglichkeit, ihr eine Auswahl an warmen Kuschelsocken mit Noppen (gegen das Ausrutschen auf glatten Böden) oder „Filz-Puschen“ anzubieten. Vielleicht organisieren Sie sogar unterschiedliche Farben an Socken und „Puschen“, damit Ihre Kundin auch optisch die passende Fussbedeckung zu ihrem Outfit wählen kann. Selbstverständlich denken Sie in dem Fall auch daran, die Socken nach jedem Gebrauch zu wa-

schen und die „Puschen“ nach jeder Verwendung zu desinfizieren. Eine grössere Auswahl ist empfehlenswert.

Sorgen Sie für wohlige Wärme

Jetzt betritt Ihre Kundin den Behandlungsraum. Je nach Behandlung muss sie sich nun teilweise entkleiden. Natürlich ist der Raum zur kalten Jahreszeit behaglich warm, und vielleicht erzeugt **ein kleiner Wärmestrahler** (an der Wand oder von der Decke herab) ein noch wohligeres Gefühl. Spätestens wenn Sie die Kundin auf die Liege gebettet haben, sollte eine Heizdecke (unsichtbar unter dem Liegenbezug) eingeschaltet werden. Ich habe in meinem Institut früher die Heizdecke morgens an- und abends ausgeschaltet, sodass ich oft ein „Ach, ist das schön warm!“ hören durfte.

Das wärmende Fussbad

Vor Fusspflegebehandlungen ist es üblich, ein (im Sommer kühlendes, im Winter wärmendes) Fussbad durchzuführen. Das macht selbstverständlich auch vor jeder Gesichts- und Körperbehandlung im Winter Sinn. Ein warmes Fussbad (vielleicht sogar mit etwas Lavendelöl zur Entspannung) lässt sich nicht immer ganz in den normalen Behandlungsablauf integrieren und kostet ein wenig Zeit, hat aber einen nicht zu verachtenden Effekt: warme Füße! Und sie **steigern das Wohlbefinden** enorm.

Besondere Vorsicht ist nur bei Kundinnen mit Varizen und Besenreisern geboten – hier sollten Sie besser auf das Fussbad verzichten und eventuell nur ein leicht vorgewärmtes Extrahandtuch um die Füße wickeln, um das (psychologische) Gefühl von Wärme zu erzeugen.

Einwirkzeiten nutzen

Im Laufe der Behandlung, zum Beispiel während der Einwirkzeit der Maske, könnten Sie Ihrer Kundin eine wärmende Handpackung anlegen. Die Hände sind – wie die Füße auch

– als äusserste Enden unserer Extremitäten **besonders kälteempfindlich**. Ob Sie hier nun mit Paraffin arbeiten wollen (etwas höherer Materialeinsatz) oder lieber zu gut durchgewärmten Handtüchern greifen – **lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf**. Sie könnten Ihrer Kundin auch angewärmte Handschmeichler in die Hände geben, bevor Sie sich nach dem Auftragen der Maske zurückziehen.

„Nehmen Sie Ihrer Kundin die Wünsche vorweg und erfüllen Sie sie, bevor sie sie aussprechen kann.“

Mehrfach wirksam

Im Winter sinkt der Feuchtigkeitsgehalt der Raumluft in der Regel erheblich ab, und wir erleben die trockene Heizungsluft. Das Vapozone schafft hier nur für eine kurze Zeit Abhilfe. Vielleicht wäre **der Einsatz eines Zimmerbrunnens** zu überlegen? Das Wasser darin könnten Sie zusätzlich noch mit antiviral wirkenden, ätherischen Ölen anreichern (zum Beispiel Zimt, Bergamotte, Lorbeer, Eukalyptus oder Rosmarin) und damit ein wenig gegen Grippe, Corona und Co. ankämpfen. Der **angenehme Duft** verbindet sich dabei mit einer gewissen **medizinischen Wirkung**. Ausserdem erhöht das leise Murmeln des Wassers häufig das Wohlfühlgefühl der Kundin und hilft ihr, sich der kosmetischen Behandlung völlig hinzugeben. Und so werden Eis und Schnee da draussen im Gedächtnis wirkungsvoll ausgeblendet.

Positive Psychologie

Im psychologischen Bereich können **positive Affirmationen** dazu noch wahre Wunder bewirken. Sie könnten Ihrer Kundin gegen Ende der Behandlung bitten, sich einen kurzen, prägnanten Satz zu überlegen, wie etwa: „Ich fühle mich warm und be-

haglich!“. Dann erklären Sie ihr, wie dieser Satz eingeklopft werden kann (mit dem Zeige- und Mittelfinger beim Sprechen oder Denken des Satzes auf den Bereich der Schilddrüse klopfen). Schon wenige Minuten, beispielsweise beim Verlassen Ihres Instituts, auf dem Weg zum Bus oder dem Auto, können genügen, um die wohlige Behaglichkeit, die die Kundin aus Ihrem Institut mitnimmt, noch **länger anhalten zu lassen**. Alle diese Massnahmen sollen es Ihrer Kundin ermöglichen, sich entspannt, behaglich und wohlige warm zu fühlen.

Volle Aufmerksamkeit

Die maximale Wirkung entfalten diese Methoden nur, wenn Sie auch das subjektive, seelische Wohlbefinden Ihrer Kundin „bedienen“. Soll heissen, dass Sie **Ihre volle Aufmerksamkeit** und Wertschätzung auf Ihre Kundin richten müssen.

Was würden Sie sich an ihrer Stelle wünschen? Was würden Sie in dieser Situation benötigen? **Nehmen Sie ihr die Wünsche** also **vorweg** und erfüllen Sie sie, bevor sie sie aussprechen kann. Wenn sie zu frösteln scheint, können Sie ihr eine weitere Decke oder eine höhere Wärmeleistung der Heizdecke anbieten. Wenn ihre Lippen trocken erscheinen, können Sie Ihrer Kundin eine gute Tasse Tee **offerieren**. Wenn auf ihrer Stirn kleine Schweißperlen zu sehen sind, so können Sie fragen, ob die Heizdecke vielleicht doch ein wenig zu warm eingestellt ist. Alle diese im Grunde winzigen, aber sehr persönlichen Aufmerksamkeiten signalisieren der Kundin, dass sie die wichtigste Person in diesem Raum ist. Und wem täte eine solche Behandlung nicht gut? □

CLAUDIA GESANG

Die gelernte Industriekauffrau, ausgebildete Kosmetikerin und Heilpraktikerin für Psychotherapie schreibt, textet, korrigiert und recherchiert als freiberufliche Auftrags-Autorin im Kosmetik- und Wellness-Bereich. Ausserdem ist sie als Seminarleiterin und Fachreferentin tätig. www.claudia-gesang-balance.de





NAVI durch den Begriffs-Dschungel



Foto: Africa Studio/Shutterstock.com

DIE UNTERSCHIEDE: BIO, NATURNAH, NATÜRLICH ODER VEGAN – Naturkosmetik ist und bleibt Verbrauchertrend. In diesem Zusammenhang finden sich diverse Begriffe, die oftmals fälschlicherweise verwendet oder nicht eindeutig im Sprachgebrauch definiert sind. Wir geben in diesem Artikel eine Navigation durch den Begriffs-Dschungel.

Naturkosmetik ist nicht immer Biokosmetik und auch nicht zwingend vegan. Es gibt vonseiten der Gesetzgebung in der EU bisher keine offizielle Definition, was eigentlich Naturkosmetik ist. Aus diesem Grund ist mittlerweile eine Vielzahl an Labels und Zertifizierungen zu finden, die sich aufgrund der fehlenden gesetzlichen Vorgabe auf dem Markt entwickelt haben.

Bekannte Labels für Naturkosmetik sind unter anderem BDIH, Ecocert, COSMOS (non-profit Vereinigung europäischer Standardgeber wie BDIH, Cosmébio und Ecocert, ICEA und Soil Association), NaTrue sowie ICADA, Naturland, Demeter und NCS. Seit September 2017 gibt es zudem den technischen Standard ISO 16128 für Natur- und Biokosmetik. Das gemeinsame Ziel der verschiedenen Zertifizierungen ist es, eine eigene Definition von Naturkosmetik zu bieten, um sich vom Markt abzuheben und dem Kunden Sicherheit und Verlässlichkeit bei der Auswahl der Produkte sowie Transparenz zu geben. Allerdings hat nun der Kunde die Qual der Wahl und muss sich ggf. selbst informieren.

Da es **keine Zertifizierungspflicht** gibt, ist auch unzertifizierte Naturkosmetik am Markt zu finden. So unterschiedlich die Anforderungen der einzelnen Zertifizierungen sind, gibt es doch Gemeinsamkeiten: Alle Naturkosmetik-Zertifizierungen schliessen Rohstoffe auf Erdölbasis, Silikon, gentechnisch veränderte Organismen, radioaktive Bestrahlung und synthe-

tische Fette, Öle, Farb- und Duftstoffe für die Verwendung in zertifizierter Naturkosmetik aus.

Die zugelassenen Inhaltsstoffe sollen also weitgehend aus natürlichem Ausgangsmaterial stammen und aus erlaubten, festgelegten Herstellungsverfahren gewonnen werden.

Meist sind Qualitätsangaben der Inhaltsstoffe mit einem Sternchen und der Bezeichnung der Qualität als kbA (kontrolliert biologischer Anbau) oder kbW (kontrolliert biologische Wildsammlung) angegeben. Dies dient der Transparenz und zusätzlichen Kundeninformation. Denn eine Pflicht zur Verwendung von Bio-Rohstoffen besteht für Naturkosmetik in der Regel nicht. Es sei denn, es handelt sich um Biokosmetik.

Was bedeutet „natürlich“?

Natürliche Bestandteile sind in der Natur zu finden, sollte man denken. So ist es auch weitgehend. Allerdings können insbesondere aus wirtschaftlichen Gründen nicht immer alle Rohstoffe auch direkt aus der Natur bezogen werden.

Daher werden einige Bestandteile zwar chemisch hergestellt, sind aber hinsichtlich der Zusammensetzung identisch mit dem natürlichen Pendant. Als Beispiel sind Wirkstoffe wie Vitamine zu nennen. Diese kommen eindeutig natürlich vor, sind aber in chemischer Herstellung in Reinform einfacher und damit günstiger herzustellen. Man versteht unter „Naturkosmetik“ Produkte, die einen hohen Anteil an natürlichen Bestandteilen haben. **Eine offizielle Definition gibt es nicht.** Wenn mit dem Begriff „Naturkosmetik“ geworben wird, muss dies auch nachvollziehbar und stimmig sein. Verbraucher können dies selten ohne Weiteres prüfen und nachvollziehen. Daher stellt geprüfte und zertifizierte Naturkosmetik eine gute und in der Regel auch verlässliche Orientierung dar.

„Natur“ muss nicht „Bio“ sein

Es gibt bis auf wenige Ausnahmen keine Verpflichtung dazu, Rohstoffe zum Beispiel aus biologischem Anbau einzusetzen. **Deshalb ist „Naturkosmetik“ nicht gleichbedeutend mit „Biokosmetik“.** Die Naturkosmetik-Standards setzen zwar einen

KURZÜBERBLICK – WAS IST WAS?

- Es ist festzuhalten, dass Naturkosmetik nicht immer „bio“ ist, wohingegen Biokosmetik meist Naturkosmetik entspricht. Der Unterschied besteht darin, dass Biokosmetik einen bestimmten Anteil an kontrolliert biologischen Rohstoffen voraussetzt, um „bio“ zu kennzeichnen.
- Für die Naturkosmetik besteht bis auf wenige Ausnahmen keine Verpflichtung für den Einsatz von kontrolliert biologischen Rohstoffen. Zertifizierte Naturkosmetik zeichnet sich dadurch aus, dass sie die Anforderungen eines Naturkosmetik-Standards erfüllt. Dies wird meist extern geprüft.
- Aufgrund der Quantität, Qualität sowie der Funktionalität ist klar, dass die Bandbreite an Kosmetik-Produkten nicht allein durch Naturstoffe abzudecken ist. Bei einzelnen Produkten oder auch Marken auf dem Markt, die zur nicht zertifizierten Naturkosmetik gehören, folgen die Hersteller meist der Philosophie von Naturkosmetik. Es kann jedoch in unterschiedlichem Ausmass von den Kriterien der Naturkosmetik-Standards abgewichen werden.
- Naturnahe Stoffe sind Stoffe, die so nicht in der Natur vorkommen, aber aus der Natur stammen können und modifiziert wurden. Naturkosmetik-Standards haben hier spezifische Kriterien für deren Herstellung und Einsatz.
- Vegane Kosmetik bedeutet, dass die eingesetzten Rohstoffe keinen tierischen Ursprung aufweisen. Dabei ist anzumerken, dass es sich dabei auch um konventionelle Kosmetik handeln kann.
- Die Naturkosmetik-Standards sind als verlässliche Siegel zur Verbraucherorientierung zu sehen.

höchstmöglichen Anteil an kontrolliert biologischen Rohstoffen voraus. Aber ab wann ein kosmetisches Produkt als „Bio“ bezeichnet werden darf, wird in der Regel durch die einzelnen Labels bzw. Zertifizierer vorgegeben, die auch Voraussetzungen und Berechnungskonzepte zur Bestimmung des Bioanteils im kosmetischen Endprodukt festlegen. Für die Bezeichnung „Biokosmetik“ werden Mindestanteile an Rohstoffen vorgeschrieben, die mit einem Bezug zum ökologischen Landbau, wie beispielsweise „bio“ oder „öko“, gekennzeichnet sind. Diese müssen die Anforderungen der EG-Öko-Basisverordnung (Verordnung (EG) Nr. 834/2007) erfüllen sowie aus Rohstoffen hergestellt werden, die nach den Bestimmungen der Verordnung erzeugt wurden.

Was ist „naturnah“?

Natürliche Stoffe können bestimmte Funktionen unter Umständen gar nicht abdecken oder sind nicht ausreichend stabil genug für den vorgesehenen Einsatz. Das heisst, durch chemische Modifikation kann die kosmetische Funktion eines Stoffes verbessert werden wie auch dessen Stabilität im Kosmetikum.

Das ist dann ein naturnaher Stoff: Er kann zwar durchaus weitgehend aus der Natur

kommen, wurde aber – aus funktionellen Gründen – chemisch verändert. Oder der Stoff ist ähnlich aufgebaut wie eine natürlich vorkommende Verbindung. Für die Herstellung von Naturkosmetika dürfen meist nur naturnahe Stoffe verwendet werden, die aus Naturstoffen wie zum Beispiel Fetten und Ölen, Zucker und Proteinen, etc. gewonnen und dann chemisch verändert wurden. Dabei sind die Herstellungsverfahren eingeschränkt und haben ihr Vorbild meist in natürlichen wie physiologischen Vorgängen. In naturnaher Kosmetik werden ggf. Wirkstoffe auf Pflanzenbasis oder andere natürliche Inhaltsstoffe eingesetzt oder auf bestimmte Inhaltsstoffe verzichtet. Jedoch genügt meist die Gesamt Rezeptur nicht den Standards der Naturkosmetik-Zertifizierungen, wenn der Grossteil der Bestandteile lediglich „naturnah“ ist und nicht eindeutig „natürlich“.

Vegane Kosmetik

Bei veganer Kosmetik steht der Tierschutz im Mittelpunkt. Die Kosmetik ist vegan, wenn keine Stoffe tierischen Ursprungs Verwendung finden. Kosmetische Stoffe, die von lebenden Tieren erzeugt wurden, sind zum Beispiel Honig, Bienenwachs und Milchbestandteile.

Es gibt Naturkosmetikprodukte, die gänzlich auf tierische Inhaltsstoffe verzichten. Aber auch Rohstoffe von lebenden Tieren, von abgetöteten Cochenille-Läusen sowie Seidenraupen sind in zertifizierter Naturkosmetik erlaubt, da sie „natürlichen“ Ursprungs sind. Deshalb kann es sein, dass Naturkosmetik nicht vegan oder vegetarisch ist. Ebenfalls ist zu erwähnen, dass „vegan“ nicht automatisch „bio“ oder „natürlich“ bedeutet. Nicht immer kann man den verwendeten Rohstoffen ansehen, dass sie auch vegan sind. Denn der gesamte Herstellungsprozess ist zu berücksichtigen und sollte frei von tierischen Bestandteilen sein. Und das ist für den Verbraucher nicht eindeutig zu erkennen.

Für Verbraucher, die sich für vegane Kosmetik interessieren, ist die Angabe „vegan“ in der Regel verlässlich und sollte vom Hersteller in allen Facetten geprüft werden. Auch hier gibt es mittlerweile externe Labels, die die Kriterien unabhängig prüfen.

Fazit

Es ist für den Verbraucher nicht immer einfach, verlässliche Aussagen über den Gehalt der „Natürlichkeit“ eines kosmetischen Mittels zu bekommen, wenn mit Bezeichnungen geworben wird, die nicht eindeutig definiert sind.

Eine gute Orientierung bieten diverse Zertifizierungen und Labels, deren Nutzung einem (idealerweise) auch öffentlich einsehbaren Kriterienkatalog unterliegen.

Anhand der gesetzlich vorgeschriebenen Volldeklaration für alle Kosmetika ist selten die Herkunft der Bestandteile ablesbar. Eine ergänzende deutsche Übersetzung der Bestandteils-Deklaration sowie zum Beispiel ein „Sternchen“ für Rohstoffe biologischer Herkunft, wie es bereits viele Naturkosmetikhersteller umsetzen, ist für den Verbraucher eine grosse Hilfe. □



DR. SANDRA HELLING

Die Autorin ist promovierte Chemikerin und Sicherheitsbewerterin. Mit dem Unternehmen Hello! cosmetic projects bietet sie Leistungen zu den Themen Market Launch, Projektmanagement, Produktsicherheit und Regulatory Affairs, Claims, Produktaufmachung sowie Netzwerk und Kommunikation an.

BEAUTY

News für Sie



www.beauty-forum.ch/nl-anmeldung

Jetzt kostenlos zu unserem **Newsletter** anmelden
und keine News mehr verpassen!

**BEAUTY
FORUM**

Fit auf *den Füssen*

WELCHE FUSSKRANKHEITEN MACHEN DAS LEBEN AUF ZWEI BEINEN SCHWER? –

Unsere Füsse sind ein Wunder der Evolution: Zehn Zehen, 26 Knochen, 33 Gelenke, über 100 Bänder und mehr als 200 Sehnen verwandeln sie in ein ausgetüfteltes Meisterwerk. In diesem Artikel bekommen Sie einen Überblick über die fünf häufigsten Fusskrankheiten die uns das Leben auf zwei Beinen schwer machen können.



Nagelpilz ist eine der **häufigsten Erkrankungen** der Nägel. Pilze ernähren sich vom Keratin der Nägel. Nägel, die von einer Pilzinfektion betroffen sind, beginnen sich zunächst zu verfärben,

erst hell, dann immer dunkler. Die Infektion erfolgt an einer Stelle, die dem Pilz zugänglich ist: am Nagelrand oder durch eine Verletzung am Nagelwall oder -bett. Zum Glück führt nicht jeder Kontakt mit einem Pilz sofort zu

einer Infektion, da unser Immunsystem gute Arbeit leistet. Ist man aber vielleicht vorerkrankt oder der Körper gestresst, kann der Pilz eindringen. Nach der **Verfärbung** zeigt sich meist eine **Verdickung der Nagelplatte**. Der

Nagel wird poröser und brüchig. Die Diagnose Nagelpilz kann nur der Arzt stellen, aber es gibt viele rezeptfreie Produkte zur Behandlung einer Pilzinfektion. Die beliebtesten enthalten Clotrimazol, Ciclopirox oder Pirocton Olamin als Wirkstoff. Es werden durch diese Wirkstoffe nur lebendige Zellen angegriffen. Zellen, die sich in einem Ruhestadium befinden, bleiben unangestastet. Daher muss die Behandlung bis zum kompletten Auswachsen des Pilzes aus dem Nagel durchgeführt werden. Dies kann drei bis sechs Monate dauern. Ausserdem sollte während der Behandlung auf eine gründliche Hygiene geachtet werden, damit man sich nicht selbst wieder über Handschuhe, Schuhe, Socken und Teppiche ansteckt.

Eingewachsener Nagel

Der eingewachsene Nagel kann sehr schmerzhaft sein. Eingewachsene Zehennägel betreffen oft den grossen Zeh. Männer sind dabei öfters betroffen als Frauen. Beim eingewachsenen Zehennagel **durchtrennt eine Nagelspitze oder Nagelkante** das Gewebe des Nagelfalzes und dringt somit ins Fleisch ein. Diese drückt dabei in das umliegende Gewebe, wodurch sich Entzündungen mit schmerzhaften Schwellungen bilden können. Diese Stellen sind sehr anfällig für den Eintritt von Mikroorganismen, was zu einer Verschlimmerung der Entzündung führen kann. Die häufigste Ursache für einen eingewachsenen Nagel ist zu **enges oder spitzes Schuhwerk** oder **falsches Nägelschneiden**. Der eingewachsene Zehennagel kann entweder konservativ oder operativ behandelt werden, wobei die Operation wirklich nur das letzte Mittel sein sollte. Wichtig ist, schnell und zeitnah zu handeln.

Erste Massnahme kann das Taping des eingewachsenen Zehennagels sein, um das umliegende Gewebe vom Druck zu entlasten oder die Benutzung einer **Nagelfaltampoune**. Diese bewirkt die leichte Anhebung des seitlichen Nagelrandes, wodurch

Druck vom umliegenden Gewebe genommen wird und der Nagel gerade nach vorne rauswachsen kann.

Hornhaut

Übermässige Hornhaut entsteht durch eine **Überbeanspruchung der Haut**. Die Zellteilung wird durch mechanische und chemische Beanspruchung beschleunigt, wodurch die Hornschicht immer dicker wird. Die übermässige Hornhautbildung tritt meistens in zwei Formen auf: als Schwielen oder als Hühnerauge. Bei einer Schwielen handelt es sich für gewöhnlich um eine oberflächliche Verhornung.

Beim Hühnerauge sind auch tiefere Schichten der Haut betroffen. Probleme, die durch übermässige Hornhaut entstehen können, sind zum einen die Verringerung der Hautelastizität und zum anderen die Entstehung von Nagelpilz. Für die professionelle Entfernung von Hornhaut sind viele verschiedene Möglichkeiten bekannt. Wichtig für alle Methoden ist, dass verletzungsfrei gearbeitet wird. Zur effektiven Verringerung der Hornhaut können auch kosmetische Produkte eingesetzt werden. Natürlich ist eine Behandlung wichtig, aber im Mittelpunkt sollte immer auch die Beseitigung der Ursache für deren Bildung stehen. Hier können ein **gut sitzender Druckschutz** und die richtige Pflege Wunder wirken und die erneute Bildung von Hornhaut minimieren.

Deformationen

Der Fussabdruck gilt als wichtiges Merkmal, ob unsere Fussstellung normal ist. Als Deformation wird eine Abweichung des Fusses oder der Zehen von der normalen Form und Haltung bezeichnet. Bei Deformationen wird zwischen **angeborenen und erworbenen Deformationen** unterschieden. Erworbenene Deformationen entstehen meist durch Bindegewebs- und Muskelschwäche und falsches Schuh-



ZUSATZINFO

Nagelpilz ist die häufigste Erkrankung der Zehennägel. Ursache ist der Fusspilz, und davon ist in der Schweiz rund jeder Dritte einmal im Leben betroffen.

werk. Durch falsches Schuhwerk kann ein Teil der Muskulatur nicht arbeiten, wodurch diese geschwächt wird. Der Fuss und die Zehen werden in eine Fehlform gezwungen, was zu schmerzhaften Druckstellen und Gehstörungen führen kann. Bei den Deformationen unterscheidet man zwischen Zehen- und Fussdeformationen, wobei sich die eine Deformation auch aus einer anderen entwickeln kann.

Im Vordergrund für die Behandlung der meisten Fuss- und Zehendeformationen steht zunächst die Wahl des richtigen Schuhwerkes. Es ist ratsam zu schauen, ob vielleicht **spezielle Einlagen den Fuss stabilisieren** oder gegebenenfalls Fehlstellungen korrigieren können. Schuheinlagen oder andere korrigierende Zehenpolster können oft nur in einem frühen Stadium der Deformation helfen. Ohne ärztliche Therapie ist meistens nur eine Behandlung der Symptome der Fuss- und Zehendeformationen durchführbar, aber eine Überführung des Fusses in seinen Normalzustand ist meist nicht möglich. Für die Herstellung des Ausgangszustandes hilft nur ein operativer Eingriff. □

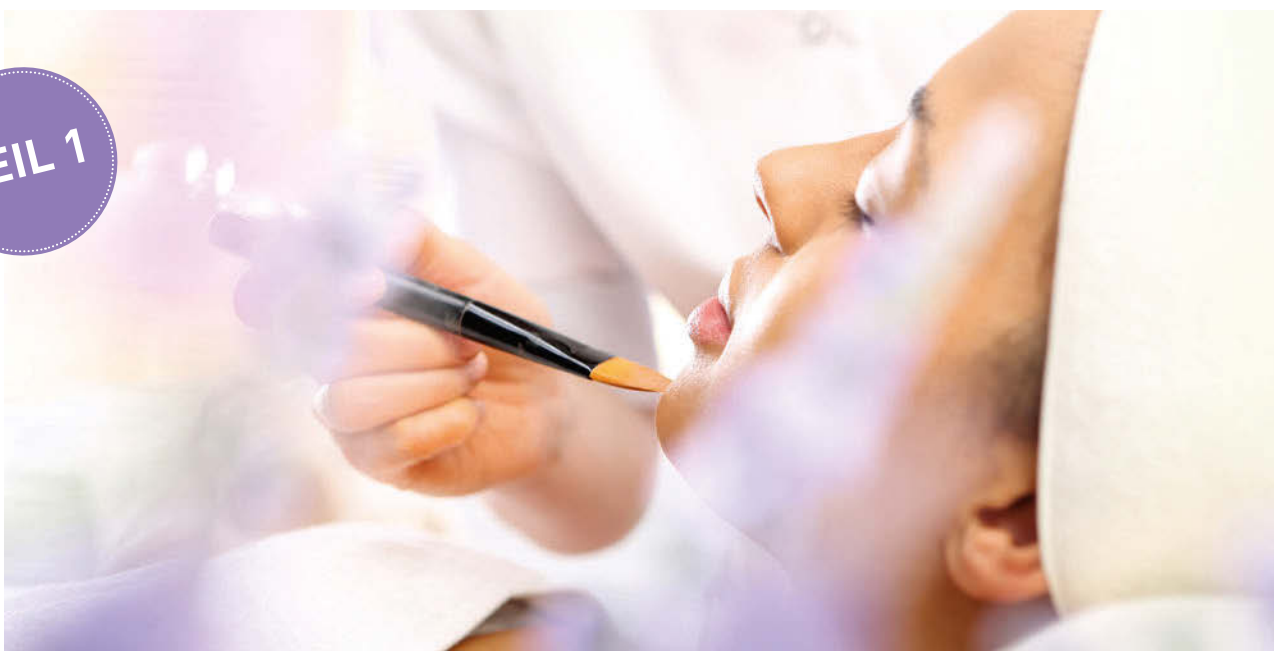


DR. RAMONA TRÖBS

Die Dipl.-Nat. mit Promotion an der TU Bergakademie Freiberg ist bei der Gustav Baehr GmbH zuständig für Regulatory Affairs und Quality Management (Wissenschaftliche Abteilung).

Mit allen *Sinnen*

FARBEN UND NATÜRLICHE DÜFTE IM INSTITUT, TEIL 1 – Mit Farben und Gerüchen verbinden wir unterbewusst Stimmungen, Wahrnehmungen und Emotionen von Gefahr bis hin zu Wohlbefinden. Kosmetikerin und Aromatherapeutin Marianne Nick erklärt Ihnen in Teil 1 der Serie, wie Sie Farben und Düfte bewusst zur „Harmonie und Entspannung“ Ihrer Kunden im Institut einsetzen können.



Farben erzeugen Energien im Körper, beispielsweise Wärme und Entspannung. Dabei unterscheiden wir zwischen Farbwirkung und -wahrnehmung. Die Wirkung bezieht sich auf unsere unbewussten Reaktionen, Gefühle und Gedanken, die wir mit einer Farbe verbinden. Den ersten visuellen Anschein in Bezug auf Energie und Symbolkraft der Farbe nennen wir Farbwahrnehmung. Somit hat die Farbgestaltung unserer Räume und Arbeitsmittel eine direkte Wirkung auf unsere Kunden und kann gezielt eingesetzt werden. Nut-

zen Sie „Ihre Farben“ auch für Marketing und Werbung.

Sehen und riechen

In Kombination mit natürlichen Düften entfalten warme Farben, beispielsweise Grün und Orange, aber auch das eher kühle Violett in Ihrem Institut Wohlbefinden und Entspannung. Die Duftmoleküle dringen direkt in unser limbisches System ein. **Dieser Teil des Gehirns ist für unsere Gefühle und Erinnerungen zuständig.** Die Nase ist das einzige Sinnesorgan,

das seine Impulse direkt ins Gehirn sendet, ohne dass noch andere Nervenzellen zwischengeschaltet sind. Im Gehirn sprechen synthetische und natürliche Duftstoffe andere Areale an und haben somit andere psychische Wirkungen. Natürliche Düfte lösen kein Kopfweh aus und entfalten eine deutlich wohltuende und ganzheitliche Wirkung. Für ein harmonisches Entspannungserlebnis empfehle ich, ausschliesslich mit 100 Prozent naturreinen Düften zu arbeiten und diese mit der passenden Farbe zu vereinen. Dazu können Sie ätherische Öle und so-

nannte Hydrolate, also Pflanzenwässer, nutzen.

Beispiel Violett und Lavendel

Die Farbe Violett und dazu feminine, sinnliche Düfte bilden ein harmonisches, entspannendes Erlebnis. Ätherische Öle wie Rose, Jasmin, Iris, Magnolie, Neroli, Rosengeranie und Lavendel bringen Sie wieder in Ihre Balance und in Ihre Mitte. Die intensiven Herznoten blumiger ätherischer Öle duften circa zwei bis vier Stunden.

1 Visuell in Stimmung versetzen

Gemeinsam mit Blumendüften verbindet die magische und regenerierende Wirkung von Violett Körper, Geist und Seele. Die sogenannte Sekundärfarbe ist eine Mischung aus Rot und Blau. **Violett vereinigt die Energie und Wärme von Rot mit der Kühle und Stabilität von Blau.** Violett hat demnach zugleich eine harmonische und eine beständige, kraftvolle Wirkung auf uns und unsere Kunden. Wir verbinden mit dieser Farbe Kreativität und Fantasie. Ein dunkles Violett symbolisiert Extravaganz und Luxus, sowie Erhabenheit und Würde. Früher war sie die Farbe des Adels und hoher Kirchenwürdenträger. Auch heute noch findet man sie in den Gewändern der Priester.

Auf der anderen Seite versinnbildlicht die Farbe Spiritualität und Aussergewöhnliches. Helles Violett schafft Anmut und Nostalgie. **Die Farbe Violett ist für den Beauty- und Lifestyle-Bereich und eine überwiegend weibliche Zielgruppe bestens geeignet.** In Ihrem Institut können Sie die Wände, Handtücher, Accessoires und Wolldecken entsprechend gestalten. In Verbindung mit warmen Farben wie Gelb, Grün und Creme verstärkt sich die Mystik noch zusätzlich.

2 Duftendes Wohlbefinden

Lavendel (*Lavandula angustifolia*) ist das Öl mit der grössten Wirkungsvielfalt in der Aromatherapie. Es ist entzündungshemmend, antibakteriell und hautpflegend. Verwenden Sie für regenerierende Gesichts- und Körpermassagen kalt gepresste Öle mit Lavendel. Nutzen Sie die schmerz-, juckreiz- und blutstillende Wirkung des Lavendels und lindern Sie dadurch und durch Ihre Massage Nerven- und Gelenkentzündungen. Sicherlich ist es in vielen ihrer Verkaufs- und Kabinenprodukte Lavendel enthalten. Auch in einem Naturparfüm macht es sich gut. So können mit dem Parfüm Liege, Handtücher und Ihre Kleidung beduften.

Bekannt geworden ist das wohlduftende beruhigende Öl durch Tests nach Hautverbrennungen. Bei regelmässi-

ger Anwendung heilte die Haut schneller, und weniger Narben bildeten sich. Die entspannende und schlaffördernde Wirkung ist ebenfalls gut erforscht. Wenn der Fokus der Behandlung auf Ruhe und Erholung liegt, ist Lavendelöl ihr bester Diener.

Erweitern Sie Ihr Angebot doch mit einer Relax-Rückenbehandlung während Ihrer Lavendelwochen:

- Sprühen Sie zu Beginn **Lavendel-Raumspray** auf Liege und Handtücher und starten Sie die Behandlung mit einem Fussbad in Lavendelwasser.
- Erwärmen Sie im Anschluss **Ringelblumen-Lavendelöl** und verwöhnen Sie eine halbe Stunde lang ihre Kunden mit langen, streichenden Massagegriffen.
- Legen Sie neben den Kopf einen **Duftstein** auf die Liege.
- Am Ende der Behandlung setzen Sie den Kunden auf, sprühen ein **Gesichtswasser mit Lavendel** über seinen Kopf, massieren Sie das Gesicht mit **Lavendelcreme** und reichen Sie einen **Lavendeltee** auf einem violetten Tablett.
- Vielleicht haben Sie die Möglichkeit, ein **Bild von wunderbar blühenden Lavendelfeldern** in Sichtweite aufzuhängen.

Schon bei der Aufzählung fühlen Sie wahrscheinlich selbst die wohltuende Entspannung, Glücksgefühle über die Schönheit der Natur und das Aufsprudeln von Ideen für individuelle und besondere Behandlungen. □

TIPPS UND IDEEN FÜR GUTE DUFT-FARB-KOMBIS

Lassen Sie Ihr Institut in immer neuen Farben leuchten und beduften Sie dazu Brunnen, Lampen, Massageöle, Gesichtswässer, Cremes, Duftsteine oder einen Vapozone. **Geben Sie der Kundin eine Auswahl von zwei bis maximal drei Düften und lassen Sie sie unbedingt selbst wählen.** So werden Ihre Behandlungen zu einem vollen Erfolg. Beispiele für herrlich duftende Impulse für kreative, entspannende Themenwochen in Ihrem Studio:

– **Inbegriff der Schönheit „die Rose“:**
Farben: Warmes Rot, Rosa oder Gelb/
Produkte: natürliche Rosenprodukte/

Behandlung: regenerierende
Gesichtsbehandlung/Stimmungsziel:
Harmonie und Herzen öffnen

- **Griechische Göttin des Regenbogens „Iris“:** Farben: regenbogenfarben/
Produkte: hochwertige Irisprodukte/
Behandlung: Hautpflegende Gesichts- und Körperbehandlungen/
Stimmungsziel: Ruhe und Ausgleich
- **Betörender Jasmin:** Farben: zarte Pastellfarben/Produkt: Jasminöl/
Behandlung: tief berührende Massagen/
Stimmungsziel: Harmonie und positive Stimmung



Im zweiten Teil der Serie erfahren Sie, wie sich Farben und Düfte auf die Vitalität und Lebensfreude Ihrer Kunden auswirken.



MARIANNE NICK

ist seit 25 Jahren in der Branche tätig. Ihr Schwerpunkt liegt im Bio- und Naturkosmetikbereich. Sie ist als Seminarleiterin, Autorin von Kosmetikeratgebern und Aromaeexpertin tätig. www.mn-naturkosmetik-undaromatherapie.de

institut
des
monats



Fabiola Risi sammelte bereits viele Jahre Erfahrungen in Wellness- und Kosmetikinstituten. Am glücklichsten macht sie jedoch die selbstständige Arbeit im eigenen Schönheitsatelier.

Mit Herz **und Charakter**

➤ **INSTITUT DES MONATS: SCHÖNHEITSATELIER FABIOLA RISI** ◀

Fabiola Risi weiss, was sie will: Schweizweit zu den besten Adressen in Sachen Kosmetik gehören! Dafür steht sie mit Leidenschaft, Ehrgeiz und ihrer herzlichen Persönlichkeit hinter ihrem Beruf als Kosmetikerin EFZ. Was ihr Institut ausmacht, erzählt sie bei unserem Besuch.



Fabiola Risi arbeitet überwiegend mit Produkten von Deynique, die sie ihren Kunden auch für zu Hause empfiehlt.



Der Weg zu Fabiola Risis Schönheitsatelier in Beckenried im Kanton Nidwalden führt am idyllischen Vierwaldstätter See entlang, hinaus aus der Stadt, durch grüne Hügel und kleine Örtchen. Nur wenige Meter vom Seeufer entfernt, liegt die Emmetterstrasse 4a, wo sich die Kundinnen der Kosmetikerin mit eidgenössischem Fachausweis mit Blick auf den See pflegen und verwöhnen lassen können.

Fabiola Risi ist zwar noch jung, verfügt aber über fast 16 Jahre Erfahrung in der Kosmetikbranche. **Neben der hohen Qualität ihrer Behandlungen legt sie grossen Wert darauf, ihre Kundinnen persönlich zu betreuen** und sie in einer herzlichen und entspannten Atmosphäre willkommen zu heissen.

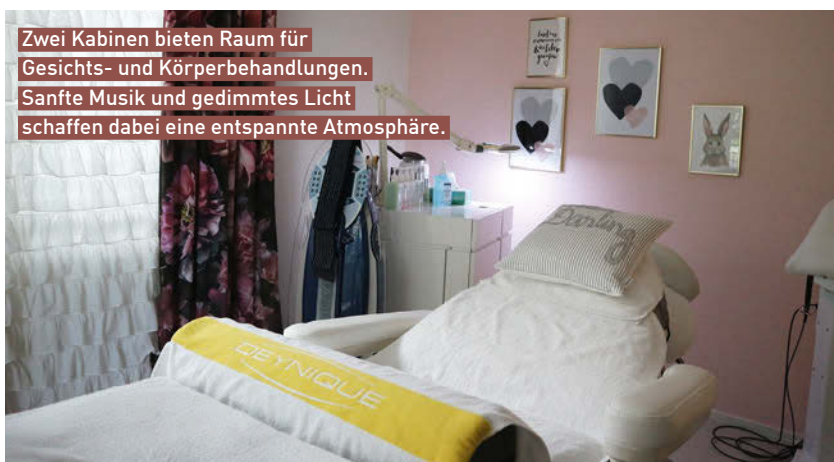
Ein Kindheitstraum geht in Erfüllung

Schon als kleines Mädchen war sie fasziniert von der Schminke ihrer Mutter und wusste bald, dass ihr Traumberuf Kosmetikerin ist. Nach ihrem Schulabschluss gab es allerdings nur wenig Ausbildungsplätze in der Schweiz, weshalb sie zunächst eine Friseurlehre begann, die sie wegen allergischer Hautreaktionen jedoch wieder abbrechen musste.

„Dank meines Vaters konnte ich daraufhin die dreijährige Ausbildung zur Kosmetikerin EFZ an der Arcos Akademie absolvieren“, erzählt die junge Unternehmerin. „Zusätzlich habe ich noch das internationale CIDESCO-Zertifikat gemacht.“ Selbstständigkeit lernte Fabiola Risi schon früh, denn

um die Ausbildung an der Arcos Akademie zu absolvieren, zog die damals 16-Jährige allein nach St. Gallen. „Das war ein grosser Schritt für mich, aber ich fand es super!“

Ihr praktisches Jahr machte sie in einem Wellnessinstitut in Bad Ragaz und arbeitete danach in verschiedenen Kosmetik instituten. Für das Amadiva Beauty Center war sie ausserdem vier Jahre als Geschäftsführerin tätig, bevor sie sich vor rund sechs Jah-



Zwei Kabinen bieten Raum für Gesichts- und Körperbehandlungen. Sanfte Musik und gedimmtes Licht schaffen dabei eine entspannte Atmosphäre.



„Mein Ziel ist es, in Zukunft schweizweit zu den besten Adressen für Kosmetikbehandlungen zu zählen.“



Roséfarbene und goldene Details kreieren eine edle und feminine Atmosphäre im Schönheitsatelier von Fabiola Risi.



ren dazu entschied, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. „Ich genieße die Freiheit, selbstständig zu sein, habe aber auch den Anspruch an mich, circa 42 Stunden pro Woche zu arbeiten. Manchmal werden es aber auch 12-Stunden-Tage“, erklärt die ehrgeizige Kosmetikerin.

Sinn für Ästhetik

Fabiola Risi lebt für ihren Beruf, das spürt jeder, der sich in ihre Hände begibt. Die sympathische Kosmetikerin ist nicht nur selbst topgestylt, sondern achtet auch penibel darauf, dass ihr Schönheitsatelier **auf rund 70 Quadratmetern perfekt aussieht: Geschmackvoll eingerichtet** hat jedes Dekoelement seinen festen Platz. Die zwei Behandlungsräume muten mit ihren goldenen und roséfarbenen Accessoires feminin und elegant zugleich an, sodass frau sich ganz in

einer wohligen Atmosphäre der Behandlung hingeben kann. Erst auf den zweiten Blick bemerkt man, dass das Kosmetikinstitut von Fabiola Risi nicht nur ein Ort der Schönheit ist, sondern auch ihre Wohnräume beinhaltet. „Ich achte sehr darauf, dass weder Essensgerüche noch persönliche Gegenstände von der Wohlfühlatmosphäre ablenken“, erklärt die Kosmetikerin.

Ganz oder gar nicht

Zu ihren Kunden gehören Frauen ab circa 40 Jahren, die mit beiden Beinen fest im Leben stehen und sich und ihrer Haut etwas Gutes tun wollen. **Das Spezialgebiet von Fabiola Risi sind daher Anti-Aging-Treatments mit Radiofrequenz, Aquabration und Microdermabrasion sowie Körperbehandlungen mit Ultraschall.** „Über die Jahre habe ich festgestellt, dass ich

Akne und Problemhaut weniger gern behandle als reife Haut. Mehr unbewusst als bewusst habe ich mich daher auf den Bereich Anti-Aging konzentriert. Meine Devise ist, mich auf einen Bereich zu spezialisieren, um meinen Kundinnen hier die absolut höchste Qualität zu gewährleisten.“ Um ihren Kunden das beste Ergebnis zu bieten, setzt sie auf Ganzheitlichkeit: „Auch wenn ich keine Ernährungsberaterin bin: Themen wie Ernährungstipps und Nahrungsergänzungsmittel sind immer wieder aktuell, wenn Kundinnen von mir zu Körperbehandlungen kommen. Daher bilde ich mich auch zu diesen Themen gerne weiter.“

Aus Überzeugung

„Ich arbeite fast ausschliesslich mit den Produkten von Deynique, da ich selbst von deren Konzept und Wirksamkeit überzeugt bin“, sagt sie. „Nur wenn meine Kundinnen die Pflege auch zu Hause mit den passenden Produkten kontinuierlich fortführen, tritt das gewünschte Resultat ein.“ **Der Zusatzverkauf von Pflegeprodukten ist für Fabiola Risi daher ein wichtiger Pfeiler, mit dem sie sehr gute Erfolge erzielt**, nicht zuletzt dank ihrer Erfahrung: „Viele Kosmetikerinnen sind top in der Behandlung, können aber nicht so gut beraten und verkaufen. Glücklicherweise habe ich dies in meiner Position als Geschäftsführerin im Amadiva Beauty Center zuletzt intensiv gelernt.“ Fabiola Risi ar-

beitet ausserdem eng mit Schweizer Ärzten zusammen: „Es ist mir sehr wichtig, dass ich einen Arzt im Rücken habe, der mir zur Seite steht. So kann ich mich bei Fragen zu medizinischen Themen immer an ihn wenden.“

Persönlichkeit punktet

Der persönliche Kontakt und die individuelle Betreuung sind Fabiola Risi sehr wichtig. So hat sie eine Kundenkartei angelegt, in der sie persönliche Details vermerkt. „Wenn mir eine Kundin beispielsweise erzählt, dass eine OP bevorsteht, dann schreibe ich mir das auf, sodass ich mich bei ihrem nächsten Besuch nach deren Verlauf erkundigen kann. Das sind zwar nur kleine Details, aber sie machen viel aus“, betont die Kosmetikerin.

Den persönlichen Kontakt zu ihren Kundinnen pflegt sie auch via Direktmarketing – und zwar per Briefpost.

„Es mag altmodisch erscheinen, aber ein geschriebener Brief ist heutzutage etwas Besonderes. An meine Stammkundinnen versende ich zum Beispiel in der Vorweihnachtszeit Gutscheine für attraktive Specials. Die Briefe sind

immer hübsch gestaltet und kommen bei meinen Kundinnen super an!“

Die Frage, ob auch Online-Plattformen wie Facebook oder Instagram zu ihren Marketingkanälen gehören, verneint Fabiola Risi. „Meine Kundinnen sind alle 40+, meine älteste Kundin ist 82. Das sind schlicht nicht die richtigen Kanäle für meine Zielgruppe, für mich stehen Aufwand und Nutzen daher nicht in Relation. Einen Instagram-Account habe ich trotzdem.“ Stattdessen schaltet sie lieber ab und zu Printanzeigen in einer Lokalzeitschrift. „Die Inserate im Unterwalder Magazin haben mir vor allem zu Beginn meiner Selbstständigkeit geholfen, mich zu etablieren“, erklärt Fabiola Risi. □

Jaqueline Kramer

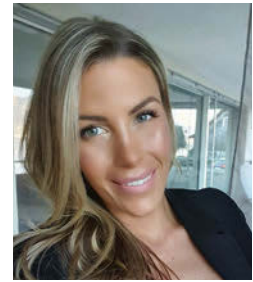


Jetzt bewerben

Ihr Institut hat das Zeug zum „Institut des Monats“? Machen Sie mit unter: www.beauty-forum.ch/institut-des-monats/bewerben



Zu den beliebtesten Behandlungen im
Schönheitsatelier gehören
Anti-Aging-Treatments
mit Radiofrequenz.



FAKTEN

Eröffnet:
01.05.2015

Inhaberin:
Fabiola Risi

Ausbildung:
Kosmetikerin EFZ

Behandlungsschwerpunkte
Gesichtspflege, Anti-Aging,
Radiofrequenz, Aquabration,
Körperbehandlungen mit
Ultraschall und Infrarot

Räumlichkeiten:
circa 70 m²: 2 Kabinen

Marken:
Deynique, RegulatPro,
Elleebana Lash- und Browlift

Geräte:
Radiva und Amasonic 3plus
von Amadiva, Aquabration von
Deynique, Skinpeeler von
Reviderm

Beliebte Behandlungen:
Anti-Aging-Gesichtsbehandlung
mit Radiofrequenz

Kosten:
Grundausstattung:
100'000 CHF

Kunden im Monat:
circa 60–80

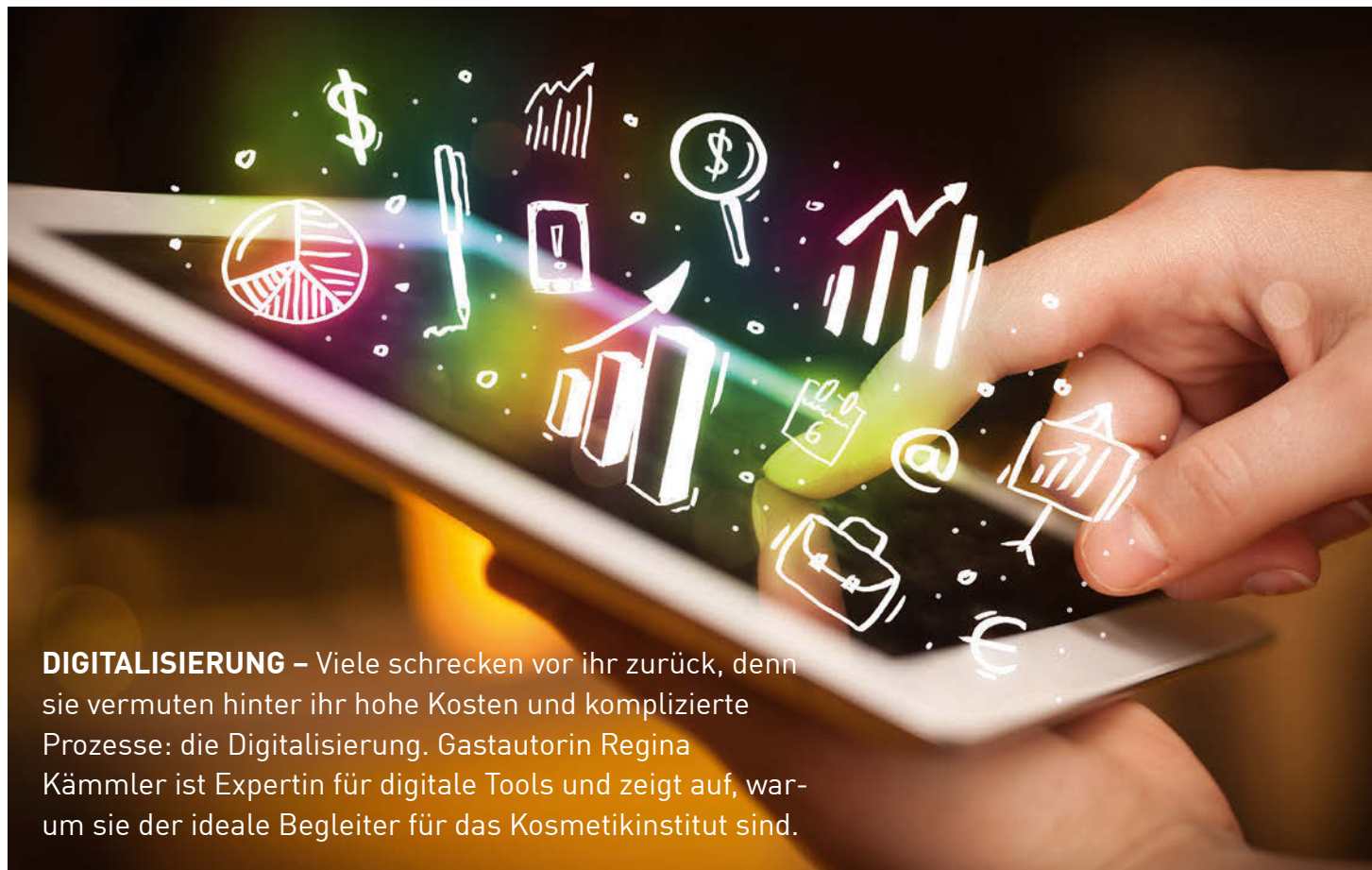


KONTAKT

Schönheitsatelier
Fabiola Risi

Emmetterstrasse 4a
6375 Beckenried
www.schoenheitsatelier.ch
Instagram:
[@schoenheitsatelier_fabiola](https://www.instagram.com/schoenheitsatelier_fabiola)

Digital *durchstarten*



DIGITALISIERUNG – Viele schrecken vor ihr zurück, denn sie vermuten hinter ihr hohe Kosten und komplizierte Prozesse: die Digitalisierung. Gastautorin Regina Kämmler ist Expertin für digitale Tools und zeigt auf, warum sie der ideale Begleiter für das Kosmetikinstitut sind.

Die Schweiz gilt seit Jahren als eines der Länder mit den vielversprechendsten Digitalisierungsbemühungen und konnte im letzten Jahr den sechsten Platz im IMD World Digital Competitiveness Ranking belegen. Wie hat sich dieser Digitalisierungsvorsprung während der Pandemie, mit besonderem Augenmerk auf die Salonbranche, bemerkbar gemacht?

Weltweit wurden mit der Pandemie, sowohl die grossen und digital starken Unternehmen als auch die oft analoge Handwerksindustrie auf Herz und Nieren geprüft. Besonders für die Kleinsten der Kleinen, beispielsweise Kosmetiksalons mit zwei bis

fünf Mitarbeiterinnen, wurden wechselnde Regelungen, verschärfte Hygienekonzepte sowie verunsicherte Kundschaft zur echten Bestandsprobe. Umso wichtiger sind für diese Unternehmen Lösungsansätze, denn: Klein- und mittelständige Betriebe machen ganze 95 Prozent der Wirtschaftslandschaft der Schweiz aus. Darunter fallen auch knapp 13'000 Schweizer Coiffeursalons. Und es sind gerade die **Betriebe aus dem alltäglichen Handwerk und Servicebereich, die die Potenziale der Digitalisierung noch nicht voll ausschöpfen**. Während viele Nationen ihre Beauty-Industrie streckenweise komplett zum Erliegen brachten, setzte die Schweiz auf Vernunft und Koope-

ration der Eidgenossen. So beschloss der Schweizer Bundesrat im Januar, dass Schweizer Coiffeur- und Kosmetiksalons trotz des im Dezember ausgerufenen Lockdowns weiterhin geöffnet bleiben. Im europäischen Vergleich kam man also verhältnismässig glimpflich davon – Herausforderungen gab es trotzdem. Hygienekonzepte kosten Geld, deren Umsetzung wiederum verschlingt Arbeitszeit.

Auf der anderen Seite stand die Kundschaft, die nicht zuletzt wegen der teils unübersichtlichen Sachlage während der Pandemie verunsichert war. Im Umkehrschluss kämpften viele Salons ums Überleben, setzten dafür neue Konzepte um

und bauten vor allem auf die Digitalisierung von Prozessen.

Die Pandemie als Wegbereiter

Die Salonbetriebe mussten sich, wie der Rest des Landes, an die bestehende Maskenpflicht und entsprechende Hygienekonzepte halten. Daten der Kundschaft penibel sammeln, kontinuierliche Reinigung von Oberflächen oder Mindestabstände gewähren – all das ist zeitaufwendig und hindert Kosmetikerinnen an der eigentlichen Arbeit. Laut der digitalen Buchungsplattform Treatwell werden in der Schweiz insbesondere Nagel- und Wimpernbehandlungen nachgefragt. Wie können die Anbieterinnen solcher Behandlungen mehr Kapazitäten schaffen und gleichzeitig ihre Salons zukunftssicher aufstellen?

Digitale Tools schaffen hier Abhilfe. Die Eventindustrie dient dabei als Paradebeispiel: In kürzester Zeit wurden Eventkonzepte von der physischen in die digitale Welt übertragen, neue Plattformen geschaffen und verloren geglaubte Umsätze erwirtschaftet. Doch gerade die befürchtete Komplexität solcher Technologien war vielen Salonbesitzerinnen ein Dorn im Auge. Einerseits verständlich, waren digitale Helferlein von Funktionsumfang und Anwendungsfällen lange nur auf Konzerne und grössere Mittelständler ausgerichtet. Andererseits brachte die Krise gleichermassen Salonbesitzerinnen und Anbieter solcher Softwareprodukte zum Umdenken. Die gute Nachricht vorweg: Tools, die speziell kleine Betriebe unterstützen und entsprechend intuitiv zu implementieren sind, werden vermehrt nachgefragt – und angeboten!

Kosmetikbranche und die Digitalisierung – Liebe auf Umwegen?

Vorteile hier, Chancen da – was bedeutet die Digitalisierung konkret für Kosmetikerinnen? Optimierungspotenziale offenbaren sich insbesondere in der **Salonadministration**. Viele Prozesse laufen hier nach wie vor analog ab: Das Telefon klingelt, eine Mitarbeiterin muss die Arbeit unterbrechen, den Termin am Telefon koordinieren und anschliessend händisch ins hauseigene Terminbuch eintragen. All das kostet Zeit, die im Umkehrschluss für die eigentliche Kernkompetenz, die Behandlung,

fehlt. Der offensichtlichste Vorteil liegt deshalb in der **digitalen Terminkoordination**. Über spezialisierte Plattformen können Kundinnen einfach und schnell verfügbare Termine einsehen und direkt buchen. Es profitieren schlussendlich sowohl die Kosmetikerin als auch die Kunden und der Salon durch bessere Qualität, erhöhte Effizienz und allgemeine Zufriedenheit. Doch damit nicht genug. Seit in vielen Bereichen des Lebens alles, was offline auch online zu haben ist, beharren Kunden neuerdings auf ständige Verfügbarkeit, blitzschnelle Rückmeldungen und dauerhaften Informationszugang von überall. Neben den Konzernstandards mitzuhalten, ist für die so wirtschaftlich und gesell-

„Seit in vielen Bereichen des Lebens alles, was offline auch online zu haben ist, beharren Kunden auf ständige Verfügbarkeit, blitzschnelle Rückmeldungen und dauerhaften Informationszugang von überall.“

schaftlich relevanten KMUs zwar schwer, aber nicht unmöglich. Besonders im Handwerksbetrieb und der Kosmetikbranche sind die digitalen Tools der grossen Unternehmen rein finanziell einfach nicht tragbar. An genau dieser Stelle knüpfen neue, intuitive Technologien an. Neben der Terminkoordination liefern Softwareanbieter eine ständige Informationsquelle zum eigenen Salon, beispielsweise durch transparente, integrierte Kundenbewertungen. Dies führt zu einer höheren Reichweite und letztlich zu einem gesteigerten Umsatz. Auch Zahlungsvorgänge können direkt über die App, mit der die Behandlung gebucht wurde, digital abgeschlossen werden.

Digitale Tools schaffen Kontakte

Digitale Plattformen erleichtern die Arbeit im Salon also grundlegend: Die Termine werden selbst laufend eingetragen, während die Unternehmerinnen die **gesparte Zeit nutzen können, um sich ihrer eigentlichen Passion zu widmen**. Die Kunden erhalten darüber hinaus die Flexibilität, ihre Termine immer, überall und ohne langes Warten am Handy oder Laptop zu buchen. Durch die allgemeine Online-Verwaltung werden zudem nicht nur die Terminbuch-

ungen im Blick behalten, sondern der gesamte Salonalltag kann von einem Ort aus organisiert werden. Dadurch bekommen die Unternehmerinnen **gebündelt Kontrolle über Kalender, Notizen und Kunden- sowie Mitarbeiterprofile**. Darüber hinaus helfen die personalisierten Online-Profile den Salons dabei, ihre Reichweite maximal zu erhöhen und potenzielle Kunden von sich zu überzeugen.

Mit dem kostengünstigen Online-Marketing können die Unternehmerinnen ausserdem an weiterer Stelle Organisationsaufwand sparen, während sie ihre personalisierten Portfolios, Kundenbewertungen und Behandlungsliste sowie Verfügbarkeit und Preise gesammelt verwalten können. Ein

weiterer Vorzug ergibt sich aus den digitalen Zahlungsvorgängen: Ohne Zettelwirtschaft und analoges Durcheinander werden schnelle und vor allem sichere Bezahlungen für Kunden und Inhaberinnen gleichermassen ermöglicht.

Letzten Endes wird deutlich, dass Schweizer Kosmetikerinnen durch die Minimierung des Verwaltungsaufwandes mithilfe digitaler Plattformen eine essenzielle Qualität zurückgewinnen: die Stärkung der Kundenbindung. Neben der Einsparung von Zeit und Geld können die Salons nämlich nicht nur Neukunden überzeugen, sondern auch langfristig nachhaltige Kundenbindungen aufbauen und erhalten. **So helfen die digitalen Tools dabei, zwischenmenschliche Kommunikation zu erleichtern, ein professionelles Salonerlebnis zu garantieren und langfristige Kundenbeziehungen zu gewährleisten.** □



REGINA KÄMMLER

Regina Kämmler ist Country Managerin DACH bei Treatwell. Die studierte Marketing- und Kommunikations-expertin verantwortet den operativen Betrieb und die Kundenbeziehungen im deutschsprachigen Raum. Sie ist seit 2015 für Treatwell tätig.

Party-Fieber

STEP BY STEP – Die Zeit der Weihnachtsfeiern und Silvesterpartys steht bevor! Bei mutigen Kundinnen können Sie mit diesem eleganten und extravaganten Make-up in die Vollen gehen. Wer es dezenter mag, kann auch nur einzelne Strasssteinchen setzen. Make-up-Artistin Tanja Oertli zeigt step by step, wie's geht!





Tanja Oertli

Die Glarner Make-up-Artistin belegte 2018 den dritten Platz der Swiss Newcomer Make-up-Trophy und sicherte sich schliesslich 2019 den ersten Platz bei der 25. Schweizer Make-up-Meisterschaft.

Auf Instagram zeigt sie ihre Arbeiten, die sie für Fotoshootings kreiert. Ihr Repertoire reicht dabei von Beauty-, Fashion- bis hin zu Special-Effect-Make-up.

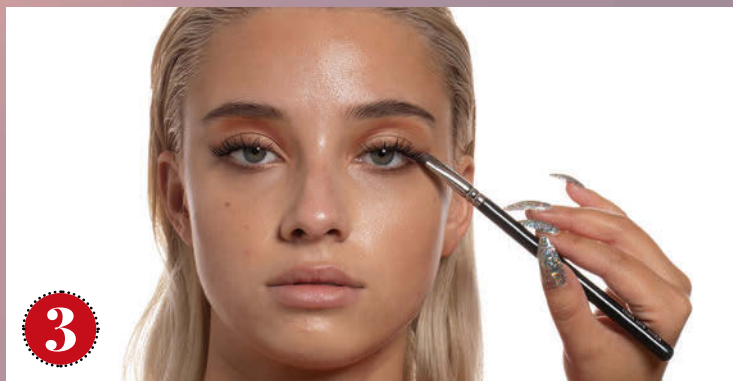
, Mit diesem Look zieht Ihre Kundin bei jeder Weihnachtsfeier oder Silvesterparty die Blicke auf sich! Die Strasssteinchen verleihen dem Look einen Wow-Effekt. Je nach Anlass können Sie mehr oder weniger Steinchen setzen. Die glamourösen roten Lippen runden das Make-up ab.



Die Basis: Das Wichtigste für ein schönes Make-up ist die richtige Base. Als erster Schritt wird deshalb das Gesicht mit einer feuchtigkeitsspendenden Creme gepflegt. Wenn die Creme gut eingezogen ist, werden Augenschatten und Unreinheiten mit einem zur Hautfarbe passenden Concealer abgedeckt. Zum Schluss den Concealer unter dem Auge mit wenig Puder fixieren.



Die Augenbrauen: Die Brauen werden als Erstes mit einem Brauenbürstchen durchgekämmt, damit Puderreste entfernt werden. Anschliessend werden die Brauen mit einem passenden Brauenpuder leicht aufgefüllt und allenfalls die Form leicht korrigiert. Um die Brauen zu fixieren, werden sie zum Schluss mit einem klaren Brauengel in Form gebürstet.



Lidschatten: Das Lid wird mit einem Primer vorbereitet, damit der Lidschatten gut hält und nicht verrutscht. Danach wird ein orangefarbener Ton in die Lidfalte geblendet. Wichtig ist, den Augeninnenwinkel zu schattieren. Das bildet die Grundlage für die Strasssteine, die später geklebt werden. Auf das bewegliche Lid wird anschliessend ein goldschimmernder Lidschatten aufgetragen. Zum Schluss wird mit einem braunen Lidschatten ein Eyeliner gezogen, leicht ausgeblendet und die Wimpern schwarz getuscht.



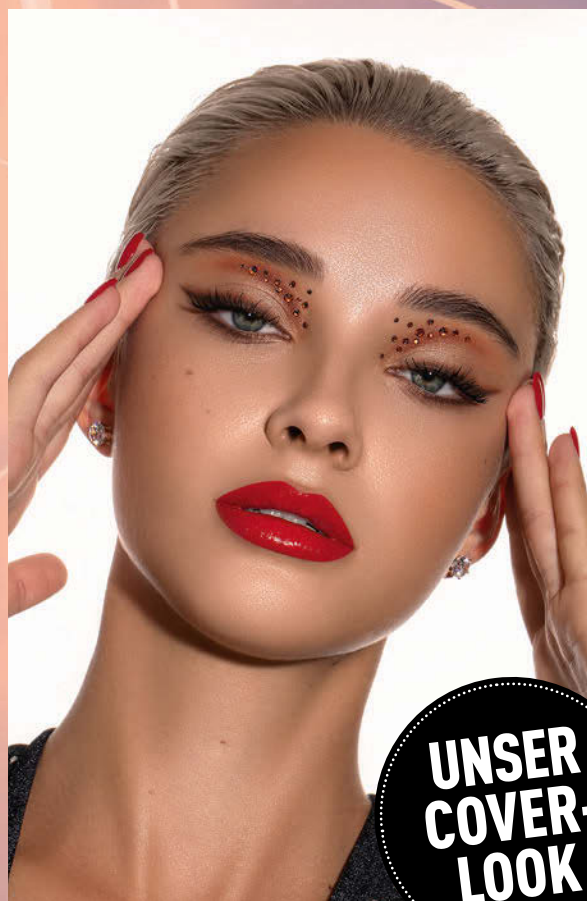
Strasssteinchen: Die Steine werden nun entlang der Schattierung im Augeninnenwinkel aufgeklebt. Um die Steine zu kleben, mit einem Wimpernkleber an den gewünschten Stellen den Kleber punktuell auftragen und die Steine darauf setzen.



Contouring & Highlights: Schliesslich werden die Konturen des Gesichts mit einem Cream-Contouring-Produkt verstärkt und die höchsten Stellen durch Highlights hervorgehoben. Die Konturfarbe wird leicht unterhalb des Wangenknochens und an der Stirn entlang aufgetragen und gut verblendet. Mit einem flüssigen Highlighter den Wangenknochen, den Nasenrücken und das Lippenherz betonen. Die Kontur unter dem Wangenknochen gut in den Highlighter verblenden, damit ein natürliches Finish erzielt wird. Bei Bedarf ölige Stellen leicht mit einem transparenten Puder mattieren.



Lippen: Damit der Lippenstift lange hält, die Lippen zuerst mit einem passenden Lipliner umranden und ausfüllen. Anschliessend einen Gloss in der gleichen Farbe darüber auftragen. Die Konturen können zum Schluss mit Concealer ausgebessert und definiert werden.



NACHHER

Die Strasssteine und die roten Lippen machen den Look zu einem echten Party-Highlight!

ZARTE FARBE

Cosart | Der cremige „Lipstick Green Life“ in der Farbe „Maron“ lässt die Lippen voll und weich wirken. Der dezente Nude-Ton steht sowohl warmen als auch kühlen Typen. Das Packmaterial besteht zu 100 Prozent aus recyceltem Monomaterial, sodass ein mikroplastikfreies Recycling möglich ist.

Tel. +49 881 9 27 85 97,
www.cosart.de



WEIHNACHTSSTIMMUNG

Catherine Nail Collection | Passend zur Weihnachtszeit funkelt und glitzert es in den Nagellackflakons von Catherine. Die drei Lacke „hey santa“, „holy night“ und „x-mas tree“ machen in Gold, Grün und Dunkelrot Lust auf das Fest der Liebe.

Tel. +49 56 06 53 03-0,
www.catherine.de



TOP GESTYLT

Glamour & Glow



GOLDRAUSCH

Skeyndor | Die „Drops D'Or“ von Skeyndor verleihen jedem Hautton dank der enthaltenen Goldpigmente einen individuellen Glanz. Die flüssige Textur erlaubt die Anwendung als Highlighter sowohl im Gesicht als auch auf dem Körper.

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

EYES, EYES, BABY!

Reviderm | Der „Eye Perfection Kajal“ von Reviderm verspricht, die Augen schnell und einfach zu betonen. Dank integriertem Spitzer und Applikator-schwämmchen kann der Kajal auch unterwegs verwendet werden. Die Textur des wasserfesten Stifts lässt sich leicht und präzise auftragen.

Tel. +49 81 04 88 73-0,
www.reviderm.com



2 IN 1

Jacks Beauty Line | Die vegane Make-up-Linie soll Hautpflege und Make-up als Hybridkosmetik zusammenbringen. Im Oktober 2021 gingen die ersten Neuheiten an den Start, so auch der „Bronzer“ und der „Pressed Powder“. Der „Pressed Powder“ soll sanft mattieren und der Haut ein gesundes Finish geben. Der „Bronzer“ eignet sich zum Konturieren und lässt sich leicht verblenden.

Tel. +49 302 842 15 66,
www.jacks-beautyline.com



Beauty hautnah in München



*Save
the date!*
**BEAUTY FORUM
MÜNCHEN 2022**
1. und 2.
Oktober 2022

We are back – Unter diesem Motto fand die 35. BEAUTY FORUM MÜNCHEN statt. Nach zwei Jahren messefreier Zeit öffnete die Fachmesse endlich wieder ihre Tore für die Fachbesucher. Der Restart war ein voller Erfolg! Bei herrlichem Herbstwetter tummelten sich über 15'000 Besucher aus über 25 Ländern voller Wissbegier auf dem Messegelände.

Spannung lag in der Luft, und es war deutlich zu spüren: Die ganze Branche sehnt sich nach Live-Kommunikation, nach haptischem Erleben und persönlichen Kontakten. Bei mehr als 460 ausstellenden Unternehmen und Topmarken auf 25'000 qm Ausstellungsfläche konnten sich begeisterte Beauty-Fans und -Profis an den Ständen inspirieren und beraten lassen. Das Interesse an den Themen Beauty, Business, Nails, Medical und den neuesten Trends war riesig.

Spannendes Rahmenprogramm

Auf der Bühne des BEAUTY POINT fanden inspirierende Shows statt, die für viel Ab-

wechslung und Unterhaltung sorgten. Höhepunkte waren die Show zum schillernden Drag Queen-Make-up und der glamouröse Catwalk. Auf dem Anti-Aging-Kongress und dem etablierten Podologie-Kongress saugten etwa 80 Teilnehmer neues Expertenwissen in sich auf. Neu war, dass an beiden Kongressen auch per Live-Stream

teilgenommen werden konnte. Ausserdem nahmen 125 Besucher an den acht Workshops teil, die teilweise ausverkauft waren. Selbstverständlich fand die BEAUTY FORUM MÜNCHEN 2021 unter konsequenter Einhaltung der vom Land Bayern vorgegebenen COVID-19-Hygiene- und Schutzregeln und einer **strikten 3G-Kontrolle** statt.

„Es ist schön, dass wir gemeinsam für die ganze Branche ein starkes positives Signal setzen konnten.“

Roberto Valente,
Managing Director der
Health and Beauty Group



Foto: Moritz Schleiffelder HEYMO/BEAUTY FORUM

Bunte Messevielfalt



Über 15'000 Besucher strömten am Messewochenende auf die BEAUTY FORUM MÜNCHEN.



Die Fachbesucher konnten sich in den zwei Messehallen auf 25'000 qm Ausstellerfläche über die neuesten Trends und Produkte der Beauty-Branche informieren.



Referentin Dr. Julia Riedmeier erklärte im Workshop „Brand-Building mit Instagram“ wie Kosmetikerinnen in fünf Schritten ihre Markenpräsenz zum Erfolg führen.



Bei der Make-up-Show „Colourful – von Drag Queens bis zum extravaganten Look“ setzte die Face & Body Academy ihre Models perfekt in Szene.

Alle Referenten und Experten am BEAUTY POINT, bei den Workshops und den Kongressen erfüllten die 3G-Regeln.

Ausbildungen

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

Klassische Kosmetik

■ Basel

Maria Schweizer AG **Fachschule für Kosmetik** **Internationale CIDESCO-Schule**

Die erste Kosmetikfachschule der Schweiz wurde 1936 von Maria Schweizer gegründet und bietet somit langjährige Erfahrung in der Ausbildung von Kosmetikerinnen. Die Maria Schweizer AG ist eduQua zertifiziert und setzt mit ihren qualifizierten Kursleiterinnen auf Professionalität und Fachkompetenz. Erfahren Sie mehr über die berufsbegleitenden und Intensiv-Lehrgänge mit Diplomabschluss, das international anerkannten CIDESCO-Diplom und unsere vielfältigen Angebote an den drei Standorten in Zürich, Basel und Burgdorf. Professionalität fängt mit Bildung an – entscheiden Sie sich für eine Ausbildung auf höchstem Niveau. Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Traumberuf.
Elisabethenanlage 7, 4051 Basel
Tel. +41 61 262 00 88
info@kosmetikfachschule.ch
www.mariaschweizer.ch

■ Bern

faces Fachschule für Kosmetik **academy of make-up**

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

■ Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY

Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 100 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf und Dübendorf warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozentinnen bilden Sie in den Bereichen Wellness, Kosmetik, Fusspflege, Selbstmanagement, Massage, Hair und Physiotherapie 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

■ 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 Fachschu-

len 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@marischweizer.ch
www.mariaschweizer.ch

Medizinische Kosmetik

■ Baar

swissestetic AG

Erfolgreich dank Wissen
Die Kosmetikbranche durchlebt einen ständigen Wandel. Es ist nicht einfach, auf dem neuesten Stand zu bleiben. Die Kunden haben immer höhere

Ansprüche, die rechtlichen Anforderungen werden komplizierter und die Kosmetikindustrie bringt laufend neue Produkte auf den Markt.

Wir helfen Ihnen, auf dem neusten Stand zu bleiben. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung in der kosmetisch-medizinischen Branche. Nehmen Sie teil an unseren professionellen Weiterbildungen und Events, lernen Sie unsere innovativen Produkte und Behandlungen kennen und lieben. Seien Sie erfolgreich dank Wissen! Wir freuen uns auf Sie.

Unsere fundierten Schulungen inklusive Zertifikat beinhalten unter anderem die folgenden Themen, bei denen Theorie, sowie auch die praktische Anwendung kompetent weitergegeben werden:

Anti-Aging, Akne, chem. Peeling, Depigmentation, Kabinenbehandlungen, Verkaufsprodukte und viele mehr.

Die aktuellen Kursdaten finden Sie auf unserer Homepage.

Adresse:
swissestetic AG
Blegistrasse 5, 6340 Baar, Schweiz
Kontakt
041 768 80 80

www.swissestetic.ch
Weiterbildungs-Kategorien

- Medizinische Kosmetik
Marken
- mesoestetic
- swissestetic

■ Birmensdorf

MED BEAUTY SWISS AG WISSEN SCHAFFT SCHÖNHEIT®

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

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

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

■ Zürich

Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik Zürich

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

Ästhetische und Medizinische Kosmetik Aus- und Weiterbildungen:

- Master / Diplom: "Ästhetische Derma-Kosmetik in medizinisch ausgerichteter Kosmetik"
- Kosmetologie und Medizinische Grundlagen
- Sprechstundenassistenz
- 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
- Sprechstundenassistenz mit Kantonale Berufsfachschule

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

- Instrumentenkenntnisse, Vorbereitung Kleinchirurgie
- Vitalzeichenkontrolle und Blutentnahme venös
- Einfache Notfallsituationen und Erstbehandlung, Telefonsituationen
- Injektionen (s.c. und i.m), Aufziehen von Lösungen und subcutane Injektionstechnik, Injektionstechnik intramuskulär und ventroglute

Rüdenplatz 2, 8001 Zürich
Tel. +41 43 818 58 75
fachakademiebysonora@yahoo.com
www.fachakademie-medinische-aesthetische-kosmetik.ch

Lashes

■ Frauenfeld

alessandro Schweiz AG / GL Beautycompany

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 Naildesign, 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-Wimpernstylisten. Wir bieten: Volumentechnik und Workshops, Umschulungen nach Kundenwünschen auch in ihrem Studio. Moderne Schulungsräume, kleine Gruppen, in Zürich und Schaffhausen. Sie erhalten ein fachmännisches Wissen mit viel Praxis. Neu für Profis, oder die es werden möchten: Volumen & Style, 2-Tages Intensivschulung für Fortgeschrittene, Wimpernlifting-Schulungen.

Sternenstrasse 29, 8002 Zürich
Stadthausgasse 23, 8200 Schaffhausen
www.luxuslashes-schweiz.ch
mail@augenblick-sh.ch

Make-up

■ Bern

BLEND – Academy of Make-up Artistry Visagistenschule

Ausbildung / Weiterbildung
Die Nummer 1 Ausbildung zum professionellen Hair- & Make-up-Artisten / Visagisten im Herzen von Bern. Unter erstklassigen Bedingungen baust Du Dir im familiären Umfeld eine vielfältige Grundlage auf, um in der Beautybranche durchzustarten. Du lernst alles über Make-up und Hairstyling von Schweizer Top Make-up-Artisten und profitierst von unserem Netzwerk. In aufbauenden Modulen bieten wir eine solide Grundausbildung zum Visagisten für Quereinsteiger und Fachleute sowie Weiterbildungen im Bereich Hairstyling und Make-up. Zudem organisieren wir regelmässig Workshops und Masterclasses.

Aarberggasse 36,
Tel. 031 312 20 00
mail@blend-academy.ch
www.blend-academy.ch

faces Fachschule für Kosmetik academy of make-up

Professionelle Aus- und Weiterbildungen mit Diplomabschluss für Ihren Erfolg in der Beauty-Branche, all in 1. KosmetikerIn, Make-up Artist/ VisagistIn, Permanent Make-up, Naildesign, Hairstyling, MasseurIn, Lash Extensions, Lash Lifting, Med. Kosmetik (Plasma Corrector, Nano-/ Micro-Needling, LED-Therapie, Hyaluron-Filler).

Spitalgasse 28
3011 Bern
Tel. 031 312 18 00
info@faces-kosmetikschule.ch
www.faces-kosmetikschule.ch

■ Wetzikon

Visagistenschule Face Design GmbH

Ihre Vorteile:

- Seit 20 Jahren die führende Visagistenschule der Schweiz.
- State-of-the-Art-Lehrgang zum Make-up-Artist PRO mit repräsentativem Diplom nach neuesten Standards.
- Umfassend, immer topaktuell und konsequent praxisorientiert.
- Begleitet und gecoacht von absoluten Make-up-Profis mit langjähriger Praxiserfahrung und Referenzen aus der internationalen Visagistenwelt.
- Strukturiert und erfolgsorientiert aufgebaut, nach erwachsenbildnerischen Grundsätzen, Spass und Lernerfolgserlebnisse garantiert!
- Unterricht in brandneuer, topmoderner Infrastruktur mit speziellem Make-up-Möbiliar und Lichtsystem für höchsten Unterrichtskomfort.
- Inbegriffen ist das umfassende Produktsortiment mit grosser Auswahl an Profi-Marken, Materialien und dem Face-Design-Pinselsortiment.
- Kooperation mit renommierter Modelagentur für das persönliche Portfolio-Shooting unter realen Bedingungen.
- Nach 6 Monaten ausgebildet um national und international professionelle Make-up-Dienstleistungen anzubieten, selbständig und erfolgreich.
- Grosses Weiterbildungsangebot in den verschiedenen Spezialgebieten, unterrichtet von Top-Grössen ihres Fachs dank dem internationalen Netzwerk von Face Design.
- Schweizweit bekannt für einmalige Talentförderung und Begleitung auch nach der Ausbildung.

Face Design Visagistenschule – Ihr premium Ausbildungspartner im Bereich Make-up und Visagistik in der Schweiz.

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

Offizielles PMU Verband Ausbildungsinstitut.
Über 20 Jahre Erfahrung.
Grundausbildung mit persönlicher Betreuung bis zu einem Jahr nach der abgeschlossenen Ausbildung.
Visagistik-Kurs und verschiedene Weiterbildungen.
Medizinisches Permanent Make-up.
Areola, Trichopigmentation, SMP
Modelle werden für Sie organisiert
Ausbildung in Deutsch, Italienisch, Portugiesisch, Englisch und Spanisch.
Othmarsingerstrasse 3,
5605 Dottikon AG
Tel. 056 535 43 34
www.naturaldesign.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 Naildesign, 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 und Dübendorf warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozentinnen bilden Sie in den Bereichen Wellness, Kosmetik, Fusspflege, Selbstmanagement, Massage, Hair und Physiotherapie weiter und bieten praxisnahe Verkaufs- und Marketingseminare an. Dank dem Anschluss an die Simon Keller AG profitieren Sie beim Besuch eines Seminars von Sonderkonditionen auf die kursspezifischen Produkte.
Lyssachstrasse 83
3400 Burgdorf
Tel. +41 34 420 08 04
Fax: +41 34 420 08 01
info@swa.ch
www.swa.ch

Haarentfernung

■ Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Sugaring als Enthaarungsmethode liegt hoch im Trend. Begeistern Sie jetzt Ihre Kunden mit Ihrem erweiterten Angebot als Dermapeepil Sugaring Profi. Mit unseren Ausbildungsangeboten in kleinen Gruppen von 2 bis 6 Teilnehmern können auch Sie diese zuckersüsse Haarentfernungsmethode erlernen und sofort in Ihrem Institut anbieten. Mit der "Dermapeepil Basic" Schulung legen Sie den ersten Grundstein für Ihre Ausbildung. Vertiefen und festigen Sie 4 bis 6 Wochen nach der Basic Schulung am "Praxis Day" das Gelernte gratis. Mit unserer "Dermapeepil Expert Sugaring" Schulung, werden allfällige Fehlhaltungen angeschaut. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Italienisch.

Laurenzentorgasse 14 | 5000 Aarau
+41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.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 und Dübendorf warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozentinnen bilden Sie in den Bereichen Wellness, Kosmetik, Fusspflege, Selbstmanagement, Massage, Hair und Physiothe-

rapie 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

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 Cadonin, Rue du Midi 17, 1800 Vevey

Tel. : +41 31 972 18 19

info@koloristika.ch

www.koloristika.ch



Buchen Sie jetzt Ihren Ausbildungseintrag!

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

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@mail.ch, www.berufsverband-fusspflege.ch



Schweizerische Gesellschaft für medizinische Kosmetik
Dorfstrasse 19a, CH-6340 Baar
Tel. 078 749 25 88, info@sgmkverband.ch, www.sgmkverband.ch



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



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



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

Horoskop

IHRE STERNSTUNDEN IM DEZEMBER



SCHÜTZE (23.11.–21.12.):

Ihre kosmischen Geschenke sind fast schon rekordverdächtig! Kein Wunder, dass Sie es derzeit hervorragend verstehen, Ihre zahlreichen Stärken gewinnbringend einzusetzen und mit Ihren Macher-Qualitäten zu beeindrucken. Dabei fühlen Sie sich pudelwohl auf der Überholspur des Lebens und punkten mit viel Selbstbewusstsein, Begeisterungsfreude und taktisch versiertem Handeln. Nutzen Sie diese produktive Zeit, um Ihre Individualität noch mehr zum Ausdruck zu bringen und Herzensprojekte voranzutreiben! Wenn Herz und Verstand an einem Strang ziehen, können Beziehungen mit Happy-End-Charakter entstehen und bereits vorhandene Partnerschaften neu belebt werden. Denn Sonne und Merkur bringen eine neue Leichtigkeit in Ihr Liebesleben und steigern zudem das Bedürfnis nach Austausch und gemeinsamen Unternehmungen.

2 Steinbock (22.12. – 20.1.): In den kommenden Wochen sollten Sie einen Gang runterschalten und sich Schönes gönnen! Venus signalisiert, dass Ausgeglichenheit Sie Ihren Zielen näherbringt. Ab Mitte des Monats beflügelt Business-Planet Merkur Ihren Geist!

Wassermann (21.1. – 19.2.): Bis Mitte Dezember gilt: Vorsicht vor übertriebenem Aktionismus! Was nicht heisst, dass Sie sich von Ihrem Karrierekurs abbringen lassen sollten. Es geht nur darum, sich so weit zu sammeln, dass Sie aus einer klaren Absicht heraus handeln können.

Fische (20.2. – 20.3.): Achten Sie darauf, sich nicht zu verzetteln und zu übertreiben. Auch Vertragsabschlüsse und grössere Ausgaben sollten Sie bis Mitte Dezember vermeiden! Dafür eignet sich dieser Monat, um sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und Ihre Ziele Schritt für Schritt zu verfolgen!

Widder (21.3. – 20.4.): Sie sind jetzt ganz auf Wachstum gepolt, sollten sich aber vor Übertreibungen (vor allem finanziell) und vor Selbstüberschätzung hüten.

Stier (21.4. – 20.5.): Bis Mitte des Monats kommen Ihre Vorhaben nur schleppend voran! Deshalb empfiehlt es sich, Entwicklungen abzuwarten und den positiven Venuseinfluss, der bindungswillig und kreativ macht, zu geniessen.

II Zwillinge (21.5. – 21.6.): Im Dezember ist Ihr Karrierehimmel bewölkt! Meiden Sie daher grössere Ausgaben und Vertragsabschlüsse. Bleiben Sie bei Versprechen, die zu schön klingen, um wahr zu sein, vorsichtig und verhalten Sie sich im Umgang mit anderen diplomatisch.

Krebs (22.6. – 22.7.): Der Power-Planet Mars lässt Ihr Energielevel steigen. Ab dem 14.12. könnte es im zwischenmenschlichen Bereich zu Missverständnissen kommen. Ausserdem haben Sie wahrscheinlich das Gefühl, öfter an Ihre Grenzen zu stossen.

Löwe (23.7. – 23.8.): Wer wie Sie an sich glaubt, zieht den Erfolg an! Entsprechend stehen die Zeichen im Dezember auch auf Expansion – aber bitte mit Plan und Ziel! Denn übereilte Aktionen sind wenig Erfolg versprechend.

Jungfrau (24.8. – 23.9.): Ihr Geschäftssinn leidet unter der starken Schützebetonung und resultiert in einer überzogenen Erwartungshaltung. Doch Sie besitzen genügend Durchhaltevermögen, um am Ball zu bleiben, zumal dank Venus und Pluto Ihr Beziehungsleben rund läuft.

Waage (24.9. – 23.10.): Auch wenn Sie sich wahrscheinlich mit einigen Verpflichtungen, die an Sie gestellt werden, auseinandersetzen müssen, gestaltet sich der Dezember produktiv. Denn Ihr Energielevel und Ihr Selbstbewusstsein steigen.

Skorpion (24.10. – 22.11.): Bis zum 13.12. verleiht Ihnen Mars noch ein Plus an Motivation und Tatkraft. Nutzen Sie diese Power, um Projekte voranzutreiben. Ab dem 14.12. bekommen Sie dann Rückenwind von Merkur und Venus, die Sie mit jeder Menge wertvoller Ideen versorgen und Ihren Geschäftssinn pushen.



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 Germany GmbH,
Ettlingen/Deutschland

Organ
Offizielles Organ der BEAUTY FORUM SWISS

Herausgeber und Verlag
Health and Beauty Marketing
Swiss GmbH

Geschäftsführer:
Roger von Ah, Roberto Valente
Zinggertorstrasse 1a
6006 Luzern

Tel. 041 417 07 70; Fa 041 417 07 71
www.health-and-beauty.ch
info@health-and-beauty.ch

Redaktion
Jaqueline Kramer
Tel. +49 7243 72 78 197
jaqueline.kramer@health-and-beauty.com

Art Director
Rolf Jäger
Tel. +49 7243 72 78 194
rolf.jaeger@health-and-beauty.com

Leser-Service
Martina Schmider
Tel. 041 417 07 78
martina.schmider@health-and-beauty.ch

Head of Sales
Florian Knobloch
Tel. +49 7243 72 78 116
florian.knobloch@health-and-beauty.com

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

Sales Managerin
Jenny Kromer
Tel. +49 7243 72 78 198
jenny.kromer@health-and-beauty.com

Projektleitung Messe
Michelle Kuliskiewicz
Tel. 041 417 07 75
michelle.kuliskiewicz@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 Germany GmbH
Ludwig-Erhard-Str. 2
D-76275 Ettlingen

Postfach 10 04 11
D-76258 Ettlingen
Tel. +49 7243 7278-0; Fax +49 7243 7278-227
www.beauty-forum.ch

Frankreich
Health and Beauty
Marketing France SARL
5, Rue Geoffroy Marie
F-75009 Paris

Paris
Tel. +33 1 84 79 27 80
info@health-and-beauty.fr
www.beauty-forum.fr

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

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

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

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

Slowenien
Apertus d.o.o.
Kamniska ulica 12
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 wie-
der. Für unverlangt eingesandte Manuskripte
wird keine Haftung übernommen. Die Redaktion
behält es sich vor, Leserbriefe oder andere Bei-
träge evtl. gekürzt zu veröffentlichen oder zu zi-
tieren und die Bebilderung der Fachartikel selbst
vorzunehmen.

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

VORSCHAU

1/2022



DOSSIER: GESUND UND GEPFLEGT INS NEUE JAHR

Nach den zahlreichen Weihnachtsfeiern, Silvesterpartys, Plätzchen und Drinks zum Ende des Jahres wünschen sich viele Ihrer Kundinnen, frisch und gesund ins neue Jahr zu starten. Mit welchen Treatments Sie den Skin Detox unterstützen können, welchen Einfluss unsere Ernährung auf die Haut hat und wie der Kundin mit Make-up Frische ins Gesicht gezaubert wird, zeigen wir Ihnen in unserem ersten Dossier im Jahr 2022.



Qualitätsstandards bei Kosmetika



Minimalismus: der Megatrend in der Kosmetik und im Institut!

BEAUTY FORUM 1/2022 erscheint am

18. JANUAR 2022

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

- Dossier – Gestatten: Ihre Ausstattung von Interieur bis Tools
- Wenn's mal wieder länger dauert – kosmetische Langzeiteffekte
- Apparative Kombiverfahren: effektive Ergebnisse

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

Werbepartner in dieser Ausgabe

CNC Skincare GmbH U2	Lydia Dañow Suisse Cosmetic GmbH 21
Cosmovogue GmbH 15	Schweizerischer Fachverband für Kosmetik 7
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH 11, 27, 35, 43, U3, Beileger	Simon Keller AG 17
Kosmetik Portmann 6	swissestetic AG U4

Die *Magie* einer *guten Geschichte*

» TEIL 4: WARUM GESCHICHTEN DEN VERKAUF UNTERSTÜTZEN «

Erzählst du mir eine Geschichte? – Dies ist einer der ersten Sätze, die wir jemals gesagt haben oder die uns von unseren Kindern gesagt wurden, insbesondere in der Phase vor dem Einschlafen.

Aber woher kommt dieses angeborene Bedürfnis, Geschichten zu hören? Der Mensch neigt von Natur aus dazu, in einer fast traumhaften Dimension zu leben, sich mit den Protagonisten der Geschichte zu identifizieren und sich vorzustellen, dass er in deren Fussstapfen tritt und

Wenn wir unserem Gesprächspartner zeigen, dass wir zusammen mit ihm die Protagonisten der Geschichte sind, die wir erzählen, haben wir gewonnen.

meist als Sieger hervorgeht. Denn das ist es, was Geschichten gemeinsam haben: einen Protagonisten, oftmals eine tugendhafte und altruistische Figur; eine plötzliche Situation, die einen Schock auslöst und damit den Rhythmus der Geschichte verändert; eine mehr oder weniger aufgeregte Phase, in der der Protagonist (oder Held) kämpft; einen Epilog, der mehr oder weniger glücklich sein kann, es aber in den meisten Fällen ist.

Und was hat das alles mit unserer täglichen Arbeit zu tun? Sehr viel! Die Faszination von Geschichten endet nicht mit dem Erwachsenwerden. Deshalb haben die fortschrittlichsten Unternehmen vor einiger Zeit begonnen, ihre eigene Geschichte zu entwickeln: Das nennt man Storytelling.

Es wird viel darüber gesprochen, aber nicht so häufig angewendet. Dabei sollte jeder, der ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen hat, das Storytelling nutzen, um für (potenzielle) Kunden attraktiver zu sein.

Gehen wir davon aus, dass die Menschen neugierig und daher auch daran interessiert sind zu verstehen, wer wir sind und was wir tun. Wir sollten uns nicht auf eine Liste aus Dienstleistungen unseres Instituts reduzieren, die auf einer schönen Tafel am Eingang steht oder auf einem Flyer abgedruckt ist. Das ist nicht genug. Viel wichtiger ist: Warum tun wir das? Wie wurden wir geboren? Welcher Gedanke lässt uns mit Freude aufstehen und unsere Arbeit mit Begeisterung erledigen? Mit welchen Schwierigkeiten hatten wir zu kämpfen? Wie machen wir unsere Kunden glücklich, wenn wir ein Problem für sie lösen?

Wenn wir unserem Gesprächspartner zu verstehen geben, dass wir zusammen mit ihm die Protagonisten der Geschichte sind, die wir erzählen, haben wir gewonnen. Denn wir treten die Reise gemeinsam an, wir stehen unseren Kunden zu Diensten.

Paul Smith, einer der grössten Experten für das Geschichtenerzählen, sagte: „Eine Geschichte ist der kürzeste Weg zwischen einem Fremden und einem Freund.“ Und wie Sie wissen, kaufen die Leute lieber bei einem Freund. □



ROBERTO VALENTE
Managing Director der
Health and Beauty Group

Für Powerfrauen!

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



www.beauty-forum.ch/probeheft

Mikroneedling

Das braucht Ihre Haut

- Faltenreduktion
- Verfeinerte Poren
- Hautverjüngung
- Hautstraffung
- Narbenverschönerung

