

BEAUTY FORUM



MUSIK IN DEN OHREN

Anti-Aging für die Stimme
ab Seite 18

IM PFLEGE RAUSCH

Die Benefits von CBD
in kosmetischen Formulierungen
ab Seite 40

Dossier:

Mundgerecht

Konzepte und Treatments für die Lippen ab Seite 28

EXPERT
Line



EFFECT
Line



ZERO
Line



Den Weg zum Erfolg ebnen wir Ihnen als inhabergeführtes Familienunternehmen unter der Leitung von Britta und János Stegena mit einem Team an Experten.

Wir verfügen über 30 Jahre Branchenerfahrung und drei modernste med. BioTech-Hautpflegelinien zu sicht- und spürbar schönerem Hautbild mit 100% Herstellergarantie. Mit Ihnen zusammen, fairen Konditionen und ehrlichem Interesse an Ihrem Erfolg machen wir Ihr Kosmetikfachinstitut zum regionalen Bestseller!

Herzlich Willkommen

Hier Handy-Scan
für Sofortinfos!

Erfahren Sie mehr unter
www.belico.ch oder hier:



BTB BioTech Beauty AG Swiss
Haldenstrasse 4 | 6006 Luzern
Freefon 0800 5005-15

Belico Derma Concept e.K.
Stargarder Str. 11 | 33098 Paderborn
Freefon 0800 5005-315

BTB BioTech Beauty AG Austria
Sieveringer Str. 36/6 | 1190 Wien
Fon 01 890-3997

[®]
Belico
DERMA CONCEPT

Britta & János Stegena



Lächeln, bitte!

Die Wissenschaft des Lachens – ja, Sie haben richtig gelesen und dabei hoffentlich ein wenig geschmunzelt – beschäftigt sich mit den physischen und psychischen Auswirkungen des Lächelns und Lachens. Die Gelotologie also belegt, dass der Ausdruck von Freude viele positive Auswirkungen auf unseren Geist und Körper hat: Es wird nicht nur unser Immunsystem gestärkt und unsere Selbstheilungskräfte werden aktiviert, sondern auch unser Gehirn wird durch die positiven Signale leistungsfähiger. Sogar das Schmerzempfinden wird gesenkt, wie der Psychologe Willibald Ruch von der Universität Zürich in seinen Forschungen nachweisen konnte.

Wie Sie Ihren Kundinnen ein Lächeln auf die Lippen zaubern können, erfahren Sie übrigens in unserem **Dossier „Keep Smiling“ ab Seite 28**. Hier beschäftigen wir uns ausgiebig mit der Lippenpflege und nebenbei auch mit der Wichtigkeit von Mund-zu-Mund-Werbung für Ihr Institut.

Ein weiterer heisser Lesetipp ist unser Artikel **„So klingen Sie jung!“ ab Seite 18**, denn ob Sie es glauben oder nicht: Auch die Stimme kann gepflegt werden, um sie möglichst lange jung zu erhalten.

Viel Inspiration und vor allem Freude beim Lesen,

Jaqueline Kramer

Editor-in-Chief BEAUTY FORUM ED. SWISS, jaqueline.kramer@health-and-beauty.com

LESEN SIE AUCH



BEAUTY FORUM BUSINESS 4/2022

Richtig rechnen:
So kalkulieren Sie
neue Investitionen

Feedback? Ja bitte!
Kundenbeschwerden
als Chance sehen

Sie haben Post:
E-Mail-Marketing
und der Nutzen für
Ihr Institut

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

SAVE THE DATE

BEAUTY BUSINESS DAY LAUSANNE

Sonntag, 18. September 2022
Hôtel Lausanne Palace

Alle Infos zum Event & Tickets
inkl. attraktivem Vorteilspaket:
www.beauty-fairs.ch



12

SCHÖNHEIT ZUM EINNEHMEN

Richtig supplementieren



Inhalt

JULI + AUGUST 2022

COMMUNITY

6: News – People

8: News
Neues Headquarter

10: Ja, like mich doch!

BEAUTY & CARE

► 12: Schönheit zum Einnehmen
Richtig supplementieren

17: News
Summer Beauty

18: So klingen Sie jung!
Anti-Aging für die Stimme

20: Durstlöscher für Sommerhaut ►

Die Haut apparativ mit
Feuchtigkeit versorgen

23: Was würden Sie tun?

Serie: Alltagsprobleme
im Institut

24: News

Medical Beauty

► 25: Jetzt wird's intim

3 Fragen an Dr. Alexander
Wurst, Facharzt für Plastische
Chirurgie

26: Die Kunden der Zukunft

Serie: Die Generationen als
Kunden im Institut, Teil 11

DOSSIER

28: Keep Smiling

Intro

30: Lips Don't Lie

Pflege für die Mundpartie

33: Leckere Pflege

Geschmeidige Lippen

34: Von Mund zu Mund

Empfehlungsmarketing

40: Im Pflegerausch

CBD in der Kosmetik

42: Uhrglasnägel

Deformationen erkennen

Fotos: Ilyna Imago/Shutterstock.com



KEEP SMILING

Pflege für die Mund- und Lippenpartie

28



25

JETZT WIRD'S INTIM!

3 Fragen an Dr. Alexander Wurst, Facharzt für Plastische Chirurgie

66 Kolumne

Die Geschichte als Lehrmeister

LIFE & WORK

► 44 Institut des Monats

Face & Body,
Lohn-Ammannsegg

48 E-Mail-Marketing

Digital-Marketing-Serie, Teil 3

STYLE & FASHION

50 Die perfekten Töne

Typgerechtes Make-up

52 Handmade versus Pre-Made

Lash Styles

54 Sommerlicher Glam

Step by Step zum Cover-Look

MESSE

► 58 BEAUTY BUSINESS DAYS SWITZERLAND

Lausanne & Lugano

59 BEAUTY FORUM MÜNCHEN

Endlich wieder live!

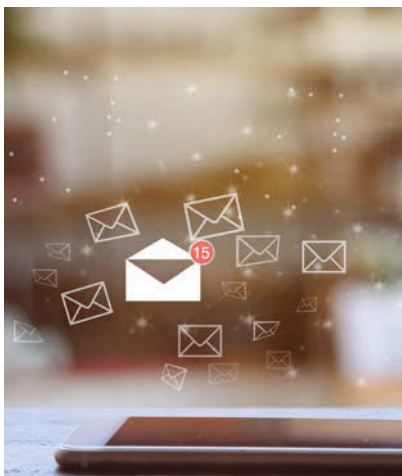
IN JEDER AUSGABE

3 Editorial

60 Ausbildungen

64 Horoskop

65 Impressum, Werbepartner, Vorschau



Lesen Sie ab Seite 48, warum E-Mail-Marketing noch immer eines der effektivsten Tools zur Kundengewinnung und -pflege ist.



Titelbild:

Make-up-Artistin & Hairstylin: Reslie Mundwiler
Fotograf: Ralf Eyertt
Model: Carissa Mundwiler
Accessoires: Ladyschmuck / Polina Yermolchenko

Digital schmökern

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



PRAXISNAHE INFOTAGE

Jean Pierre Rosselet | Kosmetische Behandlungen mit Hightechgeräten liegen im Trend, setzen aber auch viel Wissen voraus. Jean Pierre Rosselet bietet mit seinen „Hightech Information Days“ in Dübendorf, Lausanne und Lugano praxisorientierte Infotage, die unterschiedliche Methoden, Technologien und Geräte erläutern, die in den Bereichen Anti-Aging, Problemhaut, Bodyforming und Haarentfernung Anwendung finden. Die Teilnehmenden erfahren das Wichtigste zur neuen Verordnung V-NISSG, welche Geräte davon betroffen sind und wie der gesetzlich vorgeschriebene Sachkundeausweis in einer vom BAG bewilligten Ausbildung erworben werden kann. Eventdaten finden Sie unter:

www.jp-rosselet.ch/events



RUNDER GEBURTSTAG

Sofri | Vor genau 20 Jahren übernahm Antonetta Landtwing mit ihrer Firma Bellissima Kosmetik die professionelle Vermarktung und Verbreitung von Sofri Energy Cosmetics in der Schweiz. Sie baute den Vertrieb der energetischen Kosmetiklinie in der Schweiz erfolgreich auf und machte das ganzheitliche Behandlungskonzept der Marke bekannt. Der Meilenstein wurde mit vielen begeisterten Sofri-Kosmetikerinnen gefeiert. Die Unternehmensgründer, Sonja und Gerhard Fritz (links und rechts), bedankten sich bei Antonetta Landtwing (Mitte) für ihr Engagement und überreichten ihr eine Urkunde.

info@cosmetic-bellissima.ch

ANZEIGE

ZU VERKAUFEN

- gutgehendes Kosmetik-Institut über 100qm,
- frequente Geschäftslage,
- grosser Kundenstamm im Raume Baden/Kanton Aargau.

Zuschriften unter chiffre@health-and-beauty.com, Stichwort BFCH2207

HAARE NUTZEN

Sonjas Haarstyle | Die Coiffeuse und Make-up-Artistin Sonja Lehmann-Hofer aus Worb setzt sich für das Recyclen von Haaren ein. So werden alle Haare, die in ihrem Salon geschnitten werden, weiterverwendet: Naturzöpfe ab einer Länge von 40 Zentimetern spendet sie an den Wiener Verein „Haarfee“, eine Non-Profit-Organisation, die Kindern mit massgeschneiderten Echthaarperücken dabei hilft, nach Schicksalsschlägen und Haarverlust wieder Lebensfreude und Selbstwertgefühl aufzubauen.



Alle restlichen Haare, die den weitaus grösseren Teil ausmachen, werden ebenfalls gespendet, und zwar an den französischen Verein „Coiffeurs Justes“. Der Verein entwickelte ein System, mit dem Haare als Reinigungsfilter dazu beitragen, unsere Gewässer von Öl, Treibstoff und Sonnencreme zu säubern. Ein geniales Konzept, um Haarmüll sinnvoll zu nutzen. Als Einfraubetrieb braucht Sonja Lehmann-Hofer etwa drei Monate, um eine Tasche mit Haaren zu füllen. Um den Postversand nach Frankreich erschwinglicher zu machen, sucht die engagierte Coiffeuse aktuell noch nach Partnern in der Schweiz, um eine Sammelstelle einzurichten.

www.sonjas-haarstyle.ch



FÜR FUSSPROFIS

Simon Keller | Bei dem Schweizer Distributor aus Burgdorf stand am Samstag, dem 11. Juni 2022 die Fusspflege im Fokus. Der alljährliche Fussfachtag bot Schweizer Fusspezialistinnen ein umfangreiches Vortragsprogramm mit renommierten und erfahrenen Speakern. So konnten sich die Teilnehmenden über eine bunte Themenmischung freuen: von Wunden am Fuss über Nagelgryphosen und Onychomykosen bis hin zu der Frage, wie Füsse unsere Gesundheit beeinflussen. Die Doktoren und Fachleute aus der Branche lieferten nicht nur wertvolle Inputs, sondern standen den Besucherinnen auch nach ihren Vorträgen für persönliche Gespräche zur Verfügung. Das Feedback einer Teilnehmerin bestätigt: „Der Fussfachtag ist immer grossartig. Aber ein Programm wie dieses Jahr, das ist schon etwas ganz Besonderes!“

www.simonkeller.ch

AUFRUF AN LEHRBETRIEBE UND LERNENDE !



Willst auch du ein Teil von SwissSkills sein und deinen Beruf anderen vorstellen?

swiss skills
2022

07. - 11. SEPTEMBER



Adobe Stok @imageteam

WIR SUCHEN ENGAGIERTE LERNENDE UND MOTIVIERTE LEHRBETRIEBE, DIE DIE DEMONSTRATION DES BERUFES KOSMETIKER/IN EFZ AN DEN SWISSSKILLS UNTERSTÜTZEN.

- ⇒ SwissSkills bietet die Möglichkeit, den Beruf der Kosmetiker/in EFZ vorzustellen.
- ⇒ SwissSkills ist die Plattform, um angehende Schulabgänger/innen für den Beruf der Kosmetiker/in EFZ zu begeistern.
- ⇒ SwissSkills setzt sich für das Image der Berufslehre in der Schweiz ein und fördert und stärkt deren Ansehen.
- ⇒ SwissSkills fördert junge Berufstalente und macht sie mittels Berufswettbewerb sichtbar.

Lernende ab dem 2. Lehrjahr sind herzlich eingeladen, ihr erworbenes Fachwissen unseren Besuchern am Stand des Schweizer Fachverbands für Kosmetik SFK zu zeigen und über ihre Berufslehre Auskunft zu geben.

Der Einsatz der Lernenden an den SwissSkills wird pro Tag mit CHF 300.- (inkl. Reisespesen) vergütet. Lernende erhalten zusätzlich für das Mittagessen einen Gutschein.

Für weitere Aufkünfte stehen Ihnen Kim Niederberger (kim.niederberger@sfkinfo.ch) oder Ramona Baschung (ramona.baschung@sfkinfo.ch) auch telefonisch unter 062 822 01 33 zur Verfügung.



MODERNSTES HEADQUARTER IN PFÄFFIKON

Babor Schweiz | Die Profi-Hautpflegemarke Babor eröffnete ein neues Headquarter in Pfäffikon (SZ). Bereits seit 1998 ist Babor in Pfäffikon ansässig. Mit dem Umzug in den neuen Office-Komplex „Halten“ setzt das Unternehmen ein sichtbares Zeichen für Wachstum in der Schweiz. Das Office in der 1. Etage ist Showroom, Office und Trainingsakademie zugleich. Auf 260 Quadratmeter Fläche bietet Babor Schweiz seinen Mitarbeitern nun einen modernen Arbeitsplatz und seinen Partnern beste Weiterbildungsbedingungen.

Viel Raum für Weiterbildung

Im voll ausgestatteten Trainingscenter können bis zu zehn Kosmetikerinnen ihr Know-how „hands-on“ vertiefen. Tim Waller, Global Co-CEO, erklärt, warum ihm der Academy-Gedanke am neuen Firmensitz wichtig ist: „Die Marke Babor ist fest ver-

ankert in der Profi-Kosmetik. Darum war es uns wichtig, unseren Kunden hier beste Trainingsbedingungen zu bieten. Basierend auf diesem Fundament in der Expertenhautpflege, können wir die Marke auch zu neuen Zielgruppen bringen.“

Harmonische Designwelt

Runde Formen, sowie gedeckte, pastellige Farben finden sich in allen Bereichen des neuen Firmensitzes und spiegeln die Shop-Welt der Marke für Hautpflegeexperten wider. Darüber hinaus vereint der Empfangsbereich aktuelle Produkt-Highlights mit einem Einblick in die 65-jährige Erfolgsgeschichte des europäischen Marktführers in Sachen Hautpflege. Uwe Odermatt-Wehner, Geschäftsführer Babor Schweiz, ist überzeugt: „Die offene, top-moderne Atmosphäre wird unsere Partner begeistern.“

Auf Wachstumskurs

In der Schweiz ist Babor in circa 250 Instituten und Hotel-SPAs vertreten und setzt auf ausgewählte Partnerschaften mit Parfümerien. In Chur, Zürich, Bern und Luzern gibt es Flagships, die Kunden einladen, besonders tief in die Markenwelt einzutreten.

Co-CEO Tim Waller ist seit Mitte Februar an Bord und stellt die Weichen für internationale Expansion: „In Deutschland ist die Marke Babor gut etabliert – über die Grenzen hinaus besteht noch grosses Potenzial. Daher investieren wir in die Sichtbarkeit der Marke. Das neue Headquarter in Pfäffikon ist eine Investition in die Zukunft unserer Kosmetikpartner in der Schweiz.“

www.babor.ch



Fotos: Babor

**SCHAUEN AUCH SIE SICH
NACH ETWAS BESSEREM UM!**

SATISFEET IST GANZ SICHER MEHR ALS EINEN VERSTOHLenen BLICK WERT!

Das Beste aus der Natur, kombiniert mit modernster Wissenschaft!



Vom Profi für den Profi entwickelt, entdecken Sie die gesamte Linie auf satisfeet.ch



Einfach clever shoppen:
www.simonkeller.ch

Simon Keller AG,
3400 Burgdorf

034 420 08 00
verkauf@simonkeller.ch

Keller
footcare

#beautyforumschweiz

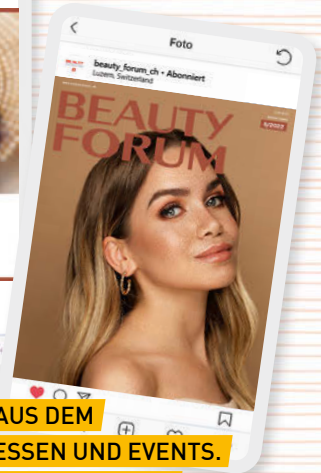
JA, LIKE MICH DOCH!



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.



SIE SIND GEFRAGT!

BEAUTY FORUM Stars Award 2022

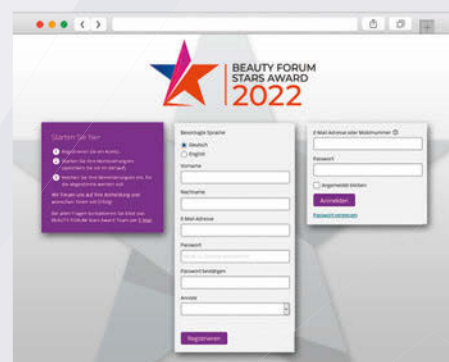
AB DEM 4. JULI 2022 geht es wieder los! Der BEAUTY FORUM Stars Award 2022 steht in den Startlöchern – auch dieses Jahr kürt die professionelle Beauty-Branche wieder die Top-Produkte und die besten Unternehmen.

Unterstützen Sie Ihre Favoriten und voten Sie vom 4. Juli bis 4. September unter www.bf-award.de für Ihre Lieblinge!

Ihre Stimme zählt, denn Sie entscheiden, wer es am Ende auf das Treppchen schafft.

WIE KANN ICH ABSTIMMEN?

1. Um Ihre Stimme abzugeben, registrieren Sie sich unter www.bf-award.de.
2. Stimmen Sie für die besten Produkte und Ihr Lieblingsunternehmen ab. Pro Kategorie können Sie nur eine Stimme abgeben.
3. Optional können Sie an unserem Gewinnspiel teilnehmen. Hierfür müssen Sie nur das entsprechende Teilnahmeformular nach erfolgreicher Abstimmung ausfüllen.



Ab dem 4. Juli 2022 können Sie voten – einfach QR-Code abscannen und Ihre Stimme abgeben.

abstimmen & gewinnen!



BEAUTY FORUM
STARS AWARD
2022





BEAUTY & CARE

Schönheit zum ***Einnehmen***

RICHTIG SUPPLEMENTIEREN – Eine strahlend schöne Haut ist ein Ideal, dem wohl alle Ihre Kunden hinterhereifern. Wir behandeln im Institut meist mit Cremes, Seren und Masken – alles, damit die Haut unserer Kunden äusserlich jung und frisch aussieht. Dabei sollten wir nicht vergessen, dass unsere Hautgesundheit auch von der Ernährung und von den inneren Werten abhängt.



Ein Vitamin- und Mineralstoffmangel macht sich oft als Erstes im Hautbild bemerkbar. Auf welche Vitamine und Mineralien sollten Sie in der Ernährung und Nahrungsergänzung bei Ihren Kunden also setzen, und was schadet der Haut mehr, als es nützt? Natürlich träumt jeder davon, schnell und einfach eine schöne Haut zu bekommen.

Vitamin C und Zink bei unreiner Haut

Verschiedene Nährstoffe wie Vitamine können gegen Pickel und unreine Haut wirken. Bei diesem Hauttyp ist die Besiedlung aus dem Gleich-

gewicht geraten, und schlechte Bakterien, Keime beherrschen das Hautbild. Das alles begünstigt Entzündungen, wie sie auch bei Akne vorhanden sind.

Vitamin C hilft, die Hautbarriere aufrechtzuerhalten und vor Krankheitserregern zu schützen. Es hilft dem Körper auch, Kollagen herzustellen, das für die Funktion der Haut wichtig ist. Denn die Kollagenfasern fördern die Spannkraft der Haut und geben ihr somit Elastizität und Straffheit.

Zusätzlich wirkt es als Antioxidans oxidativem Stress entgegen. Für die Haut relevante Antioxidantien sind Vitamin C und E, da sie gegen die Umweltgifte helfen und eine gesunde

Hautbarriere schützen und abblocken. Eine Tagesdosis zwischen 95 und 110 Milligramm Vitamin C wird empfohlen. Zink ist ein weiterer sehr wichtiger Nährstoff für eine reine Haut. Zink wirkt von innen und aussen entzündungshemmend und kann als Creme den Entzündungsprozessen von Pickeln verringern und vorbeugend wirken. Zur täglichen Einnahme werden bis zu 16 Milligramm Zink empfohlen.

Vitamin A, C, E und Niacin bei trockener Haut

Trockene Haut hat verschiedene Ursachen. Äusserliche Einflüsse wie ungünstige Wetterbedingungen und UV-Strahlung lassen die Haut austrocknen und entziehen ihr Feuchtigkeit. Weitere Faktoren sind auch hormonelle Bedingungen, Alter und Vitaminmangel. Raten Sie Ihren Kunden, zusätzlich darauf zu achten, dass sie ausreichend trinken und sich vitaminreich ernähren. Vitamine, auf die Ihre Kunden bei trockener Haut achten sollten, sind Vitamin A, C, E und Niacin. Aber auch Krankheiten wie Neurodermitis und Schuppenflechte können der Haut zu schaffen machen. Mit einer Häufigkeit zwischen acht und 16 Prozent gehört Neurodermitis zu den am weitesten verbreiteten Hautkrankheiten.

Auslöser können oft Allergien sein, die zusätzlich dazu beitragen, dass die Haut nicht optimal funktioniert und geschädigt wird. Die Allergene gehen von Hausstaubmilben über Nickel bis hin zu Lebensmitteln und Tierhaaren. Wenn Ihre Kunden unter extrem trockener Haut mit Schuppenbildung





leiden und sich juckende Hautentzündungen (Ekzeme) bilden, sollten Sie mit einem Dermatologen zusammenarbeiten und Ihre Kunden zu ihm schicken. Somit können Sie Hautkrankheiten wie Neurodermitis ausschliessen und das Hautproblem trockene Haut professionell behandeln.

Kollagen

Kollagen ist einer der Hauptbestandteile unserer Haut und kann bis zu 80 Prozent davon ausmachen. Ein hoher Wassergehalt und viel Kollagen lassen die Haut in jungen Jahren prall und straff aussehen. Da der Gehalt von Kollagen im Alter abnimmt, bilden sich immer mehr Fältchen, die Gesichtslinien werden ausgeprägter, und die Haut wird trockener. Damit Ihre Kunden sich auch im Alter mit ihrer Haut wohlfühlen, können sie das fehlende Kollagen von aussen mittels Seren und Cremes oder von innen über Nahrungsergänzungsmittel auffüllen.

Hyaluronsäure

Das Polysaccharid kommt in hoher Konzentration vor allem in der Haut vor. Aufgrund der Fähigkeit, grosse Mengen an Wasser zu binden, ist Hyaluron für die Straffheit der Haut verantwortlich. Eine Tagesdosis zwischen 300 und 400 Milligramm wird empfohlen.

Vitamin A

Dieses Vitamin trägt zum Erhalt normaler Haut bei, und das von innen und von aussen. Sie kennen es auch als Retinol. In unserem Kosmetikbe-

reich ist es als Serum gegen Falten sehr beliebt. Doch das ist nicht alles: Der Körper braucht mindestens zwischen 700 und 850 Milligramm. Es ist wichtig, dass Sie Ihren Kunden raten, darauf zu achten, dass sie das Vitamin A immer mit etwas Fett aufnehmen sollten, da Vitamin A zu den fettlöslichen Vitaminen gehört.

Biotin

Das Vitamin unterstützt die Haut von innen heraus. Es hilft beim Wachstum und beim Erhalt von Blutzellen, Nervengewebe, Talgdrüsen und einer normalen Haut. Biotin gehört zu den bekanntesten Vitaminen, die in Zusammenhang mit äusserer Schönheit gebracht werden, weil es zusätzlich

den Erhalt normaler Haare und Nägel unterstützt. Für den täglichen Bedarf reichen schon 40 Milligramm am Tag, um den Körper mit Biotin richtig zu versorgen.

Niacin (Vitamin B₃)

Dieses Vitamin ist auch ein sehr beliebter Nährstoff in der Hautpflege. Als Niacinamid ist es in vielen Beauty-Produkten enthalten und unterstützt die Hauterneuerung. Es ist wichtig, weil damit die Haut alle 28 Tage wieder neu aufgebaut wird. Eine tägliche Einnahme von Niacin trägt zum Erhalt einer normalen Haut bei. Um den Tagesbedarf Ihrer Kunden zu decken, sollten Sie ihnen 16 Milligramm empfehlen.



KOLLAGENMANGEL

Er kann sich durch folgende Symptome bemerkbar machen:

- die Haut wird schlaffer, und es bilden sich Falten
- die Beweglichkeit und Funktionalität der Gelenke nehmen ab
- Knorpel und Knochen werden abgebaut
- die Muskeln werden schwächer

HILFT KOLLAGEN GEGEN FALTEN?

Effekte bei regelmässiger Kollageneinnahme:

- Die Einnahme von Kollagen hat positive Effekte auf die Tiefe von Augenfalten.
- Die tägliche Einnahme einer Kollagen-Kapsel führt zu einer Verbesserung der Hautelastizität.
- Es kann auch gegen Cellulite helfen und sie verringern
- Kollagen erhöht auch die Hautfeuchtigkeit.
- Wie viel Kollagen pro Tag? Es wird eine tägliche Dosierungen zwischen zwei und zehn Gramm empfohlen.



Vitamin E

Es hat die Aufgabe und die Eigenschaft, den Schutz der Zellen vor oxidativem Stress beizubehalten. Es wird auch in Hautcremes verwendet. Man kann dieses auch über die Nahrungsergänzungsmittel zu sich nehmen, dadurch trägt es ebenfalls dazu bei, die Zellen Ihrer Kunden vor oxidativem Stress zu schützen. Der empfohlene Tagesbedarf an Vitamin E ist ca. zwölf bis 15 Milligramm.

Pantothensäure (B₅) und Riboflavin (B₂)

Sie sind ebenfalls wichtige Vitamine in der Ernährung für schöne Haut. Riboflavin trägt zum Erhalt normaler Haut und Schleimhaut bei, es schützt die Zellen vor oxidativem Stress.

Kupfer

Kupfer spielt auch für das Aussehen unserer Haut eine grosse Rolle. Denn es trägt zu einer normalen Hautpig-

mentierung bei. Ohne Kupfer kann der Körper kein Melanin für Haut und Haare bilden. Der Tagesbedarf an Kupfer liegt bei einem Milligramm.

Homöopathische Mittel

Alle Vitamine und Nährstoffe können natürlich auch über die Ernährung aufgenommen werden, aber meist reicht das alleine für den Tagesbedarf nicht komplett aus. Des Weiteren gibt es auch homöopathische Mittel. Diese Information kann von denjenigen unter uns genutzt werden, die noch zusätzlich Heilpraktikerin sind:

Calcium fluoratum gilt als natürliches Heilmittel bei Falten. Es spielt eine zentrale Rolle im Bereich der Elastizität und Festigkeit von Geweben. Die Mineralverbindung aus Kalzium und Fluor ist ein Nährstoff, der das Gewebe elastisch hält und Energie zu den Zellen liefert. Dies ist besonders bei trockener Haut, die zu Knitterfältchen und Reizungen neigt, zu empfehlen. Des Weiteren mindert es auch Deh-

nungstreifen und kleine Risse. Es reguliert auch die Keratinbildung und macht raue Haut wieder geschmeidig. Natrium chloratum ist ein idealer Feuchtigkeitsspende, weil es den Stoffaustausch der Zellen anregt und intensiv durchfeuchtet. Zusätzlich wirkt es porenverkleinernd.

Natrium phosphoricum wirkt reinigend. Es ist geeignet, um eine übermässige Talgproduktion zu verringern. Des Weiteren beeinflusst es den Fettstoffwechsel, Säurehaushalt und verbessert den Abtransport von Schlacken.

Silicea wirkt bei Falten und nachlassender Elastizität der Haut. Das Mittel ist geeignet, das Bindegewebe, Haut, Haare und Nägel zu behandeln und positiv zu beeinflussen. Dadurch kommt es zu festem Bindegewebe und zu einer gesunden Haut. Zudem wirkt es sich positiv auf die Leitfähigkeit der Nerven, das Haarwachstum und die Stabilität der Nägel aus.

Diese Mittel können Sie Ihren Kunden sowohl als Salze als auch als Globuli empfehlen. Bei Globulis würde ich immer zu einer Potenz D6 (Einnahme 5 x 5 täglich) oder D12 (Einnahme 3 x 5 täglich) raten. Sie müssen aber Ihren Kunden mitteilen, dass es einige Wochen dauert, bis sich eine positive Veränderung zeigt. □



FABIENNE PINGER

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



INNEN & AUSSEN IN BALANCE

LPG® | Laut LPG® beeinflussen drei Faktoren die Feuchtigkeitsversorgung der Haut: die Stimulation der Fibroblasten, die Skin-care-Routine und ausreichendes Trinken. Das neue „endermocell“-Konzept will diese Aspekte unterstützen. Das Nahrungsergänzungsmittel für gesunde Haut „endemonutri Waterglow“ wird als Tablette ins Wasser gegeben und hat einen zitrischen Geschmack. Die neue „endermocell“-Linie, bestehend aus: „Active Replenishing Essence“, „Eye Balm“, „Oil-in-Water Replenishing Serum“ und „Dynamic Replenishing Gel-Cream“, pflegt die Haut von aussen. Abgerundet wird das Konzept durch das „Ergolif“-Treatment im Institut.

Tel. 078 840 76 51,
www.endermologie.com/de



SCHWEIZER PFLANZENKRAFT

Feuerstein | Die Schweizer Pflegemarke Feuerstein setzt auf pflanzliche Rohstoffe und heimische Kräuter. So enthalten die „Body Cream“, der „Face & Body Scrub“ und die „Cleansing Milk“ unter anderem Extrakte aus Edelweiss, Ringelblume, Zitronenmelisse oder Lindenblüte.

Tel. 081 860 31 42,
www.feuerstein-essentials.ch



INNERE WERTE

Innutri | Nahrungsergänzung in Form von Gummibärchen mit Himbeergeschmack bietet Innutri mit den „Soft Gums Haare, Nägel und Haut“. Die Gummibärchen enthalten Vitamine, Zink, Biotin und Selen. Während Selen und Zink zur Erhaltung normaler Nägel beitragen, unterstützen die Vitamine A und C sowie Biotin, Jod, Niacin und Zink die Erhaltung normaler Haut.

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

SUMMER BEAUTY

Natürlicher Glow



FÜR WOW-WIMPERN

BeautyLash Iconic | Laut Hersteller stimuliert der „Lash & Brow Booster“ von BeautyLash Iconic bei regelmässiger Anwendung das Haarwachstum und sorgt für längere und widerstandsfähige Wimpern sowie vollere Brauen. Dies geschieht mithilfe des in der karibischen Koralle Plexaura Homomalla vorkommenden bioaktiven Wirkstoffs „Black Sea Rod Oil“. Dieser soll die Wachstumsphase der Haarwurzeln verlängern und so das Wachstum unterstützen.

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



COLOUR SPLASH

Catherine Nail Collection | Auf Wunsch einiger Naildesigner sind die Neonfarben „pretty pink“, „backstage“, „soundcheck“, „spot on“ und „live act“ wieder zurück im Sortiment von Catherine. Gratis zu jeder „Neon Relaunch Box“ gibt es ein „glow powder no. 8“ dazu. Abgerundet werden die Knallfarben mit farblich abgestimmten Lacken für Endverbraucher.

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

So klingen Sie jung!



ANTI-AGING FÜR DIE STIMME –

Sie haben richtig gelesen! Nicht nur das Gesicht altert und sollte sorgfältig gepflegt werden, sondern auch die Stimme. Kosmetikerin Christiane Laszig erklärt, wie man seine Stimme trainiert und jung halten kann.

Während sich viele Menschen aufmerksam um ihr Äusseres kümmern, achten nur wenige auf die Ästhetik ihrer Stimme. Doch damit auch die Stimme geschmeidig bleibt und nicht mehr als nötig altert, ist es wichtig, sie in dem Modus zu benutzen, für den sie gedacht ist und den wir selbst als angenehm empfinden.

Wie unsere Stimme entsteht

Unsere Stimme entsteht im Kehlkopf über unsere beiden etwa ein Zentimeter langen Stimmlippen, die mithilfe von Muskeln und Nerven ihre Stellung verändern können. Sind die Stimmlippen fast geschlossen, bringt sie der Luftstrom bei der Ausatmung zum Schwingen.

Während wir atmen, singen, sprechen oder schreien „zerhacken“ unsere Stimmbänder

durch Öffnen und Schliessen die ausgeatmete Luft. Über den Tag verteilt, bringen wir nicht selten zwischen vier und sechs Kilometer unserer Stimmbänder zum Schwingen.

Probleme mit der Stimme

Es dauert meist einige Zeit, bis es uns oder uns Nahestehenden auffällt, wenn die Stimme nicht mehr wie gewohnt funktioniert. Stimmprobleme können mehr oder weniger für jeden von uns zu einem Problem werden, nicht nur für Sänger und Vielredner. Das Gefühl, einen Kloss im Hals zu haben, deutet auf eine Überlastung der Kehlkopf- und Halsmuskeln hin. Hier hilft es, einfach mal ein Weilchen zu schweigen oder ohne Anstrengung zu flüstern.

Wer seine Stimme häufig falsch belastet durch Kreischen, Schreien, Pressen, lautes,

angestregtes Reden und Knödeln beim Singen, schädigt sie.

Leider merken wir erst dann etwas davon, wenn unsere Stimme bereits grob heiser klingt, versagt, wegbricht und wir anfangen, uns oft, fast schon zwanghaft zu räuspern, was zusätzlich Stress bedeutet.

Lautstärke ist laut einer finnischen Studie oft das Problem von Fussballtrainern, das sich zu einem Drittel in Räuspern und Husten oder, einer zu leisen, heiseren, müden und gepressten Stimme bemerkbar macht. Auch Pfarrer, Redner und Lehrer kennen diese Stimmprobleme und den daraus resultierenden Stress.

Alterung der Stimmlippen

Auch das Alter kann zu Stimmproblemen führen. Genau wie unsere Haut können auch unsere Stimmlippen im Lauf unseres

Lebens altern, an Elastizität, Spannung, Geschmeidigkeit und Masse verlieren und nicht mehr optimal schliessen.

Wir merken das an einer „trockeneren“ Stimme, manchmal strengt nun sogar das Sprechen an. Die Stimme wird brüchiger, kratziger und läuft nicht mehr so rund wie bisher. Bei älteren Frauen kann die Stimme tiefer – hormonell oder genetisch bedingt – und bei Männern höher werden.

Eine wirkliche Altersstimme haben zum Glück nur fünf Prozent aller Menschen. Wer jedoch eine ausgeprägte Altersstimme hat, muss daran nicht verzweifeln. Ähnlich wie bei einer Faltenbehandlung können die Stimm Lippen durch Hyaluronsäure unterfüttert werden, was zwischen einem halben und einem einviertel Jahr anhält.

Hat sich die Unterfütterung bewährt, lassen sich auch dauerhafte Materialien wie körpereigenes Fett einsetzen. Beide Methoden werden von Privatkassen übernommen. Generell gilt: Wer Stimmprobleme hat, beruflich oder privat gerne redet und/oder singt, dem kann durch hauptsächlich minimalinvasive Eingriffe unkompliziert geholfen werden.

Die Stimme trainieren

Damit wir unsere Stimme in Form halten und gar nicht erst Ermüdungserscheinungen aufkommen lassen, hilft lautes Lesen bzw. Vorlesen oder Singen, am besten gemeinsam mit anderen.

Auch häufiges und langes Reden in Zimmerlautstärke kann einiges bewirken und die Stimme ebenfalls geschmeidig halten. Damit sie sich gar nicht erst alt anhört, lautet der Zaubersatz von Professor Dr. Markus

Hess, Phoniater und Leiter der Deutschen Stimmklinik in Hamburg-Eppendorf: „Use it or lose it.“

Unsere Stimme, die uns bereits seit Ende unserer Pubertät begleitet, ist sehr wichtig sowohl für unsere Lebensqualität als auch unsere Psyche, schliesslich ist sie unser unverwechselbares Markenzeichen und macht uns aus. „Kommt es zu einem Stimmverlust, fühlen sich Betroffene oft nicht mehr wie sie selbst, da erst durch ihre Stimme ihre Identität entsteht“, sagt Professor Dr. Hess. Die meisten Menschen können wir sofort über ihre Stimme erkennen, denen wir ein Aussehen zuordnen können und die mit ihr bei uns unterschiedliche Gefühle erzeugen kann. Manche von uns haben sich sogar zuerst in die Stimme ihres Partners verliebt.

Wenn wir uns fragen, was nun das Geheimnis unserer Stimme ist, weiss Professor Hess folgende Antwort: „Die Stimme ist unsichtbar, nichts als Atem, nichts als warme Luft und doch ist sie bei jedem Menschen so einzigartig und unverwechselbar wie sein Fingerabdruck. Der individuelle Klang entsteht durch die Form unserer Stimm Lippen, ihren Abstand zum Mund, den Resonanzkörper Rachen-Nase-Mund sowie über die Artikulationsmöglichkeiten von Zunge und Lippen und weil jeder Mensch anders gebaut ist.“

Der Klang unserer Stimme

Übrigens unterscheiden wir uns nicht nur voneinander durch den individuellen Klang und die Vielzahl der zu formenden Obertöne, sondern auch durch die Vielzahl der Obertöne, durch die wiederum zigtausend

Klangvariationen entstehen. Noch viel mehr Klangmodulationen können Sänger, Schauspieler, Moderatoren und ähnliche Stimmakrobaten hervorbringen.

Wenn wir jemandem zuhören, verarbeitet unser Gehirn vorrangig die Tonmelodie und die vielen Informationen, die die andere Stimme beinhaltet, und hält sich nur für einen Sekundenbruchteil mit dem gesprochenen Wort auf. Dabei kann es passieren, dass wir unser Gegenüber gleich nach Beginn des ersten Halbsatzes fragen, ob es ihm gut geht. Daran können wir erkennen: Wir sagen mehr als nur Worte.

Die Stimme ist also weit mehr als nur akustisches Mittel zur Verständigung, sie ist auch Ausdruck der jeweiligen Befindlichkeit. So klingt Freude beispielsweise voll moduliert, Anspannung klingt höher, Angst klingt gepresst, bei Stress wird die Stimme flacher und bei Trauer manchmal brüchig oder eher monoton. Unsere Stimme offenbart also nicht nur vieles, sondern sie sagt auch vieles über uns aus. Forscher fanden heraus, dass unsere Stimme, nicht nur unser Alter verraten kann, sondern auch Körperform und Körpergrösse anhand ihres Klangvolumens.

Pflege unserer Stimme

Auch wenn die Stimme ein wichtiger Indikator ist, schenken ihr die meisten Menschen nur wenig bis gar keine Beachtung. Nur selten kommen sie auf die Idee, sie ebenso sorgfältig zu pflegen wie ihre Haut. Sie hat nun einmal zu funktionieren, was sie ja meist auch tut.

Erst wenn wir erkältet sind oder Halsweh haben, besinnen wir uns auf die Stimme und ahnen, wie gehandicapt wir ohne sie wären. Kurzfristig sind wir um Schadensbegrenzung bemüht, aber sowie sie auch nur annähernd normal klingt, gerät sie wieder in Vergessenheit. □

ZUSATZBEHANDLUNG FÜR EINE SCHÖNE STIMME

Während der Behandlung eine Aromalampe mit Lavendel aufstellen:

- Vorab einen Lavendeltee reichen
- Fünf Mal Schultern bis zu den Ohren ziehen einatmen und halten, ausatmen und senken
- Mit einem Kupferstück Hals, Nacken, Schultern, Oberarme und Dekolleté ausstreichen
- Vapozone mit den Zusätzen von Lavendel, Thymian oder Eibisch einsetzen
- Körper mit den Handinnenflächen in Rückenlage abklopfen: Schultern und Arme weiter über Innenseiten zu Brust, Bauch,

- Beinen und Füssen; in Bauchlage abklopfen: Fußsohlen, Beine hoch zum Po, Rücken, Schultern
- Gezielte Massage der Hals- und Nackenmuskulatur bis zum Brustansatz mit Öl und Heilsteinen (zum Beispiel türkisgrüner Aventurin)
- Klopfen der Thymusdrüse (während der Kunde nach Bedarf summt/brummt)
- Warme grossflächige Halspackung auflegen



CHRISTIANE LASZIG

Die Fachkosmetikerin und Maskenbildnerin arbeitet für Film und Fernsehen und bildet Visagisten aus. Themenschwerpunkte der freien Autorin sind die Bereiche ganzheitliche Kosmetik, Anti-Aging und Make-up.

Durstlöscher *für Sommerhaut*

DIE HAUT APPARATIV MIT FEUCHTIGKEIT VERSORGEN – Im Sommer ändern sich die Hautbedürfnisse der Kundinnen, sowohl bei der Behandlung in der Kabine als auch bei der Hautpflege Zuhause. Welche apparative Anwendung sich jetzt besonders gut eignet, wenn draussen die Sonne scheint, erfahren Sie hier.



So sehr wie wir die Sonnenstrahlen geniessen, so sehr bringen sie auch umgehend verschiedene Risiken für die Haut mit sich. In dieser Zeit ist

es wichtig, dass wir die Pflege und Behandlungen schnellstmöglich umstellen: Es gilt, die Tiefendurchfeuchtung zu sichern, die Hautbarriere zu optimieren und am Tag den

optimalen Lichtschutz zu gewährleisten. Dabei sollten Sie den Blick immer darauf richten, wann und wo die Kundin ihren Sommerurlaub verbringt.

Foto: US tatvophotos/Shutterstock.com

Sommer, Sonne, Ultraschall

Für diese Jahreszeit eignet sich der Ultraschall perfekt, da er so unglaublich viele verschiedene Kompetenzen mit sich bringt. Die gut gereinigte und gepeelte Haut wird erst grosszügig mit einem hautverträglichen Ultraschallgel benetzt.

Mein Profi-Tipp: Verteilen Sie das Gel nicht gleich auf dem kompletten Gesicht, sondern platzieren Sie einige Gelinseln auf dem Gesicht, damit es nicht zu schnell einzieht. Selbstverständlich startet der Schall dann seitlich am Hals, um das Lymphgefässsystem optimal bei der Aktivierung zu unterstützen. Erst dann geht es in die Anwendung.

Ablauf der Ultraschallbehandlung:

Der erste Durchlauf darf mit einem Megahertz durchgeführt werden, jedoch mit geringer Intensität. Ein Megahertz sorgt für eine sehr gute Stimulation der Lymphe. Demnach wird die Haut in der Tiefe erst einmal sanft entstaut, und somit werden angesammelte „Schlackenstoffe“ aus dem Gewebe abdrainiert. Dies sorgt später dafür, dass die Haut wieder bereit für neue Wirkstoffe ist, um diese dann auch aufzunehmen und zu verarbeiten.

In der zweiten Phase wird der Ultraschall dann für die Regeneration genutzt. Diese wird meist mit drei Megahertz durchgeführt. Hier geht es darum, unter anderem die Fibroblasten anzuregen, neues Kollagen zu bilden und in der Dermis Aktivität zu schaffen. Diese Aktivität sorgt im optimalen Fall dafür, dass das Gewebe wieder mobiler, knackiger und elastischer wird.

In der dritten Phase macht es dann Sinn, explizit auf den „Wunschzonen“ der Kundin zu arbeiten. Wunschzonen? Na, die Problemzonen der Kundin. Überall dort, wo Faltentiefen intensiver ausgeprägt sind und auch mehr Zellregeneration gewünscht ist, denn die dritte Phase wird mit zehn Megahertz durchgeführt. Zehn Megahertz hat viele überzeugende Kompetenzen! Zum einen werden in kürzerer Zeit neue, frische und junge Zellen gebildet, die wir brauchen, um dauerhaft einen wunderschönen Glow auf die Haut zu zaubern, zum anderen werden Hitzeschockproteine gebildet. Diese kennen wir sonst nur von einem Sonnenbrand, um ihn zu reparieren. An dieser Stelle ist die Bildung der Hitzeschockproteine sehr gut für die Hautverjüngung und die Zellpower. Dementsprechend haben die neuen Zellen sehr viel mehr Widerstandskraft und können den steigenden Temperaturen viel besser trotzen! Diese Anwendung darf gerne circa 30 Minuten dauern und lässt sich grossartig in verschiedenste Treatments einbauen.

Kombination: Ultraschall und Gesichtsmassage

Besonders zu empfehlen ist diese Behandlung in Kombination mit einer Gesichtsmassage. Dementsprechend wird nach dem Schall das überschüssige Ultraschallgel erst mit einem breiten Spatel heruntergenommen, bevor es dann mit weichen, grossen Schwämmchen abgewaschen wird. Danach tragen Sie verschiedene Seren oder Ampullen, passend zu den jeweiligen Bedürfnissen der Haut, auf. Dann empfiehlt sich im Augen- und Lippenbereich das Auftragen einer regenerativen Augen- und Lippenpflegecreme, die mit einer kurzen Spezialmassage sanft eingearbeitet wird.



LYDIA DAÏNOW
— SUISSE COSMETIC —

DAÏSUN

LYDIA DAÏNOW
— SUISSE COSMETIC —
SPF 25
UVA | UVB
DAÏSUN
WATERRESISTANT & FRAGRANCE FREE
SUN LOTION

DAÏSUN
SOOTHING & HYDRATING
AFTER SUN LOTION

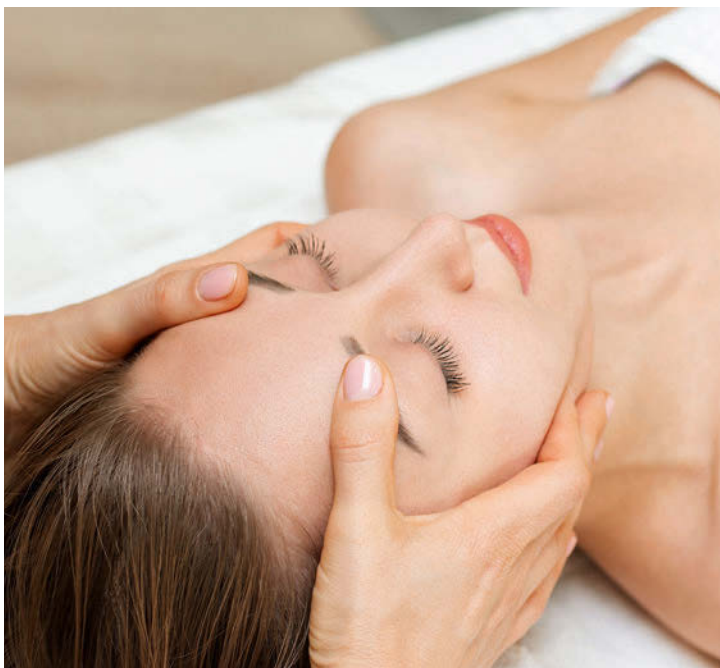
DAÏSUN
WATERRESISTANT & FRAGRANCE FREE
SUN LOTION

Entdecken Sie den Sonnenschutz der
neusten Generation.

Lydia Daïnow

MADE IN SWITZERLAND

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



Im Anschluss an eine Ultraschallbehandlung empfiehlt sich eine Gesichtsmassage.



An einem Tag ohne Sonne kann auch eine leichte Mikrodermabrasion erfolgen.

Mein Profi-Tipp: Führen Sie die Gesichtsmassage am besten mit einer reichhaltigen Powercreme für die Nacht durch, denn diese enthält verschiedene kollagenaktivierende Peptide und unterstützt somit das Ergebnis des Ultraschalls zur Dermisoptimierung. Nach der Massage bietet sich eine Maskenpause für zehn Minuten an.

Kombination: Ultraschall und Mikrodermabrasion

Kommt die Kundin an einem Tag, an dem keine Sonne scheint, oder in einer stressigen Zeit, in der sie keine Zeit hat, in die Sonne zu gehen, ist eine Kombination des Ultraschalls mit einer leichten Mikrodermabrasion zu empfehlen.

Nach der Hautreinigung und dem Peeling kann dafür eine leichte Kristallabrasion durchgeführt werden, die dafür sorgt, dass das Hautrelief zart verfeinert wird und die Haut wieder bereit für die Aufnahme von Powerwirkstoffen ist. Sicherlich kennen auch Sie diese Aussage von Ihren Kundinnen: „Ich habe das Gefühl, in meine Haut geht gar nichts mehr rein.“ Demnach ist dann die Mikrodermabrasion perfekt! Diese jedoch bitte nicht als Kur und auch nicht

zu intensiv durchführen. Sie wird immer angepasst an das Sonnenverhalten der Kundin. Behandeln Sie beispielsweise eine junge Mutter mit Kind, die viel mit dem Fahrrad fährt und mit den Kindern am Nachmittag auf den Spielplatz geht, ist es nicht ratsam, die Mikrodermabrasion im Sommer durchzuführen. Die zusätzlich erzeugte Lichtempfindlichkeit würde nicht nur zu einer schnelleren Hautalterung, sondern eventuell auch zu einem Sonnenbrand und auch zu einer Erhöhung des Hautkrebsrisikos beitragen können.

Schauen Sie bitte, wie das Sonnenverhalten Ihrer Kundin ist! Kommt Ihre Kundin beispielsweise am Abend, fährt mit dem Auto nach Hause und sitzt die nächsten Tage nur im Büro, kann eine Mikrodermabrasion ohne Bedenken auch im Sommer durchgeführt werden.

Nach der Mikrodermabrasion werden die Kristalle erst trocken mit einem feinen Bürstchen entfernt, und dann werden die verbliebenen Kristalle mit sauberen Schwämmchen abgewaschen. Anschliessend befreien sie die Haut von Unreinheiten und desinfizieren sie. Danach startet gleich die Ultraschallanwendung wie vorher beschrieben und abschliessend erfolgt die

Wirkstoffversorgung. Auch hier bietet sich im Anschluss eine Gesichtsmassage an.

... und danach?

Achten Sie bei der Heimpflege auf eine grosse Extraportion Feuchtigkeit: eine leichtere Creme als davor und einen hohen Lichtschutz als Tagespflege, sobald das Haus verlassen wird. Wenn Sie Ihre Kundin dann auch noch mit einem auf die Hautbedürfnisse abgestimmten Peeling zwei Mal die Woche (immer abends) versorgen und einer feuchtigkeitsspendenden und feuchtigkeitsbindenden Maske ausstatten, sind Sie absolut grossartig, und die Haut Ihrer Kundin ist für den Sommer gerüstet! □



ANTJE MEYER

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



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 20** «

„Ich habe festgestellt, dass eine Mitarbeiterin oft grundlegende Dinge bei der Behandlung falsch ausführt oder gar ganz vergisst. Dabei ist sie schon seit 20 Jahren im Beruf. Wie könnte ich vorgehen?“

Oksana B., Kosmetikerin aus Worb



Mit Rat und Tat zur Seite steht in diesem Monat **Irene Vögele**.

Sie ist Kosmetikerin mit eidg. Fachausweis in medizinischer Kosmetik. Des Weiteren ist Irene Vögele Führungsfachfrau mit eidg. Fachausweis und Inhaberin ihres Instituts Sakura Beauty in Luzern.

www.sakurabeauty.ch

Wenn mir ein solcher Vorfall auffällt oder zugetragen wird, führe ich mit der betroffenen Mitarbeiterin ein Zweiergespräch, dies in einem ruhigen Rahmen und mit fundierter Vorbereitung. Wichtig ist, die Ursache ihrer Vergesslichkeit herauszufinden. Ich starte das Gespräch mit der Frage, wie es der Mitarbeiterin geht (physisch/psychisch). Kann ein emotionaler oder medizinischer Grund ausgeschlossen werden, gilt es, durch das Einholen von Feedback zu ergründen, woher die Ausfälle kommen. Sind die internen Abläufe und Erwartungen klar? Wie hoch sind das Arbeitspensum und die -motivation? Wie ist die interne Zusammenarbeit? Die Themen werden gemeinsam protokolliert und Ziele und Lösungen sowie Folgetermine vereinbart. Auch die Herkunft der Reklamation ist wichtig. Kommt der Input von den eigenen

Mitarbeitenden, werden diese in einem weiteren Gesprächsverlauf miteinbezogen oder zumindest informiert.

Kommt das Feedback von der Kundschaft, kläre ich ab, ob die Kunden dennoch mit der Behandlung zufrieden waren. Kritik nehme ich entgegen und präsentiere entsprechende Lösungen wie eine kostenlose Nachbehandlung oder einen Gutschein.

Abschliessend bringt ein solcher Vorfall den Nutzen, die persönlichen Führungsqualitäten zu prüfen. Dabei stellen sich Fragen wie: Wird das Qualitätsmanagement aller Mitarbeitenden regelmässig kontrolliert? Wann fanden die letzten Schulungen statt? Lebe ich eine offene Feedbackkultur vor? Stimmen die internen Prozesse auch im Bereich Pausenmanagement oder beim Planen der Behandlungszeit? Wann gab es den letzten Teamanlass? Bei solchen Führungsgesprächen hilft mir das Harvard-Modell.

Es zielt auf eine konstruktive und friedliche Einigung mit einem grösstmöglichen Win-win-Ergebnis ab. Dabei gelten vier Bedingungen:

- Trennen Sie Probleme und Personen (Person ist in Ordnung, nur Problem beachten)
- Es zählen Interessen und nicht Positionen
- Entwickeln Sie Entscheidungsoptionen (Auswahlmöglichkeiten)
- Gründen Sie Ihre Entscheidung auf objektiven Beurteilungskriterien wie Gesetze, Prozesse, Ethik. ☐



Wünschen Sie sich auch einen Rat?

Mailen Sie mir Ihre Frage:

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

Ich leite Ihr Anliegen weiter!

MEDICAL BEAUTY

Mit Pflegeplus

REIN UND WEICH



QMS Medicosmetics | Für weiche Sommerhaut sorgt der „Active Refining Exfoliant Body Scrub“ von QMS Medicosmetics. Das Körperpeeling mit Meersalz und Zuckerkörnchen entfernt abgestorbene Hautzellen und lässt die frische Haut zum Vorschein kommen. Hydratisierend und pflegend wirkt eine Mischung aus Jojobaöl, Shea-, Muru-Muru- und Cupuacu-Butter.

www.qmsmedicosmetics.de



2-IN-1

Doctor Babor | Die neuen „Cleanformance BB Creams“ von Doctor Babor vereinen Pflege mit einem leichten Make-up und LSF 20. Die Formulierung enthält 97 Prozent natürliche Inhaltsstoffe, darunter den Baumrindenextrakt des Roten Ahorns, der antioxidativ wirkt, sowie Prä- und Probiotika.

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



KRISTALLKLAR

Belico | Glatte, klare Haut versprechen zwei neue Reinigungsprodukte von Belico: das „Effekt Crystal Mousse“, ein Reinigungsschaum, und die „Effekt Crystal Lotion“. Die Neuheiten sind mit bionischen Fruchtsäuren angereichert und haben die Aufgabe, Unreinheiten und Pigmentstörungen vorzubeugen. Zudem sollen sie kollagene und elastische Fasern stärken, Feuchtigkeit spenden und die Haut vor oxidativem Stress bewahren.

www.belico.de



SCHÖN VON INNEN

swissestetic | „hyalupro“ ist ein Nahrungsergänzungsmittel in Form von Beauty Shots und verspricht mehr zu sein als ein Hyaluron-Booster: Denn es unterstützt nicht nur die körpereigene Hyaluronproduktion, sondern enthält auch eine Kombination aus Kollagen, Hyaluronsäure und einen Komplex aus Vitaminen. Dies hat eine positive Wirkung auf unsere Hautfunktionen und auf die Gelenke.

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



DAS PFLEGEPLUS

CNC Skincare | Die „classic Plus DiHyal“-Reihe von CNC verspricht ein Anti-Aging-Plus: Kurz- und langkettige Hyaluronsäuren sollen das Feuchtigkeitsbindevermögen der Haut erhöhen, während Biotech-Oligosaccharide die Aufgabe haben, die hauteigene Hyaluronsynthese zu aktivieren. Falten, Couperose und Rötungen sollen gemindert werden. Ohne PEGs, Silikone, Carborner, CI-Farbe und Phenoxyethanol.

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

Jetzt wird's **intim!**



3 FRAGEN AN – Dr. Alexander Wurst, Facharzt für Plastische Chirurgie bei FineSkin Zürich, spricht mit uns über die weibliche Intimchirurgie – ein Eingriff, der für viele noch ein Tabuthema ist.

UNSER EXPERTE



DR. ALEXANDER WURST

... ist Facharzt für Plastische Chirurgie bei FineSkin Zürich. Ausgebildet ist er in Allgemein Chirurgie sowie in der Plastischen und Ästhetischen Chirurgie.

1 **BEAUTY FORUM: Wunsch nach Perfektionismus oder echter Leidensdruck: Warum entscheiden sich Frauen für eine Labienkorrektur?**

Bei dem Wunsch nach einer Labienkorrektur spielen unterschiedlichste Gründe eine Rolle. Wenn man sich die Geschichte der Klientinnen anhört, besteht bei einem nicht unerheblichen Teil ein echter Leidensdruck. Dieser kann ganz unter-

schiedlich sein. Die Beschwerden reichen hier von Schmerzen und Einklemmungen viel zu grosser Schamlippen beispielsweise beim Sport oder Geschlechtsverkehr. Typischerweise berichten die Klientinnen, dass sie die inneren Schamlippen in ihrer Grösse als störend empfinden, da sie die äusseren Schamlippen überragen.

2 **Was wird bei einer Labienkorrektur gemacht, und wie läuft der Eingriff ab?**

In der Regel kann der Eingriff ambulant und unter örtlicher Betäubung durchgeführt werden. Eine Vollnarkose ist dann sinnvoll, wenn ein erweiterter Eingriff durchgeführt werden muss.

Während des Eingriffs wird der überschüssige Anteil der Schamlippen entlang der Markierung schrittweise entfernt. Die Entfernung des überschüssigen Anteils kann in verschiedenen Techniken erfolgen, beispielsweise in einer Keilexzision, quer oder V-förmig entlang der Schamlippen. Danach erfolgt die abschliessende Blutstillung unter Kontrolle der Symmetrie. Ein leichter Überstand über die grossen Schamlippen ist während und bis einige Tage nach der OP im Rahmen der Weichteilschwellung normal und sollte zumindest nicht am Anfang Anlass zur Sorge geben. Abschliessend erfolgt der Hautverschluss. Eine elegante

Methode ist eine auflösende Naht in fortlaufender Technik. Dies erspart der Klientin einen unangenehmen Fadenzug nach circa zwei Wochen. Die sich selbstauflösenden Fäden fallen nach etwa sechs Wochen von alleine ab. Bis zu diesem Zeitpunkt ist die Wunde bereits sicher verheilt. Zum Ende der Operation erfolgt eine Wundauflage mithilfe einer saugfähigen Damenbinde und gegebenenfalls eine antiseptische Salbe.

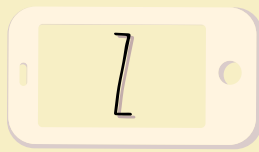
3 **Wie sehen die Nachsorge und der Heilungsprozess aus? Wann darf wieder Sugaring oder Waxing bei der Kosmetikerin gemacht werden?**

Im Rahmen der Nachsorge erfolgen Kontrollen am Tag nach der OP so wie ein- bis zweimal in den ersten 14 Tagen. Hiernach sind im ersten Jahr nach der OP noch weitere ein bis zwei Nachkontrollen sinnvoll. In Abhängigkeit von der Wundheilung sind regulärer Sport sowie Geschlechtsverkehr in der Regel nach zwei bis drei Wochen wieder möglich.

Kosmetische Folgebehandlungen wie Waxing oder Sugaring sind bei einer regulären Wundheilung ebenfalls nach drei Wochen wieder erlaubt. □

Das Interview führte Jaqueline Kramer.

GENERATION



- Jahrgänge 1995–2010
- Alter: 27–12 Jahre
- Gen Z sucht nach aussergewöhnlichen Erlebnissen
- Traditionalisten, die sich wieder an Baby Boomer annähern



Die Kunden der Zukunft

DIE GENERATIONEN ALS KUNDEN, TEIL 11 – Die Gen Z ist eine sehr junge, digitale und verantwortungsbewusste Konsumgeneration. Unsere Gastautorin Gioia Giardino-Buser setzt nicht nur auf Naturkosmetik, sondern auch auf digitales Marketing und Online-Services. In ihrem Beitrag geht sie darauf ein, warum die Gen Z viel Potenzial für Sie bietet und mit welchen Angeboten Sie auf die Wünsche der jüngsten Konsumgeneration eingehen können.

Die Gen Z – sie feiert die individuelle Schönheit und schützt bei ihrem Beauty-Ritual nicht nur die Haut, sondern auch Mutter Erde. Keine andere Generation ist so geprägt von Social Media wie die heutigen 12- bis 27-Jährigen. TikTok, Instagram, YouTube und Co.: Diese Plattformen beeinflussen viele Kaufentscheidungen der jüngsten Konsumgeneration, bewusst und unbewusst. Man holt sich nicht gleich den Rat einer Fachperson, sondern schaut kurz ein YouTube-Video, liest Rezensionen oder schaut bei der Lieblings-Influencerin vorbei, was diese gerade für das neueste Must-have hält.

Skincare Junkies

Eine Umfrage des Bezahlservices Klar-na hat gezeigt, dass die Generation Z mit 41,4 Prozent vor allem Hautpflegeprodukte kauft. Damit liegen sie noch vor den Millennials, der Gen X oder den Baby Boomern. **Sie sind eine begehrte Käuferschicht, und es lohnt sich, den Digital Natives den Service zu bieten, den sie erwarten.** Sie sind schliesslich die Kunden der Zukunft.

Individuelle Pflegekonzepte

Die Generation Z hat ein visionäres Bild von Schönheit. Diversität, Nachhaltigkeit, Tierwohl, Transparenz, Selbstliebe und Minimalismus spielen dabei zentrale Rollen. Der Badezimmerschrank muss nicht mit zahlreichen Marken vollgestopft sein, sondern soll auf das individuelle Hautbedürfnis zugeschnitten sein – und

das möglichst von authentischen Anbietern in recyclingbaren Tuben.

Digitale Services

Als Kosmetikerin punkten wir bei dieser Generation besonders, wenn wir **unsere Dienstleistungen auch online anbieten und unseren Service somit digitalisieren.** Angefangen beim Online-Terminbuch, das es ermöglicht, 24/7 einen Termin zu buchen über einen Social-Media-Kanal, auf dem wir den Alltag als Beauty-Fachfrau zeigen, unsere neuesten Produkte vorstellen oder eindruckliche Vorher-Nachher-Fotos posten. So bauen wir viel Vertrauen auf, bevor die Kundin überhaupt den ersten Schritt ins Studio gemacht hat. Auch mit Podcasts, Online-Workshops oder einer digitalen Hautanalyse können Sie Ihr digitales Angebot erweitern und den Zusatzverkauf steigern.

Mindful Shopping

Bewusstes Einkaufen ist nicht nur aufgrund des aktuellen Weltgeschehens ein wichtiger Faktor, sondern wird uns noch lange beschäftigen. Denn der Minimalismus ist gekommen, um zu bleiben. Diese Lebenseinstellung schont die Umwelt beträchtlich. So halten Zero-Waste-Konzepte, plastikfreie Verpackungen und Refill-Systeme immer weiter Einzug in die Welt der Hautpflege. **Im Mittelpunkt stehen effektive Wirkstoffe auf Basis von nachwachsenden Rohstoffen, ohne viel oder gar ganz ohne Verpackung.** Diese Konzepte fordern uns

auch dazu auf, umzudenken, einen Schritt zurück zu machen und Althergebrachtes wieder schätzen zu lernen: Rasierhobel statt Einwegrasierer, feste Waschstücke anstelle von Body Lotionen und Shampoos aus der Tube. Diese Rückbesinnung freut auch die Baby Boomer.

Wenn Sie die Gen Z ansprechen möchten, dann sind **online buchbare, exklusive Shoppingzeiten im Institut oder ein gut geführter Onlineshop essenziell.**

Langjährige Begleiter

So fortschrittlich, digital und manchmal ihrer Zeit voraus die Gen Z auch sein mag, so durchleben die Jungen von heute die gleichen Herausforderungen wie die Generationen vor ihnen: Die Pubertät sowie die Tücken des Älterwerdens machen auch vor ihnen nicht Halt. Verknüpfen wir unsere Expertise als Hautspezialistin mit digitalen Werkzeugen wie Social Media, Podcasts, Webinaren oder Blogposts, können wir unseren jüngeren Kunden einen echten Mehrwert bieten und sie als Kosmetikerin eine lange Zeit begleiten. □



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

Lippen- BEKENNTNIS

» TREATMENTS FÜR DIE MUNDPARTIE «

Die Mundpartie trägt wesentlich zum gepflegten Gesamteindruck Ihrer Kundin bei. Es ist also höchste Zeit, diese wieder in den Fokus zu setzen! Auf den kommenden Seiten erfahren Sie alles zur richtigen Pflege und den passenden Angeboten im Institut.



BEREITS ERSCHIENEN:

- 7+8/2021 Love Your Age
- 9/2021 Ganzheitlich gepflegt
- 10/2021 Herrliche Herbst-Haut
- 11/2021 Herausforderung Haut
- 12/2021 Wunderbare Winterhaut
- 1/2022 Detox für die Haut
- 2/2022 Innere Werte
- 3/2022 Frühjahrsputz für die Haut
- 4+5/2022 Treatments für die Augenpartie
- 6/2022 Konzepte für sonnensensible Haut



NÄCHSTE AUSGABEN:

- 9/2022 Social Media für Institute
- 10/2022 Konzepte für reife Haut
- 11/2022 Treatments für ebenmässige Haut
- 12/2022 Behandlungen für trockene Haut

Lips Don't Lie

PFLEGE FÜR DIE MUNDPARTIE – Durch ein Lächeln wirkt ein Gesicht freundlicher und meist auch schöner. Aber ein Lächeln allein bringt nicht den gewünschten Effekt, denn am Lächeln sind mehrere Faktoren beteiligt. Bevor wir uns der Lippenpflege widmen, schauen wir uns also die physiologischen Gegebenheiten der Haut und speziell der Lippenhaut an.

Ein komplex zusammengesetzter Hydro-lipidfilm schützt unsere Hautoberfläche. Dieser besteht vorwiegend aus den Sekreten von Schweiß- und Talgdrüsen und beherbergt die physiologische Hautflora. Im Winter kann dieser Schutzwall allerdings Lücken bekommen: Die Haut juckt, schuppt, rötet sich und reissst ein. Da die Lippenhaut we-

der Schweiß- noch Talgdrüsen enthält, fehlt auch der schützende Fettfilm. Die Lippen trocknen daher nicht nur im Winter schnell aus. Das Spannungsgefühl verleitet zu häufigem Lecken, was zu weiterem Feuchtigkeitsverlust führt. Die Lippenhaut hat im Vergleich zur Haut am übrigen Körper nur eine sehr dünne Schicht abgestorbener Hautzellen (Stratum corneum/

Hornzellschicht), die die Haut vor äusseren Einflüssen schützen. Dadurch sind die Lippen äusserst verletzlich.

Grundsätzlich benötigen trockene Haut und insbesondere natürlich die Lippenhaut viel Fett und Feuchtigkeit. Deshalb ist eine Pflege mit milden, am besten pH-neutralen Substanzen, die frei von Duftstoffen sein sollten, angeraten. Behandelt man raue Lippen ausschliesslich mit fettenden Zubereitungen, bleibt das Gefühl der Trockenheit bestehen. Deshalb sollte möglichst zuerst eine Öl-in-Wasser-Emulsion aufgetragen werden und anschliessend Fettcremes oder Lippenpflegestifte mit Dexpanthenol, Kamillenextrakt und anderen pflegenden Stoffen. Auch dekorative Lippenstifte bieten einen gewissen Schutz. Mit zunehmendem Alter werden das stützende Kollagen, die Fettpölsterchen und die Muskeln im und um den Lippenbereich weniger. Das um den Mund liegende Gewebe verliert an Spannkraft, die Hyaluronsäure in der Haut nimmt ab. Dies führt oft zu dünneren Lippen mit sichtbaren Linien. Gleichzeitig kann die Umverteilung des Weichteilgewebes dazu führen, dass die Lippen flacher aussehen.

Nahrungsergänzung für eine entspannte Psyche

Nein, ein Plädoyer für die Substitution von Nahrungsergänzungsmitteln halte ich nicht. Doch wenn wir uns anschauen, um welche Vitamine und Mineralstoffe es sich handelt, sehen wir, dass es genau die Stoffe sind, die wir für eine gesunde Lebensführung ohnehin benötigen.

Zu einer normalen Funktion des Nervensystems und zur Stabilisierung psychischer



Foto: puhha/shutterstock.com

Funktionen tragen die Vitamine C, B₁, B₂, B₆, B₁₂ sowie Niacin, Folsäure und Magnesium bei. Im Idealfall beziehen wir diese Stoffe über unsere Ernährung in ausreichender Menge.

Temporär, als Überbrückung in bestimmten Lebenssituationen, zum Beispiel nach Erkrankungen in der Rekonvaleszenz, kann eine Substitution sinnvoll und hilfreich sein. Auch sollten Veganer besonders auf diesen Aspekt achten.

Pflege-Wirkstoffe

Geht es um die Pflege der Mundpartie und der Lippen allgemein – also ohne spezielle Indikation –, so können viele Wirkstoffe hilfreich sein. Einige davon sind alte Hausmittel, und bei einigen der Wirkstoffe wurde erst in jüngerer Zeit die Wirkung für den Anti-Aging-Bereich erkannt.

Zwei Beispiele möchte ich im Folgenden etwas näher besprechen:

– **Argireline** spielt in diesem Zusammenhang eine besondere Rolle, denn es hat eine entkrampfende Wirkung. Und gerade die Mundpartie ist bei sehr vielen Menschen verkrampft, was das Gesicht strenger und härter erscheinen lässt. Hier könnten natürlich insbesondere Massagen, aber eben auch der Wirkstoff Argireline hilfreich sein. Argireline ist ein aus Aminosäuren bestehendes Peptid, das die Verbreitung der Neurotransmitter, die wiederum für eine starke Bewegung der Muskeln und für die Faltenbildung zuständig sind, hemmt. Dadurch sind die Gesichtsmuskeln weniger aktiv und eher entspannt, die potenzielle Faltenbildung ist damit deutlich geringer. Da aber nur ca. 60 Prozent der Transmitter gehemmt werden, wird die Muskulatur nicht zu stark beeinträchtigt, und die natürliche Gesichtsmimik bleibt somit erhalten. Insbesondere die äusserliche Applikation – also keine Unterspritzung – ist im Gegensatz zu Botox oder Toxin A wohl die gesündere Alternative. Ein weiterer Vorteil von Argireline ist die schonende und milde, aber trotzdem effektive Wirkung. Es handelt es sich um Naturkosmetik gemäss ISO Norm 16128. Voraussetzung sind natürlich eine regelmässige Anwendung und eine gute Vorbereitung der Haut zur Erhöhung der Wirkstoffaufnahme. Zu erwähnen sind hier hauttypge-

rechte regelmässige Peelings und apparative Behandlungen mittels Mikrodermabrasion, Microneedling, Elektroporation und Ultraschall (bitte in Zukunft die neue V-NISSG beachten).

– **Moos** kennen wir wohl eher aus dem Garten und dem Wald. Es handelt sich dabei um eine der widerstandsfähigsten Pflanzen unseres Planeten. Und genau diese Widerstandsfähigkeit lässt sich durch Behandlung mit dem Wirkstoff aus Moos auf die Haut übertragen. Durch diesen „Moos-Effekt“ kann die Zellaktivität länger erhalten werden. Selbstverständlich gilt hier das Gleiche wie bei Argireline, was die Hautvorbereitung betrifft.

Ein paar Worte zum Unterspritzen

Wir alle kennen sicher schöne gelungene Ergebnisse genauso wie die erschreckenden. Zum Glück sind die Geschmäcker verschieden, sodass hier weder Urteil noch Expertise gefordert sind. Wichtig für jede Kosmetikerin ist es aber zu wissen, dass diese und jede andere Art von Unterspritzung für Kosmetikerinnen per Gesetz verboten ist.

Aber interessierte Kundinnen aufzuklären, wie diese Massnahme vonstattengeht, dazu sollte eine kosmetische Fachkraft in der Lage sein. Deshalb in diesem Zusammenhang dazu ein paar Worte.

OPTISCHE ABHILFEN

Für Lippen zum Küssen:

- Die Farbe des Lippenstifts etwa eine Nuance intensiver leuchtend als die eigene Lippenfarbe wählen.
- Dunkle, matte Töne vermeiden, sie lassen den Mund kleiner erscheinen.
- Glanzeffekte lassen schmale Lippen voller erscheinen.

Vom Dermatologen oder Ästhetisch-Plastischen-Chirurgen können fachmännisch mittels Unterspritzung schön geformte Lippen modelliert werden. Asymmetrien können geschickt behoben werden. Zumeist wird bei dieser Massnahme Hyaluronsäure als Füllstoff verwendet. Dieser Wirkstoff wird als Filler in die Lippen oder Falten gespritzt. Die Vorbehandlung mit einem Lokalanästhetikum verspricht Schmerzfreiheit. Eine temporäre leichte Anschwellung oder blaue Flecke können im behandelten Gebiet auftreten, dies klingt in der Regel aber schnell ab. Im Ergebnis sind die Lippen nicht nur voller, sondern sie fühlen sich auch weicher und geschmeidiger an. Bedenken sollte man vor einer Unterspritzung vielleicht auch, dass die Haut nach der Behandlung zwar straffer wird, aber, wenn die Wirkung nachlässt, wieder erschlafft.



LIPPENPFLEGE BEI DIVERSEN INDIKATIONEN

– Kaputte, spröde Lippen:

Honig, Olivenöl oder Ringelblumensalbe abends pur auftragen und über Nacht einwirken lassen. Tagsüber Pflegestifte mit diesen Inhaltsstoffen verwenden.

– Trockene rissige Lippen, trockene Haut im Mundbereich:

Mögliche Ursachen sind Vitaminmangel, insbesondere Vitamin B2 und B12, sowie Eisenmangel, aber auch Hautkrankheiten und Stoffwechselstörungen. Trockene Lippen bieten verschiedenen Keimen einen optimalen Lebensraum. Hier ist als Erstes durch Arztkonsultation ein Ausschluss solcher Ursachen erforderlich. Danach ist die Pflege mit Honig (entzündungshemmend) oft ein probates Mittel. Auch das nächtliche Auftragen einer weichen Zinkpaste ist oft hilfreich.

– Spröde Lippen:

Als Schutz gegen äussere Einflüsse ist Vaseline, die die Haut gut abschirmt, besonders geeignet.

– Eingerissene Mundwinkel:

Sie gehen oft mit Zahnfleischbluten einher. Die Ursachen sind sehr verschieden, oft ist es Vitamin-C-Mangel, aber auch Vitamin-B2- und -B12 sowie Eisenmangel. Diese Mängel wären als Erstes zu diagnostizieren und zu beheben. Danach kann mit einer Heilsalbe begleitend gearbeitet werden.

Treatment-Beispiel

Die Dauer dieser Behandlung wird mit 90 Minuten veranschlagt, die Höhe der variablen Kosten wird mit CHF 30 beziffert und der Behandlungspreis auf der Basis eines Minutenpreises (Fixkosten) von CHF 1,50 mit CHF 135 kalkuliert. Gesamtpreis der Behandlung: CHF 165.

BEHANDLUNGSSCHRITT	VERWENDETER WIRKSTOFF	ZEITAUFWAND
Gesichtsreinigung	Lindenblütenextrakt (Milch)	6 Minuten
Hautdiagnose/Anamnese		9 Minuten
Peeling (Enzym)	Papaya	12 Minuten
Ausreinigen		3 Minuten
Augenbrauenkorrektur		3 Minuten
Wirkstoffapplikation	Argireline	1 Minute
Wirkstoffeinschleusung	mittels Ultraschall	10 Minuten
Massage (klassisch)		15 Minuten
Maske (inklusive Einwirkzeit)	Argireline (Vlies)	15 Minuten
Tonisieren	Lindenblütenextrakt (mild)	1 Minute
Abschlusspflege	argirelinehaltige Creme	1 Minute
Tages- Make-up		7 Minuten
Abschlussgespräch/Beratung		7 Minuten

Wahrscheinlich empfindet man dann den Alterungsprozess subjektiv noch stärker. Eine Spirale des Wiederholens beginnt. Eine Alternative zum verbotenen Unterspritzen schien für einige Kosmetikerinnen die Behandlung mittels Hyaluron-Pen zu sein. Diese Anwendung bewegte sich eine Zeit lang mangels gesicherter Rechtslage im sogenannten Grauzonenbereich, weil diese Anwendung nicht mittels Nadel funktioniert, sondern mit Druck und hoher Ge-

schwindigkeit den Wirkstoff sozusagen in die Haut schiesst.

Inzwischen ist die Rechtslage eindeutig geklärt: Diese Anwendung wird der Ausübung von Heilkunde zugeordnet und darf ausschliesslich von medizinischem Personal (Ärzten und Heilpraktikern) ausgeführt werden.

Applikation mittels Geräten

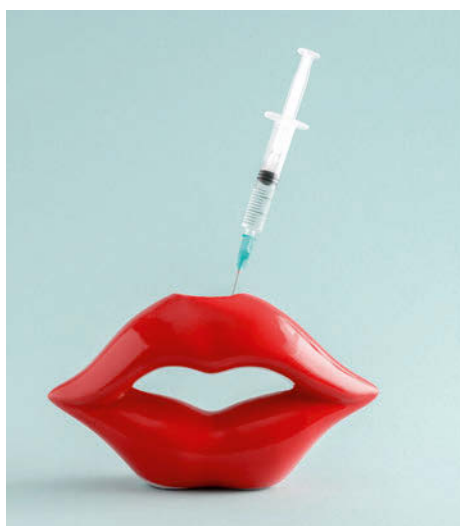
Um dennoch zum gewünschten Glow-Effekt zu kommen, gibt es zu den bereits erwähnten Pflegemassnahmen und den visagistischen Tipps durchaus weitere Alternativen. Denn auch unter Berücksichtigung der neuen Verordnung zum Schutz vor nichtionisierenden Strahlen (NiSV) bieten diverse kosmetische apparative Behandlungen, zum Beispiel Ultraschall, weitere Möglichkeiten effektiver Lippenpflege. Besonders bei kurmässiger und regelmässiger Behandlung, gepaart mit der entsprechenden Heimpflege, kann dadurch ein Wirkstoffdepot aufgebaut und erhalten werden.

Lippen-Treatment

Wie bereits beschrieben, gibt es zur Pflege der Lippen viele Möglichkeiten. Wie bei jeder anderen kosmetischen Behandlung

sollte in diesem Fall eine ausführliche Hautdiagnose erfolgen und im Rahmen der Anamnese nach den möglichen Ursachen der Problematik gesucht werden.

Besteht eine der beschriebenen Indikationen, sollte die Ursache ärztlich abgeklärt und die Mängel im Rahmen einer entsprechenden Therapie behoben werden. Handelt es sich dabei nicht um eine Infektion viraler oder bakterieller Art, so kann die kosmetische Behandlung parallel erfolgen.



Wichtig zu wissen ist, dass jede Art von Unterspritzen für Kosmetikerinnen per Gesetz verboten ist.



WALTRAUD BÖHME

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

Leckere Pflege

GESCHMEIDIGE LIPPEN – Bei der sensiblen Lippenpartie empfehlen sich besonders natürliche Inhaltsstoffe, da es schnell passieren kann, dass wir uns über die Lippen fahren und die Pflege in den Mund aufnehmen. Naturkosmetikexpertin Birgit Corall setzt darum bei der Lippenpflege auf das altbewährte Hausmittel Honig.

Lippen üben seit jeher eine Anziehungskraft auf uns aus. Daher stört es uns umso mehr, wenn die Lippen trocken werden, spröde, rissig oder gar – wie bei gut 60 Prozent der Bevölkerung – von Herpesbläschen geplagt werden. Aber warum sind gerade die Lippen so sensibel und reagieren so schnell auf äussere Einflüsse? Schauen wir uns ihre Beschaffenheit an: Die Lippenhaut ist mit nur etwa 0,2 Millimeter sehr dünn. Im Vergleich dazu erscheint unsere Gesichtshaut mit etwa 2 Millimetern richtig dick. Diese dünne, nur wenige Hautzellen starke Schicht ist ein Sensibelchen und möchte gut gepflegt werden, insbesondere wenn trockene Heizungsluft, Kälte und Klimaanlagen die Haut noch mehr beanspruchen.



Honig in Kosmetika

Aber was sollte nun auf die Lippen zur Pflege aufgetragen werden? Es sollte im Idealfall etwas sein, was man auch essen kann! Denn wie oft am Tag fährt man sich mit der Zunge über die Lippen und isst die Pflege buchstäblich auf? Ein toller Wirkstoff ist zum Beispiel Honig – ein altbewährtes Hausmittel. Sein Hauptbestandteil – etwa 80 Prozent, sind um die 30 verschiedenen Zuckerarten wie Fructose und Glucose, Maltose, Saccharose. Die restlichen 20 Prozent sind Wasser.

Honig enthält ausserdem einige Mineralien und Vitamine, entzündungshemmende Enzyme, bioaktive Stoffe und Antioxidantien wie Phenole, Flavonoide und organische Säuren. Auf der Haut aufgetragen, bindet er Feuchtigkeit. Das allein macht ihn schon zu einem idealen Pflegeprodukt. Ein besonders effektiver Honig ist der aus Neusee-

land kommende Manukahonig. Neben den bereits genannten Stoffen enthält er als (fast) einziger Honig weltweit grössere Mengen Methylglycolal – ein antibakterieller und die Wundheilung fördernder Stoff. Er schafft ein feuchtes Wundklima, wirkt entzündungshemmend und heilungsfördernd, indem er die Produktion von Zytokinen sowie die Bildung gesunden Hautgewebes fördert.

Des Weiteren wirkt er antimikrobiell, das heisst, er reduziert und eliminiert teilweise vorhandene Keime auf ein tolerierbares Mass und verhindert deren Neubesiedelung. Durch diese Eigenschaften spendet der Manukahonig der Haut sehr viel Feuchtigkeit, repariert geschädigte Lippen und schützt sie vor dem Eindringen unerwünschter Keime.

Süsse Lippenpflege

Für die Lippenpflege kann (Manuka-)Honig pur oder gemischt in Pflegeprodukten angewendet werden. Ist der Honig ein wenig kristallin, eignet er sich hervorragend für ein Lippen-Peeling. Dazu einfach ein wenig Honig auf die Fingerspitze geben und diesen sanft um und auf den feuchten Lippen kreisend auftragen. Stockt die Massage etwas, dann einfach noch einmal mit der feuchten Zunge über die Lippen gehen. □



BIRGIT CORALL

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Cobicos GmbH. Die studierte Diplom-Betriebswirtin hat sich bei Living Nature in Neuseeland intensiv im Bereich Naturkosmetik weitergebildet. www.cobicos.de

Von Mund zu Mund

EMPFEHLUNGSMARKETING – Wenn es um Kaufentscheidungen geht, vertrauen wir Empfehlern mehr als jeder Werbebotschaft. Das sogenannte Word-of-Mouth-Marketing ist eine der effektivsten und dabei günstigsten Massnahmen zur Neukundenakquise und sollte an vorderer Stelle in Ihrem Marketingplan stehen.



Wie viele Ihrer Kunden empfehlen Sie tatsächlich bei anderen weiter? Eine spannende Frage, auf die viele in der Kosmetikbranche allerdings keine direkte Antwort kennen. Die Generierung von Empfehlungen beziehungsweise „Word-of-Mouth“ – so zeigen es verschiedene Studien – ist eine effektive Methodik, um neue Kunden zu gewinnen. Viele verschennen hier wertvolles Potenzial. Dabei

kann schon mit wenig Aufwand viel erreicht werden. Die Voraussetzung: begeisterte Kunden.

Begeisterung auslösen

Natürlich werden Ihre Kunden Sie nicht ohne Weiteres bei anderen empfehlen. Die Grundvoraussetzung für ein funktionierendes Empfehlungsmarketing: Als Kosmetikerin müssen Sie Ihre Kundschaft überzeugen und

Faszination auslösen. Diese wiederum lösen Sie aus, wenn Sie die Erwartungen Ihrer Kunden übertreffen und Aussergewöhnliches bieten – einen aussergewöhnlichen Service, eine aussergewöhnliche Expertise auf Ihrem Gebiet, aussergewöhnliche Räumlichkeiten und so weiter. In vielen Fällen können auch Kleinigkeiten für Faszination und Begeisterung sorgen, zum Beispiel (Notfall-) Termine nach Feierabend, persönliche

Geburtstagswünsche oder ein besonderes Eingehen auf individuelle Kundenwünsche.

Zur Empfehlung animieren

Zur Weiterempfehlung animierende Massnahmen, um Ihre Kunden zu begeistern, setzen Sie vermutlich schon jetzt um. Schliesslich wollen Sie erreichen, dass diese sich wohlfühlen und wiederkommen. Vermutlich werden Sie auch schon weiterempfohlen – sei es persönlich oder über Bewertungen bei Google und anderen Portalen.

Hier liegt jedoch noch viel mehr Potenzial, dass Sie ausschöpfen sollten. Erfahrungen zeigen, dass viele gehemmt sind, ihre Kunden direkt oder indirekt zu einer Weiterempfehlung zu motivieren. Dabei werden Sie schnell feststellen, dass Ihre Kunden Sie sogar gerne weiterempfehlen, vorausgesetzt, sie sind begeistert von Ihrer Leistung. Es liegt jedoch an Ihnen, die Anzahl der Empfehlungen zu maximieren. Mit verschiedenen Massnahmen können Sie Empfehlungen stimulieren und den Kunden Ansatzpunkte bieten, Ihnen etwas zurückzugeben. Sie müssen dabei nicht direkt auf alle Massnahmen setzen, die im Rahmen von Empfehlungsmarketing propagiert werden. Es besteht sonst die Gefahr, nichts wirklich konsequent umsetzen zu können. Stellen Sie sich die Frage, was Sie zeitlich umsetzen können und was zu Ihnen und Ihren Leistungen als Kosmetikerin passt.

Die folgenden drei Tipps unterstützen Sie dabei, das Thema Empfehlungsmarketing konsequent anzugehen. Das Beste daran: Die Umsetzung ist meist mit keinen oder nur geringen Kosten verbunden.

1 Kunden zur Online-Bewertung animieren

Online-Bewertungen sind heute das Entscheidungskriterium. Bei der Suche nach einer Leistung oder einem Anbieter gibt man entsprechende Begriffe bei Google ein, um einen pas-



Viele Neukunden treffen ihre Kaufentscheidungen für ein Produkt oder eine Dienstleistung, basierend auf persönlichen Empfehlungen.

senden Anbieter zu finden. Hier liegt eine grosse Chance, auch für Kosmetikerinnen. Legen Sie, falls noch nicht geschehen, kostenlos ein Profil bei Google My Business an und füllen Sie dieses mit relevanten Informationen zu sich und Ihren Leistungen. Auf diese Weise können Ihre Kunden Sie als Kosmetikerin bewerten.

Diese Bewertungen sollten Sie aktiv stimulieren:

- Bitten Sie zufriedene Kunden im persönlichen Gespräch um eine Online-Bewertung.
- Machen Sie in E-Mails auf die Bewertungsmöglichkeit aufmerksam. Hierzu können Sie in Ihrem Profil bei Google My Business einen direkten Bewertungslink erzeugen, den Sie am besten direkt mitversenden.
- Legen Sie vor Ort Flyer aus oder positionieren Sie Aufsteller, die auf die Bewertungsmöglichkeit hinweisen – im Idealfall mit einem QR-Code, der direkt zur Bewertungsseite führt.

Natürlich sind Bewertungen nicht nur bei Google möglich.

2 Rabattgutscheine strategisch einsetzen

Rabattgutscheine können Fluch und Segen zugleich sein. Es ist grundsätzlich nicht empfehlenswert, Gutscheine langfristig einzusetzen. Zu gross ist die Gefahr, dass Ihr Image darunter leidet, da Sie als „Discounter“ Ihres Fachs wahrgenommen werden könnten. Zudem locken Rabattgutscheine eher „Schnäppchenjäger“ an, die in den meisten Fällen keine langfristige Bindung suchen, sondern kurzfristig günstige Leistungen. Und diese Kunden wollen Sie im Normalfall nicht haben. Systematisch eingesetzt, versprechen Rabattgutscheine im Rahmen des Empfehlungsmarketings aber auch Erfolg. Wichtig ist der sparsame Einsatz für ausgewählte Kundinnen und Kunden.



„Als Kosmetikerin müssen Sie Ihre Kundschaft überzeugen und Faszination auslösen.“



Werden persönliche Empfehlungen an jemanden ausgesprochen, der der Zielgruppe noch nicht zugeordnet war, wird ein neuer Bedarf erzeugt, der zuvor nicht existent war.

Diese werden durch den „individuellen“ Rabatt in der Regel eine hohe Zufriedenheit (Stichwort: Begeisterung) zeigen und Sie so gerne weiterempfehlen. Zudem bietet sich hier das Prinzip der Neukundenwerbung an: Sie können ausgewählten Kunden zwei Gutscheine aushändigen, wobei ein Gutschein explizit als Neukundengutschein fungiert. Ihr Kunde kann diesen an eine Freundin oder Bekannte weitergeben, die dann einen entsprechenden Rabatt bei der ersten Behandlung erhält. Für sein Engagement wird der ursprüngliche Kunde honoriert, indem er selbst einen Gutschein für die nächste Behandlung einlösen kann.

3 Testimonials nutzen

Im Vergleich zu Google-Bewertungen, bei denen eher die Quantität an (guten) Bewertungen entscheidend ist, eignen sich sogenannte Testimonials hervorragend als glaubwürdiges Instrument mit hoher Informationstiefe. Testimonials lassen sich in diesem

Zusammenhang als repräsentative Kunden definieren, die Ihre Leistung und Ihr Unternehmen weiterempfehlen. Diese Weiterempfehlung kann unter anderem durch einen ausführlicheren Erfahrungsbericht oder ein einprägsames Zitat andere potenzielle Kunden von Ihnen überzeugen. Die Glaubwürdigkeit wird deutlich gesteigert, wenn Bilder der Testimonials ergänzt werden. Hierdurch bekommt die Meinung ein „Gesicht“ und hebt sich deutlich von den eher anonymen Bewertungen bei Google und anderen Bewertungsplattformen ab. Die Aussagen der Testimonials beziehungsweise der „Kundenstimmen“ können in verschiedenen Online- und Offline-Kommunikationsinstrumenten zum Einsatz kommen.

Empfehlenswert sind hier insbesondere Ihre Website, Ihre Printflyer sowie Ihre Social-Media-Kanäle.

Je nach Kundenbeziehung können Weiterempfehlungen von Testimonials auch durch Videos kommuniziert werden, die sich wiederum auf den verschiedenen Online-Kanälen einbinden und teilen lassen. Um solche



Identifizieren Sie die relevanten Kanäle (zum Beispiel Proven Expert, Branchenportale, Social-Media-Kanäle und so weiter). Erstellen Sie bei Bedarf ein aussagekräftiges Profil und bitten Sie Ihre Kunden aktiv um eine Bewertungsabgabe. Nutzen Sie Hinweise auf Ihrer Website, in Ihrer E-Mail-Signatur oder auch auf Ihren (digitalen) Visitenkarten.

Testimonials aus Ihrem Kundenstamm zu akquirieren, können gegebenenfalls auch Incentives (besondere Anreize) hilfreich sein, zum Beispiel Rabattgutscheine oder kostenlose Behandlungen. Wenn Sie jedoch bereits für grosse Begeisterung sorgen und treue Stammkunden haben, ist das vielleicht aber auch gar nicht notwendig.

Mein Fazit

Nutzen Sie die Kraft von Empfehlungen! Die vergleichsweise kostengünstige Art des Empfehlungsmarketings ist eine sehr effektive Methodik, um Neukunden zu gewinnen. Auch wenn Sie Hemmnisse verspüren, Ihre Bestandskunden aktiv um Weiterempfehlungen zu bitten, sollten Sie hier mutig agieren. Die Erfahrung zeigt, dass begeisterte Kunden Sie gerne weiterempfehlen. Häufig reicht schon ein Impuls, und der Kunde macht's von ganz allein. □



PROF. DR. MICHAEL BERNECKER

ist Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Marketing und der Digitalagentur milaTEC. Als Professor für Marketing lehrt er seit mehr als 20 Jahren an verschiedenen Hochschulen. www.marketinginstitut.biz

SAVE THE DATE

BEAUTY FORUM MÜNCHEN

1.+2. Oktober 2022

Jetzt Ticket sichern:
www.beauty-fairs.de/muenchen



High Profile Beauty

BEAUTY FORUM MÜNCHEN ist ein Event von

**Health and Beauty
Germany GmbH**

Ein Unternehmen der

**HEALTH
AND
BEAUTY**

Teil der

 **Bologna
Fiere
COSMOPROF**

Kontakt: Tel. +49 (0)7243 72 78-0 – info@health-and-beauty.com – www.beauty-fairs.de/muenchen



Fuss im Fokus

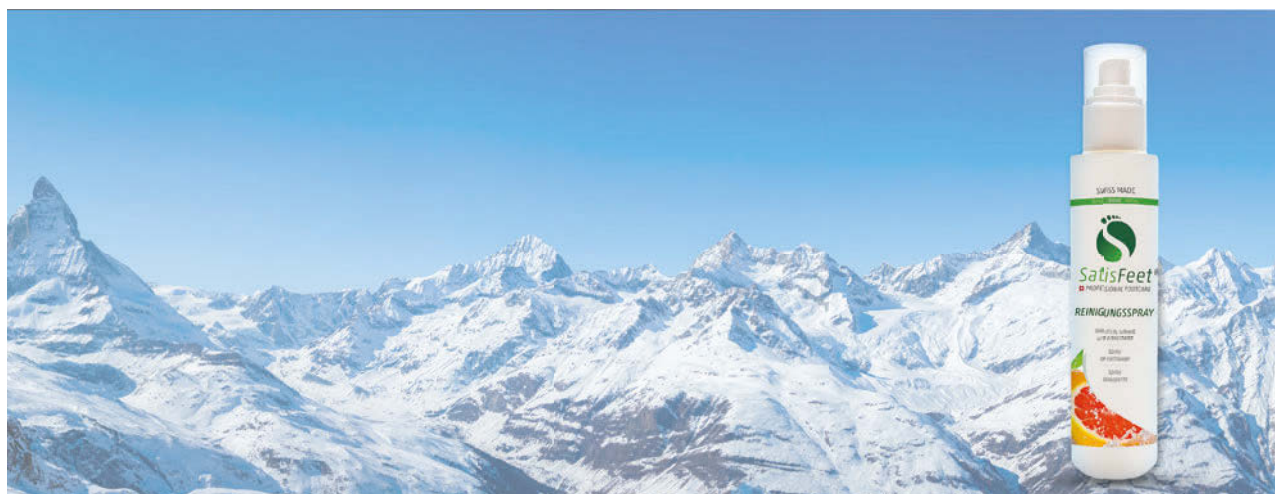
FUSS IM FOKUS – Mit den richtigen Produkten können Sie Ihre Kunden mit gepflegten und gesunden Füßen begeistern. Denn Schönheit reicht bis in die Zehenspitzen! Auf der folgenden Seite finden Sie eine Produktneuheit von Simon Keller.

Anbieter

Simon Keller Seite 39

Das Beste aus der Natur

Natürliche Fusspflege aus der Schweiz: Das ist SatisFeet®



Die Nachfrage nach natürlichen Inhaltsstoffen nimmt zu. Kaum jemand möchte sich noch unnötigen Giftstoffen aussetzen, die gar krebsfördernd oder hormonverändernd wirken. Bei täglich verwendeten Körperpflegeprodukten ist besondere Vorsicht geboten. Zwar ist die in einem einzelnen Produkt enthaltene Menge dieser Stoffe meist sehr gering, dennoch können sich diese hormonell wirksamen Chemikalien zusammen mit weiteren Alltagsprodukten zu einem gefährlichen Hormoncocktail aufsummieren.

100 Prozent natürlich, 100 Prozent Swiss made

Um professionellen Fusspflegern hochwirksame und gesunde Produkte anbieten zu können, die das Beste aus der Natur mit modernster Wissenschaft kombinieren, entwickelte die Simon Keller AG SatisFeet®. Die Marke wurde in Zusammenarbeit mit führenden Podologen und Fachspezialisten entwickelt, um den individuellen Bedürfnissen der Kundschaft Rechnung zu tragen. Die Basis aller SatisFeet®-Produkte ist die innovative Technologie mit Apfelstammzellen des Uttwiler Spätlaubers, welche die Vitalität und Lebensdauer der Hautzellen fördert.

SatisFeet® Reinigungsspray

Das nach Grapefruit duftende Reinigungsspray wirkt erfrischend und kühlend. Grosszügig auf die Füße und Ze-

henzwischenräume aufgetragen, entfernt es Verschmutzungen sanft, schnell und gründlich. Am besten werden die Füße nach der Anwendung mit einem feuchten Tuch abgerieben. Der Eukalyptusblätterextrakt wirkt zudem entspannend.

Das Reinigungsspray ist hypoallergen, enthält keine sensibilisierenden Inhaltsstoffe und ist für Diabetiker geeignet.



- ✓ 100 Prozent natürliche Inhaltsstoffe
- ✓ Made in Switzerland
- ✓ Für Diabetiker geeignet
- ✓ Hypoallergen
- ✓ Von Profis für Profis

Simon Keller

Lyssachstrasse 83 | 3400 Burgdorf | Tel. 034 420 08 00 | www.simonkeller.ch | info@simonkeller.ch



Im Pflegerausch

CBD IN DER KOSMETIK – Kennen Sie den Unterschied zwischen CBD und THC? Während THC nur als Arznei- oder Rauschmittel verwendet wird, bietet CBD als kosmetischer Inhaltsstoff viele positive Eigenschaften, die unserer Haut zugutekommen. Erfahren Sie mehr über den natürlichen Trendinhaltsstoff in unserem Gastartikel von Céline Stäubli.

CBD ist ein sehr lipophiles bitykisches Phytocannabinoid. Es ist das am zweithäufigsten untersuchte Cannabinoid von Cannabis Sativa und Indica nach THC3, das in mindestens drei bekannten Formen vorliegt. Es ist einer der Hauptbestandteile von Hanf-Cannabi-

noiden (einschliesslich verschiedener Arten von THC, CBN, CBG und vielen anderen Alkaloiden sowie Terpenen oder Terpenoiden und Flavonoiden). „Textiler“ Hanf hat eine konventionelle Konzentration (Prozent in Trockenmasse) von 0,1 bis 2,9 Prozent.

Ist CBD in Kosmetika legal?

Swissmedic hat den Einsatz von CBD geregelt. In Gänze können Sie die Vorschriften auf www.swissmedic.ch nachlesen. Es werden spezifische Anforderungen an CBD gestellt: So darf in Kosmetika CBD eingesetzt werden, das synthetisch hergestellt

Foto: IRA EWA/Shutterstock.com

oder aus verschiedenen Pflanzenteilen der Hanfkrautpflanze (Pflanze der Gattung Cannabis) gewonnen wird. Der THC-Gehalt muss jedoch unter einem Prozent liegen, sonst fällt das Produkt unter das Betäubungsmittelgesetz.

Wie wirkt CBD?

- Beruhigend
- Kann schmerzstillend wirken
- Entzündungshemmend
- Freie Radikalfänger
- Kann Ängste und Depressionen mindern
- Kann Übelkeit reduzieren
- Kann Krämpfen entgegenwirken

Wirkung auf die Haut

CBD wirkt entspannend, entzündungshemmend und beruhigend auf die Haut. Cannabidiol regt die Zellregeneration und die Entstehung neuer Hautzellen an. Ausserdem kann es die Hautschutzbarriere stärken und die Talgproduktion ausgleichen. Dadurch ist CBD für verschiedene Hautprobleme besonders gut geeignet:

- Bei Akne und Hautunreinheiten hilft vor allem die beruhigende und entzündungshemmende Wirkung von CBD.
- Auch gefässlabile Haut mit Rötungen und Couperose reagiert besonder gut auf den Wirkstoff CBD.
- Normale bis trockene Haut profitiert von der Stärkung der Hautschutzbarriere. Für die anspruchsvolle Haut sind die Produkte ein besonders guter Hautschutz.



ZUSATZINFO

Im Gegensatz zu CBD, ist Haschischöl (auch Haschöl oder THC-Öl) ein meist stark THC-haltiger, öltiger Extrakt. Es wird aus dem Harz der Blütenstände gewonnen, die aus der weiblichen Hanfpflanze (Cannabis) stammen. Haschöl findet sowohl als Arzneimittel als auch als Rauschmittel Verwendung, aber nicht in Kosmetikprodukten.



- Empfindliche und irritierte Haut profitiert ebenfalls von CBD. Die Haut kann durch Umwelteinflüsse, Erkrankungen oder falsche Pflege geschädigt sein. CBD kann sie beruhigen, wieder ins Gleichgewicht bringen und widerstandsfähiger gegen schädliche Einflüsse machen.
- Auch im Anti-Aging-Bereich lässt sich CBD sehr gut einsetzen. Es enthält viele Antioxidantien, die die Haut vor Zellschäden schützen können. Ausserdem trägt die Stärkung der Hautschutzbarriere dazu bei, dass die Haut sich regenerieren kann

und ein frischeres, jüngerer Aussehen bekommt.

Beachtenswertes

Wie findet man aber nun die passenden Kosmetikprodukte mit CBD? Dabei gilt es verschiedene Aspekte zu beachten: Alle mit Cannabidiol angereicherten Produkte sind aus Vollspektrum-CBD-Öl, Breitband-CBD-Öl oder CBD-Isolat formuliert.

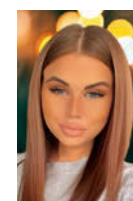
„Vollspektrum-CBD-Öl“ enthält alle Verbindungen, die in Hanf vorkommen, einschliesslich Spuren von THC. „Breitbandspektrum-CBD-Öl“ hingegen enthält eine Reihe von aus Hanf gewonnenen Cannabinoiden, Terpenen und Flavonoiden, aber kein THC.

Inzwischen ist „CBD-Isolat“ die reinste Version von CBD. Es enthält keine anderen Verbindungen, die in einer Hanfpflanze vorkommen. Diese Form von CBD-Öl eignet sich am besten für die Gesichtshaut, da es rein ist, die Poren nicht verstopft und hautverjüngende Antioxidantien enthält.

Ich empfehle Ihnen daher, nach Produkten, die „Cannabidiol“, „Hanfextrakt“, „Breitband-CBD“, „Vollspektrum-CBD“ oder „Hanf-CBD“ auf dem Etikett erwähnen, zu suchen. Beachten Sie auch, dass Hanfsamenöl oder Sativa-Cannabissamenöl nicht dasselbe ist wie CBD-Öl. CBD-Öl wird aus den Blättern und Blüten der Hanfpflanze gewonnen. Es ist ein dünneres und leichteres Öl im Vergleich zu Hanfsamenöl, das tendenziell fetter ist.

Fazit

Der Wirkstoff CBD ist eine sinnvolle und natürliche Ergänzung in Kosmetikprodukten. Wichtig sind eine einwandfreie Qualität der Wirkstoffe und der Herstellung sowie die Formulierungen und die Konzentration der Ingredienzien der verschiedenen Rezepturen, die sicherstellen, dass die Produkte die gewünschte Wirkung erbringen. □



CÉLINE STÄUBLI

studiert Business Communication an der Universität Freiburg und ist Head of Marketing, Head of Category Management und Head of Product Development bei Swiss CannaMed SA. Des Weiteren ist sie die Gründerin der Marke C-Derma by Céline, deren Rezepturen auf CBD basieren.

ANWENDUNGEN FÜR CBD-KOSMETIK

Pflege von Kopf bis Fuss:

- Haare: Shampoos und Conditioner pflegen trockenes, sprödes und stumpfes Haar. Die Haare werden weich, gepflegt und erhalten einen gesunden Glanz.
- Gesicht: Tages- und Nachtpflegeprodukte, Seren, Masken und Reinigungsprodukte. Trockenheitsfältchen werden eliminiert, Rötungen und Entzündungen gemildert.
- Lippenpflege: für weiche und gepflegte Lippen. Spezielle Produkte unterstützen auch das Abheilen von Herpesbläschen.
- Körper: Bodylotions für die tägliche Körperpflege spenden Feuchtigkeit und wirken Rötungen entgegen.

Massageöle sind nach dem Sport sehr empfehlenswert. Diese können sich positiv auf verkrampfte Muskeln auswirken. Anti-Cellulite-Produkte sollen Cellulite und Rötungen mindern.

- Hände: Handcremes gegen rissige, gerötete und trockene Hände.
- Füsse: Fusscremes und -balsame helfen je nach Zusammensetzung gegen Schrunden und Rötungen.
- Mund und Zähne: In Zahncremes und Mundwasser kann sich CBD positiv auf Entzündungen im Mundbereich auswirken.

Uhrglasnägel

DEFORMATIONEN ERKENNEN – Als Kosmetikerin und Naildesignerin haben Sie engen Kontakt mit Ihren Kunden. Manche körperlichen Eigenheiten können Anzeichen ernsthafter Erkrankungen sein. Äussern Sie Ihre Vermutungen und Erfahrungen und erschaffen Sie so eine kompetente und professionelle Atmosphäre.

Es ist wichtig, Ihre Kunden genau zu betrachten, um besondere Merkmale zu erkennen, denn einige dieser Merkmale können Anzeichen für Infektionen oder Krankheiten sein. Eine dieser Besonderheiten sind Uhrglasnägel. Dabei handelt es sich um stark gewölbte runde Nägel. Die Wölbung erinnert an das Glas einer klassischen Armband- oder Taschenuhr, daher der Name. Die Nägel sind stark gekrümmt und in Längsrichtung gebogen. Zudem sind die Nägel allgemein vergrössert und

heller als gewöhnlich. Es kann ebenfalls eine leichte bläuliche Färbung der Fingerspitzen vorliegen. Der Apex liegt sehr hoch und auch die C-Linie ist stark ausgebildet. Dadurch erscheinen die Nägel krallenhaft und neigen zum Einwachsen. Uhrglasnägel können einseitig oder bilateral auf beiden Körperseiten auftreten.

Die Ursache

Liegt die Ursache der Uhrglasnägel in einer Erkrankung, kommt zur auffällig

stark konvex gebogenen Nagelform häufig eine Vergrösserung des Fingerglieds hinzu: die Trommelschlagfinger. Die Fingerspitzen sind dann die dickste Stelle des Fingers und daher sehr markant. Dadurch erscheinen die Nägel noch grösser und runder.

Die Uhrglasnägel selbst sind keine Erkrankung, sie sind jedoch ein Symptom, dem eine erste Erkrankung zugrunde liegen kann. Die Ursache für Uhrglasnägel liegt in einem vermehrten Wachstum des Bindegewebes im



Foto: sfiam_photo/Shutterstock.com

Nagelbett zwischen Knochen und Matrix. Manchmal kann auch der Knochen selbst ein verstärktes Wachstum aufweisen. Dadurch wird der Nagel nach oben gedrückt und die Fingerkuppe verbreitert sich.

Das Bindegewebe wächst und sorgt dabei für die Ausbildung neuer Kapillare für eine bessere Durchblutung. Das Volumen unter dem Nagelbett nimmt zu und der Nagel passt sich dem Gewebe an.

Vermehrter Mangel

Doch warum bildet das Bindegewebe vermehrt Wachstumsfaktoren und fördert dadurch die Entwicklung neuer Blutgefäße? Der Grund für die Ausbildung neuer Blutgefäße ist immer eine schlechte Versorgung mit Nährstoffen, in diesem Fall Sauerstoff.

Es kommt zu wenig Sauerstoff in den Zellen des Bindegewebes an. Die Zellen versuchen, diese Unterversorgung durch die Ausbildung neuer Versorgungswege zu kompensieren.

Verbessert sich die Versorgungslage nicht, werden mehr und mehr Gefäße ausgebildet und es kommt zu einer deutlichen Zunahme an Gewebe und Verdickung an dieser Stelle.

Der eigentliche Grund dieses vermehrten Wachstums (Hypertrophie) ist also eine schlechte Sauerstoffversorgung. Ursächlich ist, dass das Blut generell zu wenig Sauerstoff transportiert und an den entferntesten Stellen wie Fingern und Zehen nicht mehr genug Sauerstoff ankommt. Auf dem Weg in die peripheren Gebiete des Körpers wird der im Blut gebundene Sauerstoff verbraucht. Ist die Menge an gebundenem Sauerstoff gering, bleibt nicht genug übrig für Hände und Füße.

Sauerstoffmangel

Die grundlegende Ursache für diesen generellen Sauerstoffmangel sind meist chronische Erkrankungen von Herz und Lunge wie Herzfehler, Herzinsuffizienz, zystische Fibrose (Mukoviszidose) oder akute Lungenschädigungen. Auch Colitis ulcerosa, eine

Darmerkrankung, oder Lebererkrankungen können die Ursache der Sauerstoffunterversorgung sein. Seltener, aber möglich sind Erkrankungen des Transportsystems, zum Beispiel eine ausgeprägte Anämie (Blutarmut durch Eisenmangel). Akut können zudem Vergiftungen für eine Sauerstoffunterversorgung ursächlich sein und zu Uhrglasnägeln führen.

Fatale Folgen

Kunden mit Uhrglasnägeln sollten Sie zur Abklärung der Ursache immer zu einem Arzt schicken. Eine Sauerstoffunterversorgung ist ein schwerwiegendes Symptom und kann eine schwerwiegende Erkrankung bedeuten. Daher sollte immer ärztlicher Rat eingeholt und eine gründliche Untersuchung durchgeführt werden.

Vielleicht sind Sie der Erste, dem diese Veränderung auffällt und Sie können Ihre Kunden vor schweren Folgeerkrankungen bewahren. Sind die grundlegenden Krankheiten noch im Anfangsstadium und werden rechtzeitig behandelt, bilden sich in der Regel die Uhrglasnägel zurück. Ist nur ein Finger oder nur eine Hand von Uhrglasnägeln betroffen, liegt es meist an einer akuten Verletzung des Fingers oder des Arms.

Ein Aneurysma oder eine Fistel kann Gefäße blockieren, und es kommt zu einer Sauerstoffunterversorgung an der Fingerspitze. Auch hier ist eine ärztliche Behandlung nötig, um mögliche Folgen zu verhindern.

Nagelbehandlungen

Ist die Ursache geklärt und die Therapie bereits eingeleitet, gibt es nun die Möglichkeit, die Uhrglasnägel kosmetisch zu verschönern.

Da die Fingerkuppen inklusive Nagelhaut bei Uhrglasnägeln durch die schlechte Versorgung auch schlechte und verlangsamte Heilprozesse aufweisen, muss hier besonders vorsichtig und schonend gearbeitet werden. Durch die starke Krümmung der Nägel mit einem hohen Apex sind die Möglichkeiten für eine Modellage und

eine Nagelverlängerung eingeschränkt, aber durchaus machbar. Beim Anbringen von Tips zur Verlängerung muss ein Tip mit ausgeprägter C-Linie gewählt werden, damit der Tip ohne Spannung aufgeklebt werden kann. Um die Krümmung der Nägel nicht noch weiter zu betonen, sollte der Tip eher kurz geschnitten werden. Die Schablonentechnik ist natürlich ebenso möglich. Bei Modellagen sollte darauf geachtet werden, mit möglichst wenig Material zu arbeiten, um den Apex nicht noch weiter zu erhöhen und die Wölbung dadurch zu betonen.

Materialwahl

Standfeste, hochviskose Gele sind gut geeignet, da sie auf den gekrümmten Nägeln gut stehen und nicht in den Nagelfalz laufen. Auch die Acryltechnik ist daher für diese Nagelform geeignet.

Bei der Farbwahl eignen sich besonders Nude-Töne, da sie der Nagelform schmeicheln und diese weicher erscheinen lassen. Ein Farbverlauf kann ebenso die Nagelform aufbrechen und die Nagelform verschönern, zum Beispiel quer von dunkel zu hell nach vorne oder längs mittig hell und dunkel in den Nagelfalz. Geübte Naildesigner können Muster anbringen, die die Nagelform ebenso optisch aufbrechen und verlängern können.

Nutzen Sie Ihr Wissen und Können, gehen Sie auf Kundenwünsche ein und verbessern Sie das Körpergefühl Ihrer Kunden. Denn sich im eigenen Körper wohlfühlen ist für den Heilungserfolg sehr wichtig und kann diesen deutlich beschleunigen. □



DR. EVELYN FEIN

Die Molekular- und Zellbiologin ist als Regulatory Affairs and Quality Managerin verantwortlich für die regulatorischen Aspekte und die Qualität der Kosmetikprodukte bei der Gustav Baehr GmbH.

institut
des
monats



Selbstständig zu sein, war schon immer ein grosser Wunsch von Nadine Herren-Rhyn.
Vor 23 Jahren kombinierte sie ihre Leidenschaft für Hautpflege damit. Seither ist sie passionierte Kosmetikerin.

Schönheit ist Präzisionsarbeit



INSTITUT DES MONATS: FACE & BODY



Nadine Herren-Rhyn ist Kosmetikerin mit Schwerpunkt Medical Beauty und Anti-Aging, Diamant-Blading-Spezialistin und zweifache Mutter. Seit 23 Jahren arbeitet sie als Kosmetikerin und konnte sich dabei stetig vergrössern. Inzwischen führt sie ihr Institut „Face & Body“ in Lohn-Ammannsegg auf rund 100 Quadratmetern.



Direkt am Bahnhof des beschaulichen Dörfchens Lohn-Ammannsegg liegt das Kosmetikinstitut Face & Body von Nadine Herren-Rhyn. In dem hellen, luftigen Empfangsraum heisst die Kosmetikerin EFZ ihre Kundschaft willkommen. Auf den rund 100 Quadratmetern bieten die zwei Kabinen in neutralen Farben und cleanem, elegantem Design ausreichend Platz für Körper- und Gesichtsbehandlungen. Hinzukommt ein Hygienelabor, in dem alle Behandlungsentensilien fachmännisch gereinigt und sterilisiert werden. 2019 liess Nadine Herren-Rhyn ihr Institut daher von der Schweizer Hygienezertifizierung Eyeco erfolgreich überprüfen und zertifizieren.

Seit 23 Jahren ist Nadine Herren-Rhyn nun schon selbstständig. „Schon mein

Vater war selbstständig, und auch ich wusste schon früh, dass ich später mein eigener Chef sein möchte“, erklärt die Kosmetikerin. Ursprünglich machte sie eine Ausbildung zur medizinischen Praxisassistentin. „Ein Beruf, der sich nicht für die Selbstständigkeit eignet“, sagt Nadine Herren-Rhyn und lächelt. „Da ich schon immer von der Kosmetik fasziniert war, beschloss ich, meine Leidenschaft zum Beruf zu machen, und absolvierte die Ausbildung zur Kosmetikerin EFZ nach Artikel 32 beim SFK.“

Von der Medizin in die Kosmetik

Es begann eine herausfordernde Zeit für die ehrgeizige Unternehmerin.

Denn Nadine Herren-Rhyn ist nicht nur medizinische Praxisassistentin und Kosmetikerin, sondern auch Mutter. Ihr Sohn war damals drei Jahre alt. „Mein Mann sowie meine Mutter und Schwiegermutter haben mich während der einjährigen Ausbildung im Haushalt und bei der Kinderbetreuung unterstützt. Dafür bin ich sehr dankbar“, erzählt sie. Es sei eine anstrengende, aber lohnenswerte Zeit gewesen, resümiert Nadine Herren-Rhyn. „Die Ausbildung setzt tief greifendes Wissen voraus, dabei konnte ich von meiner vorherigen Ausbildung als MPA profitieren.“



„Kosmetik ist meine Leidenschaft. Anstelle eines Krimis lese ich abends lieber Fachliteratur.“



Posts. „Sonntag ist mein PC-Tag. Da kümmere ich mich gerne um alles, was im Backoffice anfällt.“ Auf die Frage, wie viele Tage die Woche sie arbeite, antwortet die Vollblutkosmetikerin mit einem Lächeln: „Meist etwa 6 bis 7 Tage, das ist eben so, wenn man selbstständig ist.“ Nur die Webseite wird extern betreut und gewährleistet somit einen professionellen Auftritt im Web. Das ebenso professionell produzierte Imagevideo erlaubt Interessierten einen ersten Blick ins Institut und hat sich schon oft bewährt.

Anfangs arbeitete Nadine Herren-Rhyn je zu 50 Prozent als MPA und als Kosmetikerin. „Ich habe mein Team sehr geschätzt und fand es schwer, mich zu trennen. Ausserdem hat mir die Festanstellung Sicherheit gegeben“, erinnert sich die Hautexpertin. „2006 habe ich dann jedoch den endgültigen Schritt gemacht und mich zu 100 Prozent der Kosmetik gewidmet – eine Entscheidung, die ich nie bereut habe!“

Natürlich gewachsen

Nach drei Umzügen hat sich Nadine Herren-Rhyn von einer 17-Quadratmeter-Kabine zur Untermiete bei

einem Friseur zu ihrem eigenen Institut „Face & Body“ auf rund 100 Quadratmetern entwickelt. „Natürliches Wachstum war mir wichtig. Als ich meine erste Ausstattung gekauft hatte, war mein Vater mit dabei. Ich erinnere mich noch gut, wie die Verkäufer ganz selbstverständlich ihm die Rechnung gaben – dabei habe ich mir alles selbst zusammengespart und finanziert! Es war mir wichtig, meine Ziele und mein Wachstum aus eigener Kraft zu erreichen“, sagt die Geschäftsführerin.

Auch in anderen Bereichen legt Nadine Herren-Rhyn Wert darauf, selbst Hand anzulegen: So designt sie selbst jegliches Marketingmaterial, angefangen von Flyern bis hin zu Instagram

Schwerpunkte setzen

Als Nadine Herren-Rhyn in die Kosmetik einstieg, bot sie die ganze Palette an: Mani- und Pediküre, Waxing, Gesichts- und Körperbehandlungen, Braut-Make-ups und Weiteres. Inzwischen hat sich das Angebot verfeinert, und Nadine Herren-Rhyn hat sich auf medizinische sowie Anti-Aging-Kosmetik und Körperbehandlungen spezialisiert. Zu den Lieblingsbehandlungen ihrer Kunden zählt ganz klar der Jet Peel. „Die Kunden geniessen das erfrischende Gefühl der Behandlung und das sofort sichtbare Ergebnis“, erläutert die Profikosmetikerin.

A Girl's Best Friend

Eine Besonderheit bei Face & Body, die gerne auch von Kundinnen mit weiterer Anfahrt in Anspruch genommen wird, ist das Diamant Blading. Bei dieser speziellen Form des Permanent Make-ups werden mittels eines geschliffenen Diamanten, des Diamant Bladers, feinste pigmentierte Härchen von weniger als 0,05 Millimeter Breite in die Haut eingebracht. „Diese Technik der Mikropigmentation ist für alle geeignet, die einen besonders feinen, natürlichen Look wünschen“, erklärt Nadine Herren-Rhyn. Insbesondere bei Alopezie oder nach einer Krebstherapie lassen sich mit dem Diamant Blading wieder Augenbrauen zeichnen. „Ein sehr berührendes Erlebnis war, als eine Alopeziepatientin in Freudentränen ausbrach, nachdem sie das Ergebnis im Spiegel sah. Sie war so überwältigt davon, wieder Augenbrauen und damit auch einen Rahmen für die Gesichtszüge zu haben“, erinnert sich die Diamant-Blading-Expertin.

liches Skincare-Label „NHR Skin Care“. Seit etwas mehr als drei Jahren stehen die Produkte nun bei ihr im Regal und im Online-Shop.

„Es war eine wichtige Entscheidung, die mir auch ab und an schlaflose Nächte bereitet hat“, gesteht sie. „Aber ich habe es keine Minute bereut. Die Produkte werden sehr gut angenommen von meinen Kundinnen.“

Ganz neu ist dieses Jahr die „Cell Protect Body Care“, eine Sonnenpflege für den Körper. Die Body Cream bietet nicht nur einen LSF 30, sondern auch pflegende Inhaltsstoffe, die die Haut nähren. „Es war mir eine Herzensangelegenheit, dass die Sonnenprodukte allesamt korallenfreundlich sind. Daher enthalten sie weder Oxybenzone noch Octinoxat.“ Der enge Kontakt zu ihren Kundinnen macht es möglich, auf deren Wünsche einzugehen: „Nachdem ich immer wieder gefragt wurde von meinen Kundinnen, gibt es meine Sonnencreme für das Gesicht nun auch mit LSF 50“, freut sich die Unternehmerin. □

Jaqueline Kramer



Ein Herzensprojekt

Vor etwa sechs Jahren wagte Nadine Herren-Rhyn den nächsten grossen Schritt in ihrem Institut: Sie entwickelte zusammen mit einem Labor ihr persön-

Jetzt bewerben

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



Nadine Herren-Rhyn hat sich unter anderem auf medizinische Kosmetik und Anti-Aging spezialisiert.



FAKTEN

Eröffnet: 1999

Inhaberin:
Nadine Herren-Rhyn

Ausbildung:
Kosmetikerin EFZ

Behandlungsschwerpunkte:
Medical Beauty,
Diamant Blading,
Anti-Aging,
Hautanalyse

Lieblingsbehandlungen:
Jet Peel, Diamant Blading

Räumlichkeiten:
circa 100 m²,
2 Kabinen,
1 Empfangsraum
1 Hygienelabor

Marken:
NHR Skin Care,
Arabesque, Malu Wilz
Dekorative Kosmetik

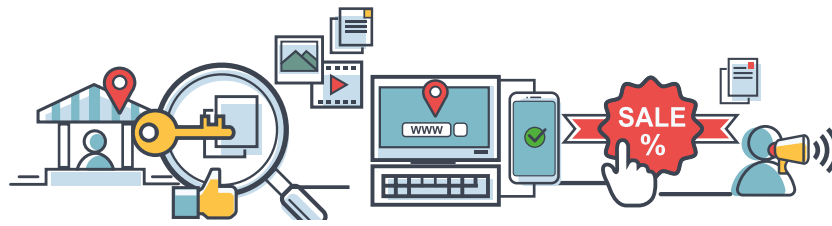
Geräte:
Emsculpting Pro,
Jet Peel,
Hautanalyse Visia

Kunden im Monat:
circa 80



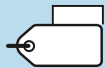
KONTAKT

Face & Body GmbH
Bibernbachstrasse 2a,
4573 Lohn-Ammannsegg
www.facebody.ch
Instagram: @facebodyherren



Digital Marketing

» TEIL 3: E-MAIL-MARKETING «



Branding



Webseite



SEO



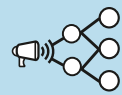
Werbung



Social Media



Content Marketing



Kommunikation

NEWSLETTER UND MAILINGS RICHTIG NUTZEN – In Teil 3 unserer Online-Marketing-Serie verraten Ihnen unsere Expertinnen, warum E-Mails ein gutes und günstiges Tool zur Neukundengewinnung sowie Kundenpflege sein können. On top erwarten Sie praktische Tipps für gelungene Texte!

Das E-Mail-Marketing ist zwar schon über 40 Jahre alt, bleibt aber nach wie vor einer der besten Türöffner zur Neukundengewinnung. Auch zur Kundenpflege ist es bestens geeignet! 98 Prozent unserer Entscheidungen treffen wir emotional, daher ist sehr wichtig, dass wir den Kunden als Menschen gewinnen.

Die Vorbereitung

Vor der Umsetzung einer Online-Kampagne rate ich Ihnen, sich diese Fragen zu stellen:

- Passt die Kampagne zu Ihrem Institut?
- Spricht sie die Zielgruppen an, die für Ihr Unternehmen wichtig sind?
- Nutzt sie visuelle Hilfsmittel, die zu Ihrem Unternehmen passen?
- Ist die Kommunikation passend?
- Nutzt die Kampagne die richtigen Kanäle? Überlegen Sie sich frühzeitig, über was Sie schreiben wollen, und fragen Sie sich:
- Was wollen Sie mit dem Text beim Leser auslösen (Emotionen, Handlungen)?

- Was ist Ihre Absicht?
- Welche Fakten, Argumente, Geschichten, Anekdoten, Zitate oder Ähnliches unterstreichen Ihre Botschaft?
- Ist Ihr Thema für den Empfänger spannend und informativ?

3 goldene Regeln

Wie viele Newsletter löschen Sie, ohne sie gelesen zu haben? Es braucht ansprechende Texte und Bilder, die im richtigen Moment gesendet werden, damit sich die Empfänger die Zeit nehmen, unsere Botschaften zu lesen. Für erfolgreiche E-Mail- und Newsletter-Texte sollten Sie zunächst diese drei Punkte beachten:

- Kundennutzen: Lösen Sie das Problem oder beantworten Sie die Fragen Ihrer Kundin
- Produktnutzen: Zeigen Sie, was die Kundin davon hat, wenn sie dieses Produkt oder diese Behandlung bei Ihnen kauft
- Reason why: Liefern Sie einen Grund für den Kaufentscheid

Denken Sie benutzerfreundlich

Wir alle werden von Informationen und Newslettern tagtäglich überflutet und wollen statt langer Texte lieber kurz und knackig verpackte Informationen serviert bekommen.

Das Wichtigste ist, ein positives Kundenerlebnis zu schaffen, also eine reibungslose Customer Journey zu gewährleisten

- Der erste Eindruck ist entscheidend
- Titel/Betreff sollten gross, kurz und prägnant sein
- E-Mail-Inhalte (auch Titel) müssen Interesse und Erwartungen bei den Kunden wecken
- Der Text muss knackig, einfach und gut verständlich sein. Ausserdem müssen die vom Titel geweckten Erwartungen auch erfüllt werden. Wichtig ist auch, dass Sie klar den Wert für die Kundin betonen und wie Ihr Angebot der beworbenen Zielgruppe hilft – und nicht, was Sie ihnen später verkaufen wollen
- Besonders Interessantes ganz oben auf-führen



Im Gegensatz zum klassischen Print-Mailing fallen beim E-Mail-Marketing weder Druck- noch Portokosten an. Dennoch sollten Sie ausreichend Budget einplanen, denn die Newsletter müssen getextet und ansprechend gestaltet werden, was gegebenenfalls ein Grafiker oder eine Agentur übernehmen muss.

Unter Umständen greifen Sie auch auf ein kostenpflichtiges und leistungsstarkes CRM-Tool zum Versand der Mails zurück. Langfristig wird es Kosten sparen, dennoch muss es ins Budget eingeplant werden.

- Eine übersichtliche Gliederung ist Pflicht
- Verwenden Sie Standardschriften (www.fonts.google.com)
- Die Bilder sollten ‚Eye Catcher‘ sein, die den Text auflockern, ergänzen und emotionaler gestalten. Achten Sie darauf, dass die Dateigrösse der Bilder zwischen 200 und maximal 300 Kilobyte liegt
- Das ideale Verhältnis von Bild zu Text im Mailing ist 2/3 Bild und 1/3 Text

Hauptelemente eines Mailings

- Absenderadresse, Absendername
 - Betreff
 - Pre-Header
 - Header/Kopfbereich
 - Key Visual
 - Anrede, Grussformel
 - Body (eventuell Lead/Intro/Editorial)
 - Footer (Impressum)
 - Abmelde-Link (Positionierung des Abmelde-Links gut sichtbar)!
- Dies sollten Sie beachten:
- Frühzeitige Planung, Umsetzung und Testen des Mailings
 - Immer gleichbleibende Vorlage verwenden (Corporate Identity und Corporate Design einhalten)
 - Bildqualität prüfen (Grösse, Qualität). Kaufen oder machen Sie die Fotos selbst, aber laden Sie sie nicht einfach aus dem Web herunter
 - Ist die Empfängerliste noch aktuell?



Rechtliche Grundlagen

Werbung in der Schweiz ist erlaubt, wenn...

- ein Unternehmen beim Verkauf von Waren, Werken oder Leistungen Kontaktinformationen von Kunden erhalten hat
- Werbung im Zusammenhang mit vom Empfänger angeforderten Inhalten gesendet wird
- bei bestehenden Kunden innerhalb einer bestimmten Frist (keine Kunden, die vor 3 bis 5 Jahren etwas gekauft haben)

Seit Oktober 2019 gibt es in Europa das Gesetz der Double-Opt-in-Pflicht, das jedoch nicht für die Schweiz gilt. Was ist das Double-Opt-in und wieso sollten Sie es nutzen? Bei einer Double-Opt-in-Anmeldung erhalten Sie als Abonnent nach der Newsletter-Anmeldung direkt eine E-Mail. In dieser werden Sie gebeten, mit einem Klick auf den Link Ihre Anmeldung zu bestätigen. So wird sichergestellt, dass keine Drittpersonen unerwünschte Newsletter für andere abonnieren.

Aktuell gilt diese Regelung in der Schweiz noch nicht. Da unsere Datenschutzgesetze jedoch überarbeitet werden und vieles aus der EU übernommen wird, könnte es auch bei uns bald zum Thema werden. Daher ist es ratsam, das Double-Opt-in schon jetzt zu übernehmen.

Um die Absprungrate des Newsletters zu minimieren, ist eine Double-Opt-out-Abmeldung empfehlenswert.

E-Mail-Adressen generieren

- Kundendatenbank: Fragen Sie Ihre Kunden, ob Sie Ihre E-Mail-Adresse hinterlassen möchten
- Ihre Website – kleine Goodies oder Rabatt-Codes anbieten
- (Social Media-)Wettbewerbe
- Messen, Aktionen oder Ähnliches

CHECKLISTE

Korrektes E-Mail-Marketing:

- Korrekte und unmissverständliche Absenderadresse
- Impressumspflicht in der Werbe-E-Mail und Gewähr der Erreichbarkeit des Absenders
- Einfache und gut sichtbare Ablehnungsmöglichkeit für künftige Sendungen (derselbe Kommunikationsweg, keine weiteren Kosten)
- Vorgängig ausdrückliche Einwilligung einholen (es sei denn, die Zustimmung des Empfängers ergibt sich aus einem beim Absender getätigten Kauf)
- Offline-Einwilligung schriftlich bestätigen lassen
- Double-Opt-in bei Online-Einwilligungen
- Ohne Einwilligung: Aktiv ein Häkchen setzen lassen, das die Zustimmung in Massenwerbung der besuchten Webseite bestätigt (das Häkchen nicht standardmässig vorgeben)
- Verzicht auf Versand an Kunden, mit denen Sie längere Zeit keinen Kontakt mehr hatten. Fragen Sie diese Kunden per E-Mail stattdessen, ob Sie künftig Massenwerbung zu eigenen Produkten und Dienstleistungen senden dürfen
- Sicherstellen, dass Kunden und E-Mail-Empfänger, die sich abgemeldet haben, keine weiteren Werbe-Mailings erhalten
- Kunden keine Drittwerbung zustellen. Andernfalls vorgängig ausdrücklich die Einwilligung des Kunden einholen



SANDRA LIEBI & ANGELINA ATTINGER

Die Autorinnen sind seit vielen Jahren Kosmetikerinnen und Marketingexpertinnen. Im Jahr 2021 gründeten sie die Marketingagentur Time2Turn für Schweizer Beauty-Unternehmen. www.time2turn.ch

Die perfekten Töne

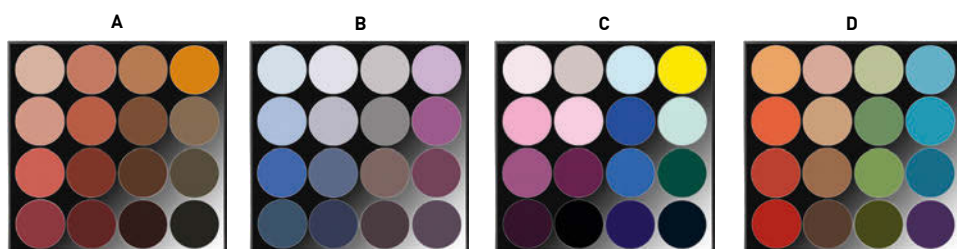
TYPGERECHTES MAKE-UP – Im zweiten Teil unserer Farbberatungsserie stellt Ihnen unsere Gastautorin Brigitte Glättli die passenden Make-up-Looks für den Frühlings-, Herbst-, Sommer- und Wintertyp vor. Überraschen Sie Ihre Kundinnen bei ihrem nächsten Besuch mit neuen Farbkombinationen, passend zu deren individuellem Farbtyp!



Der erste Teil dieser Farbberatungsserie erschien in der Juni-Ausgabe. Darin habe ich Ihnen die vier verschiedenen Farbtypen genauer vorgestellt: den Frühlings-, Sommer-, Herbst- und Wintertyp. Diesen Farbtypen stehen aufgrund ihrer unterschiedlichen Haarfar-

ben sowie den jeweiligen Hautuntertönen bestimmte Farben besser als andere. Wenn Sie sich mit dieser Typtheorie auskennen, sind Sie in der Lage, Ihre Kundinnen – auch Neukundinnen – immer passend zu schminken und auch in Modefragen vorteilhaft zu beraten.

Haben Sie beim Lesen aufgepasst? Dann testen Sie Ihr Wissen und ordnen Sie die vier Farbpaletten A, B, C und D dem dazu passenden Frühlings-, Sommer-, Herbst- oder Wintertyp zu. Im Folgenden finden Sie je einen Look inklusive Make-up-Tipps, der dem jeweiligen Typ schmeichelt. □



Lösung: A Herbsttyp / B Sommertyp / C Wintertyp / D Frühlingsstyp



BRIGITTE GLÄTTLI

Die Autorin ist als Visagistin, Farb- und Stilberaterin, Stylistin und Dozentin tätig. Ihr Wissen gibt sie in Visagistenkursen beim FSFM, dem Fachverband für Farb-, Stil- und Imageberatung, sowie in eigenen Workshops weiter.
www.morethanstyle.ch

DIE VIER VERSCHIEDENEN JAHRESZEITENTYPEN:



Der Frühlingstyp

Viele Frühlingstypen haben Sommersprossen und eine sehr helle Haut, die zu Rötungen neigt. Deshalb eignen sich Grundierungen mit stärkerer Pigmentierung. Die Augenbrauen sind in der Regel hell und müssen mit auf die Haarfarbe abgestimmtem Brauenpuder betont werden, sollten aber nicht zu intensiv werden. Beim Augen-Make-up sehen Nude-Looks oder warmtonige Braunnancen in Kombination mit zarten Lachs- oder Kupfertönen besonders harmonisch aus. Zur Abwechslung eignen sich auch frische, lebhaft, warmtonige Lila-, Blau- oder Grünnancen. Diese kräftigeren Farben sind jedoch dezent zu platzieren, da die Farben auf dem hellen Teint eine intensive Wirkung haben und der Frühlingstyp schnell überschminkt wirken kann. Ein Brauntoune ist bei der Mascara oft die bessere Wahl als Schwarz, da das Augen-Make-up so weicher erscheint. Zarte Apricotnuancen, bräunliche Töne mit einem Stich ins Orange oder warmtonige Rotnuancen bringen die Lippen toll zur Geltung.

Frische, klare, warmtonige Farben im hellen und mittleren Bereich passen zum Frühlingstyp.



Der Herbsttyp

Im Vergleich zu Frühlingstypen passen zu Herbsttypen etwas dunklere Make-up-Grundierungen, da diese einen etwas dunkleren Teint haben. Auch bei diesem Typ ist eine gute Pigmentierung wichtig, um die Sommersprossen dezent abzudecken. Die Brauen sind in der Regel ausgeprägt und müssen meistens nur leicht in Form gebracht werden. Warmtonige Braun-, Terrakotta- und Olivnuancen sind bei den Herbsttypen sehr beliebt, da sie passend zur Haarfarbe sehr harmonische Looks ergeben. Will man das Styling aufpeppen, eignen sich Kupfer-, Gold- und Ockertöne besonders gut. Bräunliche, eher kräftige Lippenfarben mit einem Orange- oder Rotstich stehen Herbsttypen besonders gut.

Mittlere bis dunklere, erdige, gedämpfte, warmtonige Farben sind perfekt für Herbsttypen.



Der Sommertyp

Bei Sommertypen gibt es in der Regel keine oder nur wenige Sommersprossen zum Abdecken, deshalb reicht meistens ein flüssiges Make-up zum Ausgleichen des Teints. Die Brauen der Sommertypen sind oft eher dezent. Deshalb sollten diese mit einem aschigen, auf die Haarfarbe abgestimmten Brauenpuder akzentuiert werden. So erhält das Gesicht mehr Kontrast. Diese Farbtypen bevorzugen meist dezente, harmonische Farben, die weich ineinanderfließen. Mit kontrastreichen Farben fühlen sie sich schnell überschminkt. Besonders schöne Lidschattenvarianten sind zarte Rosé- und Bordeauxnuancen in Kombination mit softigen Grautönen und kühlen Braunnancen. Für die Lippen sind dezente Roséfarben, Beerentöne und nicht zu intensive bläuliche Rotnuancen die Favoriten.

Kalttonige, gedämpfte, rauchige Farben mit wenig Kontrast sind für Sommertypen ideal.



Der Wintertyp

Hier passen je nach Hauttyp entweder leicht rötliche oder olivfarbene Make-up-Grundierungen. Die Brauen sind bei diesem Typ in der Regel dunkel und ausdrucksstark und müssen meistens nur leicht in Form gebracht werden. Beim Augen-Make-up dürfen die Farben kontrastreich gewählt werden. Eisige Pastelltöne in Kombination mit ausdrucksstarken dunklen Nuancen in Anthrazit, Violett, Aubergine oder Blau bringen die Augen des Wintertyps zum Strahlen. Zurückhaltende, auf die Lippenfarbe abgestimmte Lippenstifte sehen toll aus und lenken den Fokus auf die Augen. Aber auch intensive Rosénuancen, kräftige Beerentöne, Bordeaux- und Burgundnuancen sowie blautuchige Rottöne sind bei Wintertypen sehr beliebt.

Die kalttonigen Farben für den Wintertyp sind kontrastreich, klar, rein, leuchtend oder eisig.

Handmade versus Pre-Made

LASH STYLING – Lash Extensions erleben schon seit einigen Jahren Hochkonjunktur. Neuer auf dem Markt sind neben den Handmade Fans – den Einzelwimpern – auch die Pre-Made Fans – also die Fertigfächer. Unsere Gastautorin Rabea Kühn ist Lash-Expertin und erläutert Ihnen im Folgenden die Vor- und Nachteile der beiden Lash Fans.

„Welche Form der Lash Extensions am Ende besser ins eigene Studio passt und mit welcher Variante Sie am besten klarkommen, das bleibt in der Praxis auszuprobieren.“



Fächern Sie per Hand oder nutzen Sie Fertigfächer, sogenannte Pre-Made Fans? Das ist eine Frage, die sich Lash-Stylistinnen dieser Tage immer wieder stellen. Beiden Arten der Wimpernverlängerung lässt sich einiges abgewinnen. Ein Blick auf die neu entwickelten

Fertigfächer wirft nun die Frage auf: Lieber selbst fächern oder fächern lassen?

Faktor Zeit

Heutzutage gibt es, meiner Meinung nach, ganz fantastische Pre-Made Fans. Das sind

vorgefertigte Wimpernfächer von 2D bis hin zu sogar 12D Lashes, die mit Hitze am Füsschen zusammengeführt wurden. Je nach gewünschtem Wimpernlook hat man die Wahl zwischen Long Stems mit langem Fuss und Short Stems mit kurzem Fuss. Mit dieser Auswahl lassen sich eigentlich nahe-

Foto: Popcorner/Shutterstock.com

zu alle Wimpernlooks kreieren: von leichtem Volumen, stärkerem und bis hin zum Megavolumen. Während man bei einem leichten, natürlichen Look zum Beispiel die 6D Long Stems nutzt, braucht man für das Megavolumen dann die 10 oder 12D Short oder Long Stems, je nachdem wie dicht der Ansatz werden soll. Die meisten Pre-Made Fans kommen direkt auf einem Klebestreifen geliefert, ready-made und schnell mit der Pinzette aufzunehmen. Mit ein bisschen Training bedeutet die Arbeit mit Pre-Made Fans weniger Fummelei, und auch beim Wimpernleim kann gespart werden, denn die vorgefertigten Wimpern lassen sich einfach an der Naturwimper anbringen. Der vereinfachte Prozess bedeutet für Sie Zeitersparnis im Studio. Während sich sehr gut trainierte Lash-Stylistinnen für handgefertigte Fächer zwei bis zweieinhalb Stunden einplanen müssen, können bei **Wimpernverlängerungen mit Pre-Made Fans zwischen 30 und 60 Minuten pro Behandlung eingespart werden.** Durch die verkürzte Behandlungszeit, die auch bei den Kundinnen beliebt ist, lässt sich natürlich auch etwas am Preis regeln – Zeit und Geld sparen, das ist bei Beauty-Kundinnen immer gerne gesehen.

Dass die Haltbarkeit bei Pre-Made Fans schlecht sei, ist übrigens eine Fehlannahme. Durch die Erhitzung der Füsschen sollen sie angeblich nicht den wichtigen „wrap around“ um die Naturwimper ermöglichen – sich also nicht um sie herumwickeln. Dieser Irrglaube ist aber tatsächlich durch fehlendes Wissen von Lash-Stylistinnen entstanden. Mit einigen Schritten vor dem Applizieren der Fächer kann man diesen Fehler umgehen, und die Pre-Made Fans halten genauso gut wie Handmade Fans.

Mein Tipp dazu: Die Füsschen der Pre-Made Fans müssen mit Cleanser vorgereinigt, dann kurz getrocknet und anschliessend mit einem Primer nachbereitet werden. Dann steht dem perfekt haltenden Lash Look nichts mehr im Wege. Zusätzlich wendet man einen sehr flüssigen Wimpernleim an, der in 0,5 Sekunden trocknet.

Präzisionsarbeit

Aber auch Handmade Fans haben ganz klare Vorteile. Der erste liegt auf der Hand: **Sie haben viel mehr verschiedene Curls für einzigartige Looks zur Auswahl**, und die



Handmade Fans ermöglichen höchste Präzision bei den Lash Styles.

verschiedenen Styles wie Kim K, Wispy, Color Look oder L- und M-Styles sind auch nur mit handgefertigten Fächern umsetzbar.

Die Präzisionsarbeit der verschiedenen Styles mit handgefächerten Wimpernfächern ist mit Pre-Made Fans einfach nicht zu erreichen und daher von hohem Wert. Wer also Wert auf Styles legt, für den geht an Handmade Fans kein Weg vorbei.

Da die Auswahl der Handmade Fans viel grösser ist als bei den Fertigfächern, kann man als gute Lash-Stylistin und mit einer exakten Fächerung absolut atemberaubende und komplett individuelle Volumenlooks für die Kundin garantieren. Die perfekte Lash Line bedeutet dann zwar mehr Arbeitsaufwand, aber die einmaligen Ergebnisse sprechen für sich.

Die passenden Fächer

Was ist also besser? Pre-Made Fans oder Handmade Fans?

Das kommt ganz darauf an, was für Wünsche und Ansprüche Ihre Kundschaft hat und worauf sie Wert legt. Während viele Kundinnen – vor allem die jüngeren – eher ein günstigeres Angebot oder die kürzere Behandlungszeit, beispielsweise gestresste Businessfrauen, bevorzugen, präferieren andere wiederum den individuellen Look. Insbesondere für Frauen, die in irgendeiner Form im Rampenlicht stehen und deren Aussehen für sie arbeitet – Influencerinnen eingeschlossen –, ist die kostspieligere und zeitaufwendigere Variante der Lash Extensions mit handgefächerten Wimpernfächern beliebter. Hier lässt sich der Lash Style perfekt auf die Wünsche und die Persönlichkeit der Kundin anpassen.



Pre-Made Fans erlauben Zeitersparnis und günstige Preise.

Als Lash-Stylistin und Businessfrau müssen Sie abwägen, ob Sie mehr Wert auf die Zeitersparnis oder auf die Präzision legen möchten. In den Saisonzeiten wie den Sommerferien oder auch in der Vorweihnachtszeit können Ihnen die Pre-Made Lashes einen klaren Zeitvorteil verschaffen.

Was ich im Zusammenhang mit Pre-Made Fans aber auf gar keinen Fall empfehle, ist, mit ihnen einfach loszulegen, ohne vorher jemals mit Handmade Fans die Theorie und Praxis der Wimpernverlängerung gelernt zu haben. Keine Experimente – **die Theorie muss sitzen, um Lash-Kundinnen perfekte und nachhaltig gesunde Lash Looks anbieten zu können!** In einem hochwertigen Kurs lernt man alles an Fachwissen, das man für die perfekten Volumentechniken mit Lash Extensions braucht – sowohl mit Handmades als auch mit Pre-Mades.

Welche Form der Lash Extensions am Ende besser ins eigene Studio passt und mit welcher Variante Sie am besten klarkommen, das bleibt in der Praxis auszuprobieren. Happy Lash Styling! □



RABEA KÜHN

Die Autorin ist Beauty-Expertin, Gründerin und Inhaberin der Blashy Brow and Lash Bar sowie der Blashy Beauty Academy in Zürich sowie des dazugehörigen Onlineshops. www.blashyshop.com

Sommerlicher Glam

STEP BY STEP – Als internationale Make-up-Artistin ist es Reslie Mundwilers Ziel, die Schönheit und Individualität ihrer Kundinnen zum Ausdruck zu bringen. In ihrem Step by Step zeigt sie Ihnen, wie Sie einen Glamour-Look zaubern, der sich wunderbar auf Ihre Kundinnen anpassen lässt – wählen Sie einfach die passenden Farben und berücksichtigen Sie die Technik unserer Expertin.

**UNSER
COVER-
LOOK**



Make-up-Artistin & Hairstylin:
Reslie Mundwiler
Fotograf: Ralf Eyertt
Model: Carissa Mundwiler
Accessoires: Ladyschmuck /
Polina Yermolchenko

Hintergrund: Momo Stock/Shutterstock.com



Reslie Mundwiler

ist eine begabte und innovative internationale Freelance Make-up-Artistin und Hairstylin. Mit fast zehn Jahren Erfahrung in der Beauty-Industrie wurden ihre Arbeiten in verschiedenen Beauty- und Modemagazinen im In- und Ausland vorgestellt. Reslie arbeitete in den vergangenen Jahren mit L'Officiel Thailand für die exklusiven Modenschauen von Jean Paul Gaultier und Giambattista Valli in Paris zusammen. Sie wirkte auch bei der Paris Fashion Week 2020 und der Milan Fashion Week 2022 mit. Sie ist spezialisiert auf Braut-Make-up, Editorial, Kampagnen, Anzeigen, Modenschauen und Events.

Um glamourös auszu-
sehen und sich elegant
zu fühlen, gibt es keine
Formel, die für alle gilt.
Es geht darum, Spass
am Look zu haben und
mit dem individuellen
Stil Ihrer Kundin zu ex-
perimentieren, um ihre
Vorzüge zu unterstrei-
chen und Selbstver-
trauen zu verleihen. 6



Base: Ein Serum und eine Feuchtigkeitscreme schaffen eine gute Grundlage für ein lang anhaltendes Make-up. Beginnen Sie mit dem Auftragen der Grundierung in der Mitte des Gesichts und arbeiten Sie sich nach aussen. Dadurch wird verhindert, dass sich zu viel Foundation am Haaransatz ansammelt. Ausserdem werden die meisten Pigmentflecken, Rötungen und Unreinheiten zentralisiert, so dass Sie das Produkt an den Stellen auftragen können, an denen es am meisten benötigt wird. Um die dunkle Augenpartie zu korrigieren, verwenden Sie erst einen pfirsichfarbenen Korrektor und tragen Sie anschliessend Concealer auf.



Lidschatten: Das Wichtigste zuerst: Tragen Sie eine Grundierung auf die Augenlider auf, damit der Lidschatten an Ort und Stelle bleibt und sich nicht in Falten absetzt. Anschliessend tragen Sie den Highlighter auf die inneren Augenwinkel und direkt unter den Augenbrauen auf. Tragen Sie den dunkelsten Lidschatten sanft in der Lidfalte auf. Bei dieser Schminktechnik neige ich dazu, den Lidschatten sanft entlang der Lidfalte zu tupfen, sodass eine subtile C-Form entsteht. Dann verblenden. Nehmen Sie Ihren bevorzugten Lidschattenpinsel und fahren Sie damit über die Augenlider, um die Farben zu verwischen. Dieser Schritt ist sehr wichtig, denn ein Smokey Eye sollte keine harten Linien haben.



Eyeliner & Mascara: Ziehen Sie mit schwarzem Eyeliner eine Linie auf dem Lid, um die Wimpern voller aussehen zu lassen und die Augenform Ihrer Kundin zu betonen. Tragen Sie mit einer Einwegwimpernbürste zwei oder drei Schichten Mascara auf die oberen und unteren Wimpern auf. Um dem Make-up des Models einen zusätzlichen Glam-Faktor zu verleihen, habe ich zusätzlich falsche Wimpern verwendet.



4

Fixieren: Überschüssige Produkte unter dem Auge vorsichtig mit dem Pinsel entfernen. Für ein glattes, seidiges Finish tragen Sie losen Puder mit einem fluffigen Pinsel auf. Verleihen Sie den Wangen ein wenig Farbe, denn nichts ist so glamourös wie definierte Wangenknochen. Mit einem Rouge-Pinsel einen Terrakottaton auf die Wangenknochen auftragen.



5

Augenbrauen: Der letzte Schliff für glamouröse Augen sind die Augenbrauen. Tadellos gepflegte und gut definierte Augenbrauen haben eine dramatische Wirkung und sind die Mühe allemal wert. Tragen Sie einen Augenbrauenstift mit federleichten Strichen auf, um einen weichen, natürlichen, aber glamourösen Look zu erzielen.



6

Lippenstift: Vervollständigen Sie das glamouröse Make-up mit einem farbigen Lipgloss, der zum Look Ihrer Kundin passt. Bei meinem Model habe ich einen Nude-Ton mit Pfirsichnuancen gewählt.



VORHER



NACHHER

Ein makelloser Teint mit definierten Wangenknochen bildet die Grundlage für einen Glamour-Look. Smokey Eyes, hier in Gold- und Brauntönen, sorgen für das nötige Drama.



SAVE THE DATE

BEAUTY BUSINESS DAYS SWITZERLAND

Lausanne

18. September 2022

Lugano

14. November 2022

Alle Infos zu den Events und Tickets:

www.beauty-fairs.ch/beauty-business-days

BEAUTY BUSINESS DAYS

Lausanne & Lugano

Nach zwei erfolgreichen BEAUTY BUSINESS DAYS in Zürich und Bern bilden unsere beiden Stopps in Lausanne und Lugano den Abschluss unserer Roadshow 2022. Der Ausstellungsbereich wird wieder durch ein umfangreiches Rahmenprogramm mit Branchenexperten und erfahrenen Speakern sowie ein exklusives 5-Sterne-Catering abgerundet. Im Ticket für CHF 10

sind zwei weitere Goodies für unsere Besucher enthalten: ein gratis Jahresabonnement für eines unserer BEAUTY-FORUM-Fachzeitschriften sowie eine Swiss Beauty Box mit verschiedenen Produktsamples. Die Hauptsprachen der Events werden Französisch und Italienisch sein. Mehr Informationen finden Sie auf unserer Webseite: www.beauty-fairs.ch



LAUSANNE 18. September 2022

Das Hôtel Lausanne Palace liegt im Herzen der Stadt mit Sicht auf den Genfer See. Edel und luxuriös bietet es die perfekte Plattform für unseren BEAUTY BUSINESS DAY in der Romandie.

Hôtel Lausanne Palace
Rue du Grand-Chêne 7-9 · 1002 Lausanne



LUGANO 14. November 2022

Das prachtvolle Hotel Splendide Royal bildet den krönenden Abschluss unserer Roadshow in Lugano. Das 5-Sterne-Hotel blickt auf den Luganer See und ist nah am Stadtzentrum gelegen.

Hotel Splendide Royal
Riva Antonio Caccia 7 · 6900 Lugano

**SICHERN SIE SICH
IHR TICKET!**



Einfach QR-Code scannen
oder www.shop.health-and-beauty.ch/tickets
besuchen!

Save the Dates:

TERMINE & LOCATIONS

- **Lausanne:**
18. September 2022, Hôtel Lausanne Palace
- **Lugano:**
14. November 2022, Hotel Splendide Royal

Die aktuellsten Infos finden Sie unter
www.beauty-fairs.ch/beauty-business-days



BEAUTY FORUM MÜNCHEN – WIEDER LIVE!

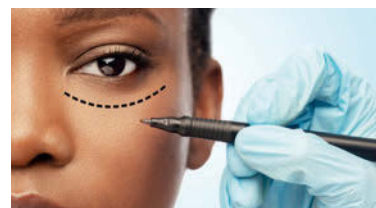
SAVE YOUR TICKET

www.beauty-fairs.de/muenchen

KONGRESSE

Samstag, 1.10.2022

1. BEAUTY FORUM Chirurgen-Kongress



Der 1. Chirurgen-Kongress ist in zwei Bereiche gegliedert: minimalinvasive sowie non-invasive Verfahren und Ästhetische Chirurgie. Der Kongress richtet sich an Ärzte und Ärztinnen, medizinisches Fachpersonal und medizinische Kosmetiker und Kosmetikerinnen.

Samstag, 1.10.2022, live und online

10. Anti-Aging-Kongress



Der 10. Anti-Aging-Kongress ist zertifiziert mit 6 Fortbildungspunkten und in drei Bereiche gegliedert:

- Medical-Beauty
- Wirkstoffe
- Aesthetic Beauty

Sonntag, 2.10. 2022, live und online

17. Podologie-Kongress



In Kooperation mit dem ZFD, LV Bayern e.V. Zertifiziert mit 6 Fortbildungspunkten. Schwerpunktthema: Diabetisches Fußsyndrom. Für Podologen und Podologinnen sowie Fußpfleger und Fußpflegerinnen.



High Profile Beauty

Am 1. und 2. Oktober 2022 ist es so weit: Die 36. BEAUTY FORUM MÜNCHEN öffnet ihre Türen für die Beauty-Profis. Freuen Sie sich auf ein tolles Messewochenende mit einem vielfältigen Angebot der ausstellenden Firmen und Marken aus allen Bereichen der professionellen Dienstleistungskosmetik. Neben der Fachaussstellung in drei Hallen der Messe München steht ein hochwertiges Weiterbildungsangebot auf dem Programm: Drei wissenschaftliche Kongresse bieten Ihnen die perfekte Gelegenheit, Ihr Wissen bei den Branchenexperten aufzufrischen und zu

intensivieren. In den Workshops und beim Make-up Day können Sie sich praxisnah zu aktuellen Themen der Branche informieren. Das detaillierte Programm finden Sie auf:

www.beauty-fairs.de/muenchen

Auch spannende Meisterschaften finden in diesem Jahr wieder statt: Es stehen der WorldCup NailArt mit den Kategorien Flat und 3D sowie der International Masters' Award Make-up und die Deutsche Make-up-Meisterschaft im Messekalender.

Sichern Sie sich Ihr Eintrittsticket sowie Kongress- und Workshoptickets auf www.beauty-fairs.de/muenchen.

HAIR FORUM 2.0

Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern, dem Landesinnungsverband des bayerischen Friseurhandwerks und newClips, dem Fachmagazin für Friseure, organisieren wir ein Event im Event, auf dem sich Friseurinnen und Friseure und namhafte Firmen und Marken aus dem Bereich Hair treffen. Das HairForum ist in der Halle C6 angesiedelt. Ergänzt wird das Ausstellungsangebot durch attraktives Infotainment auf der zentralen Präsentationsbühne HairPoint. Expertentalks stehen genauso auf dem Programm wie unterhaltsame Shows, Firmen- und Produktpräsentationen. Messtickets können ausschliesslich online bestellt werden. Vor Ort können keine Tickets gekauft werden. **Mehr Infos gibt es auf: www.beauty-fairs.de/muenchen**

Ausbildungen

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

Klassische Kosmetik

■ 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 therapeutische Massage, Kosmetik und Visagistik

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 Fachschulen SVKAB des Schweizerischen Fachverbandes für Kosmetik (SFK) an und erfüllt somit weitere Grundlagen, die den Absolventinnen eine seriöse und fundierte Ausbildung garantieren. Auf einer über 300 qm2 grossen Schul- und Praktikumsfläche mit moderner Einrichtung bietet die Kosmetikfachschule den Absolventinnen alles, was eine qualifizierte Ausbildung ausmacht. Die lichtdurchfluteten Räume und die schlichte Eleganz bieten ideale Voraussetzungen für ein gutes Lernklima. Durch die intensive Ausbildungszeit von rund 1'400 Stunden sind die Teilnehmerinnen mit ihrer fundierten Ausbildung auf dem Kosmetikmarkt gefragt.

ARCOS
Internationale Kosmetikfachschule
Heiligkreuzstrasse 12 A,
9008 St. Gallen, +41 71 250 19 19
www.arcosakademie.ch
wolf@arcosakademie.ch

■ Zürich

Maria Schweizer AG

Fachschule für Kosmetik Internationale CIDESCO-Schule

Im Jahr 1936 von Maria Schweizer gegründet, gehört die Fachschule für Kosmetik Maria Schweizer AG seit 2015 als Ausbildungspartnerin zur Swiss Wellness Academy. Dank langjähriger Ausbildungserfahrung, modernsten Methoden und kompetenten Kursleiterinnen steht das Ausbildungsinstitut an den Standorten Burgdorf und Dübendorf für höchste Qualität. In den mehr als 80 Jahren des Bestehens absolvierten bereits tausende von Schülerinnen und Schülern die anspruchsvolle Ausbildung mit Diplom der Fachschule für Kosmetik Maria Schweizer und legten damit den Grundstein zum beruflichen Erfolg.

Stettbachstrasse 6, CH-8600 Dübendorf
Tel.: +41 44 312 39 39
info@mariaschweizer.ch
www.mariaschweizer.ch

Medizinische Kosmetik

■ Baar

swissestetic AG

Erfolgreich dank Wissen
Die Kosmetikbranche durchlebt einen ständigen Wandel. Es ist nicht einfach, auf dem neusten Stand zu bleiben. Die Kunden haben immer höhere Ansprüche, die rechtlichen Anforderungen werden komplizierter und die Kosmetikindustrie bringt laufend neue Produkte auf den Markt. Wir helfen Ihnen, auf dem neusten Stand zu bleiben. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung in der kosmetisch-medizinischen Branche. Nehmen Sie teil an unseren professionellen Weiterbildungen und Events, lernen Sie unsere innovativen Produkte und Behandlungen kennen und lieben. Seien Sie erfolgreich dank Wissen! Wir freuen uns auf Sie. Unsere fundierten Schulungen inklusive Zertifikat beinhalten unter anderem die folgenden Themen, bei denen Theorie, sowie auch die praktische Anwendung kompetent weitergegeben werden: Anti-Aging, Akne, chem. Peeling, Depigmentation, Kabinenbehandlungen, Verkaufsprodukte und viele mehr.

Die aktuellen Kursdaten finden Sie auf unserer Homepage.

swissestetic AG
Blegistrasse 5, 6340 Baar, Schweiz
Tel.: 041 768 80 80
www.swissestetic.ch

Weiterbildungskategorien:

- Medizinische Kosmetik

Marken:

- mesoestetic
- swissestetic

■ Birmensdorf

MED BEAUTY SWISS AG WISSEN SCHAFFT SCHÖNHEIT®

Die anspruchsvolle medizinische Kosmetik wie auch die neue, phyto-medical Kosmetik erfordern eine aktuelle Fachkenntnis für Beratung, Behandlung und Verkauf. Aufbauend auf einer mehr als 30-jährigen Erfahrung, bieten wir Seminare über folgende Marken an: med beauty swiss, Swiss Phyto-Cell, cell premium und Team Dr. Joseph – als Distributor für die CH / FL.

Unser aktuelles Seminarangebot finden Sie auf unserer Website oder kontaktieren Sie unseren Kundenservice. Wir freuen uns, Sie fundiert und praxisnah auszubilden.

Med Beauty Swiss AG
Weissenbrunnstrasse 41
8903 Birmensdorf
Tel. 044 260 22 80; Fax. 044 260 22 81
office@medbeauty.com
www.medbeauty.com
www.cellpremium.com
www.swissphyto-cell.com

■ Zürich

Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik Zürich

Wir setzen uns für ein professionelles Miteinander von Kosmetikerinnen und Ärzten ein. Kosmetikerinnen übernehmen in dieser Zusammenarbeit wichtige Aufgaben als Bindeglied zwischen Patienten und Patientinnen und den Ästhetikmedizinern. Wir bieten insgesamt vierzig Module zur Weiterbildung an:

- Grundlagen der Dermatologie, Anatomie und Physiologie der Haut und Hautkrankheiten medizinische Grundlagen • Prä- und postoperative Behandlungen • Bleaching im Intimbereich – (HA, Whitening und Pflege) • Manuelle Lymphdrainage • Vampir-Lifting / PRP Therapie • Coaching von A bis Z für die Kosmetikerin, Kundengewinnung • Professionelle Mesotherapie freihändig (Theorie und Praxis) • Cosmeceuticals und Raw Materials in Cosmetic Products • Onkologie • Ernährung • Chemische Peelings, AHAs, BHAs, TCAs, Retinol • Menopause und Hautbehandlungen • Buchhaltung, Businesspläne für Selbstständige • Laserschutzbeauftragtenkurs nach BGV B2 und OStrV • Faltenbehandlung, Alterungsprozess des Gesichts und Konzepte der Gesichtsanatomie • Naturkosmetik • Diamant Mikrodermabrasion mit Ultraschall • Hydra Peel Face Prof • Elektro-Muskuläre-Stimulation •

Nd:YAG Carbon Peeling Laser • BB Glow • Mesoporation (Mechanische Mesotherapie) • Cold Plasma • Radiofrequenz (Gesicht und Körper) • Pressotherapie • SHR / IPL / Diodenlaser • Hautdiagnose mit Gerät • Plasma Pen • HIFU / Facelift ohne OP (Theorie und Live-Demonstration vom Fachexperten) • RF-Microneedling • Professionelle Mesotherapie mit Mesopistole • Microneedling mit dem Pen • Microneedling mit dem Dermaroller • Kavitation, Ultraschall • Kryolipolyse • Stossquelle • Lichttherapie / Anti Aging • Unterschiede zwischen Diodenlaser, Alexandrit- und Nd:Yag Laser • Grundlagen der Kosmetologie • Grundlagen der Medizin

Nägelhof 1
8001 Zürich
Tel.: +41 43 818 58 75 / Mobile: +41 79 780 87 08
fmkz.sekretariat@gmail.com
www.fmkz.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

■ Quartino

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 Quadri 4, CH-6572 Quartino
Tel. 091 858 37 30
info@viplashes.ch
www.viplashes.ch

■ Zürich / Schaffhausen

Luxus Lashes Schweiz

Wir bieten Ausbildungen zur zertifizierten Profi-Wimpernstylin. Unser Angebot umfasst: Einsteigerschulungen, Volumenschulungen, Lash- und Brauenlifting sowie Umschulungen nach Wunsch auch in Ihrem Studio.

Bei uns in Schaffhausen erwarten Sie moderne Schulungsräume und kleine Gruppen. Sie erhalten fachmännisches Wissen mit viel Praxis von Profis mit langjähriger Erfahrung vermittelt. Gerne informieren und beraten wir Sie persönlich, um für Sie den passenden Schulungstermin zu vereinbaren.

Luxus Lashes Schweiz
Anita Dolder
Stadthausgasse 23, 8200 Schaffhausen
mail@augenblick-sh.ch
www.luxuslashes-schweiz.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 regelmässige Workshops und Masterclasses.

Aarberggasse 36
3011 Bern
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.pofy.ch

Permanent-Make-up

■ Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Perfektion rund um die Uhr. Schönheit ohne Aufwand. Gleichbleibendes Aussehen in allen Lebenslagen. Tag und Nacht eine tolle Ausstrahlung. Träumen Sie auch davon, Ihre Kunden das anzubieten? Unsere Schulungsangebote:
Grundausbildungen PMU, Microblading, Farbschulung, Korrektur Workshop, PMU Entfernung mit Professional Remover, Workshops Spezial Technik, Candy Lips/ Eyeliner/ Nano Brows/ Herren Pigmentation, Onkologische Pigmentierung, Tricho (Skalp) Pigmentation, Areola- und Narbenpigmentation. Vertiefen Sie Ihr praktisches Können bei einer Privat-Schulung, auch für Umsteiger geeignet. Ausbildung in Deutsch, Französisch

MAYKOSMETIK ACADEMY
Laurententorgasse 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 (Einstieger- 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 Dermaepil 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 "Dermaepil 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 "Dermaepil Expert Sugaring" Schulung, werden allfällige Fehlhaltungen angeschaut. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Italienisch.

Laurententorgasse 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, Fuss-

pflge, 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

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)
Sternenweg 1, 8617 Mönchaltorf, Tel. 079 859 86 05
info@permanentmakeup-verband.ch, www.permanentmakeup-verband.ch



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



Schweizer Gesellschaft für medizinische Kosmetik
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@vvdS.ch, www.vvdS.ch

Horoskop

IHRE STERNSTUNDEN IM AUGUST



LÖWE (23.7. – 23.8.): Auch wenn es nach wie vor einige Widerstände auf dem Weg zum Glück gibt, lassen Sie sich nicht ausbremsen! Insbesondere Herzensprojekte gestalten sich in den kommenden Wochen am erfolgreichsten. Falls Sie mit der ein oder anderen Konkurrenzsituationen konfrontiert werden, raten die Sterne dazu, Ihren Weg souverän weiterzuverfolgen und sich auf die Menschen zu konzentrieren, die Ihnen wohlgesonnen sind. Ganz ungetrübt zeigt sich der Liebeshimmel nicht. Streit und Versöhnung gehören genauso zu Ihrer Lovestory wie Eifersucht und Romantik. Man könnte fast meinen, Ihr kosmisches Drehbuch kommt direkt aus Hollywood und beschäftigt sich mit der Frage: Wie viel Nähe und wie viel Distanz braucht eine gesunde Beziehung? Auch als Löwe-Single sollten Sie sich auf turbulente Wochen einstellen.

♂ Jungfrau (24.8. – 23.9.): Sie sind zielorientiert und hocheffektiv. Mars und Merkur bilden ein Business-Dream-Team, das Sie ordentlich pusht. Egal ob es darum geht, Arbeitsabläufe zu optimieren oder andere zu motivieren – es gelingt Ihnen!

♎ Waage (24.9. – 23.10.): Kleinere Störfaktoren könnten Sie aus dem Takt bringen. Vielleicht zweifeln Sie sogar am Sinn Ihrer Tätigkeit? Nehmen Sie eventuelle Unsicherheiten zum Anlass, um in sich hineinzuspüren, welche brachliegenden Talente sich schon lange entfalten wollten.

♏ Skorpion (24.10. – 22.11.): Sie verstehen es, ausgezeichnete Strategien und Ideen zu entwickeln, stehen sich bei der Umsetzung aber selbst im Weg. Auch von aussen werden Sie mit Widerständen konfrontiert. Ab dem 24.8. lösen sich die Blockaden allerdings wieder.

♐ Schütze (23.11. – 21.12.): Allen positiven Tendenzen zum Trotz sollten Sie sich im Moment eine gesunde Skepsis bewahren. Achten Sie darauf, auf dem Boden der Tatsachen zu bleiben, und finden Sie in allem, was Sie tun, Ihre ganz eigene Linie.

♑ Steinbock (22.12. – 20.1.): Ehrgeiz gehört zu Ihren stärksten Eigenschaften. Merkur und Mars erlauben Ihnen mehr denn je, nun schnelle und klare Entscheidungen zu treffen, die Sie auch konsequent umsetzen.

♒ Wassermann (21.1. – 19.2.): Die spannungsgeladenen kosmischen Konstellationen verleiten zu Eigensinn und überstürzten Aktionen. Damit bremsen Sie sich nur selbst aus! Sorgen Sie lieber für Entschleunigung und konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche.

♈ Fische (20.2. – 20.3.): Damit Träume in Erfüllung gehen, müssen Sie in den kommenden Wochen unbedingt auf die Details achten und bei Ihren Aktionen realistisch bleiben. Ihr kosmischer Joker Mars unterstützt Sie in Ihrer Schaffenskraft und Ihrem Engagement.

♉ Widder (21.3. – 20.4.): Die Sterne unterstützen Ihren Wunsch nach mehr Einfluss in Ihrem Leben! Nicht nur, dass vieles reibungslos klappt, es fällt Ihnen auch leicht, einen Schlussstrich unter alte ausgelebte Verhaltensweisen zu setzen!

♊ Stier (21.4. – 20.5.): Obwohl Sie im August den starken inneren Impuls verspüren, in alle Bereiche Ihres Lebens mehr Bewegung zu bringen, sollten Sie sich dabei nicht zu starr auf ein bestimmtes Ziel fixieren.

♋ Zwillinge (21.5. – 21.6.): Vernünftig zu bleiben und einem Plan zu folgen, fällt Ihnen gerade richtig schwer. Deshalb empfiehlt es sich, in den kommenden Wochen keine weitreichenden Entscheidungen zu treffen und keine wichtigen Anschaffungen zu tätigen.

♌ Krebs (22.6. – 22.7.): Das Leben zeigt sich jetzt von seiner angenehmen Seite: Egal, was Sie sich vornehmen: Man unterstützt Sie gerne. Sie sind den gesamten August über körperlich und geistig enorm fit und kommen in Ihren Projekten erfolgreich voran.



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.

Die Geschichte *als Lehrmeister*

» TEIL 10: WAS WIR VON NAPOLEON BONAPARTE LERNEN KÖNNEN «

General, Konsul, Kaiser (der Franzosen) und sogar König von Italien! So viele Titel waren es, die die vielen Siege eines der berühmtesten Männer der Welt besiegelten.

Und welche Einsichten, welche Überlegungen lassen sich aus Napoleons Taten ableiten, die wir mit entsprechender Anpassung auf unser viel bescheideneres alltägliches Leben übertragen können?

Eines seiner grössten Ziele war sicherlich die Reform des französischen Rechtssystems, die er durch die Einführung eines neuen Zivilgesetzbuches, des Code Napoleon, verwirklichte. Punkt Nummer eins ist also: ein grosses Ziel haben, das über das Tagesgeschäft hinausgeht.

*Alleine kommt man schnell
voran, aber in der Gruppe
kommt man weit.*

Ein weiterer grosser Verdienst, den wir ihm zuschreiben können, ist, dass er es verstand, seine Soldaten zu motivieren. In der Tat sagte Napoleon, dass jeder Soldat einen Marschallstab in seinem Rucksack hätte und dass seine Soldaten sogar bereit wären, für ein farbiges Band an ihrer Brust zu sterben.

Geniessen auch wir so viel Loyalität unserer Mitarbeiter? Schaffen wir es, sie auch in den schwierigsten Momenten des Berufslebens zu motivieren? Teamgeist ist ein wichtiges Thema, denn wie ein altes Sprichwort besagt: „Alleine kommt man schnell voran, aber in der Gruppe kommt man weit.“

Eine der allgemein anerkannten Eigenschaften von Napoleon war, dass er ein Stratege war. In seinen Memoiren gibt er jedoch zu, dass er auf die Frage, wohin er gehen wolle, antwortete, er wisse es nicht; er sei nicht so verrückt, dass er die Ereignisse in sein System zwingen wolle, sondern tue eher das Gegenteil und erwecke so den Eindruck, in-konsequent zu sein. Wie nennen wir das? Flexibilität? Oder Improvisationsfähigkeit?

Gewissermassen war Napoleon vom Sieg besessen: Er setzte alles daran zu gewinnen und die Möglichkeit einer Niederlage bereitete ihm grosse Angst. Ein weiterer Punkt, den wir uns merken sollten: Wir sollten aufhören, uns selbst und unsere Mitmenschen durch das Zählen von Siegen und Niederlagen zu beurteilen, sondern vielmehr versuchen, aus beidem zu lernen.

Insgesamt vier Lektionen können wir also aus Napoleons Wirken ziehen: Ziele setzen. Im (und am) Team arbeiten. Flexibel sein. Und: Nicht in Kategorien wie „Sieg“ und „Niederlage“ denken – besser Situationen analysieren und aus ihnen lernen.



ROBERTO VALENTE
Managing Director der
Health and Beauty Group

dream big

Für Powerfrauen!

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



hyalu^{pro}®

Nur bei uns!

Der Beauty Shot noch effektiver



schütteln – aufreissen – einnehmen

Nahrungsergänzungsmittel mit Kollagen, Hyaluronsäure und einem Komplex aus Vitaminen und Spurenelementen.

Die Kombination unterstützt unsere Hautfunktionen für ein jugendliches Aussehen.



swissestetic[®]
medical solution

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