

BEAUTY FORUM

BE INFORMED, BE INSPIRED, BE YOURSELF

SOMMER FARBEN

DIE MAKE-UP-TRENDLOOKS
DER WARMEN SAISON

SANDALEN TAUGLICH

MACHEN SIE DIE FÜSSE
IHRER KUNDEN FIT
FÜR DEN SOMMER

DOSSIER:

GENERATION **B(EAUTY)**

BEHANDLUNGEN UND PFLEGEKONZEPTE
FÜR UNTERSCHIEDLICHE ALTERSKLASSEN



Foto: Prostock-studio/Shutterstock.com

**SAVE
THE
DATE!**

FUSS + MEDICAL BEAUTY KONGRESS

18. JUNI 2023 · TRAFOHALLE BADEN

Fachausstellung · Vorträge, Präsentationen, Podiumsgespräche ·
Für alle Fusspflege- und Medical-Beauty-Profis · Ein Ticket, alles drin!



Tickets und Infos:
www.beauty-fairs.ch

SCHÖNE HAUT

in jedem Alter

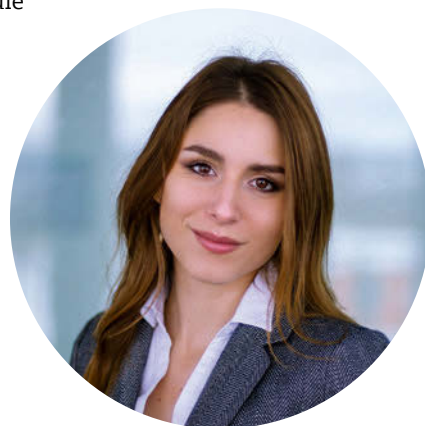
Welche Altersstruktur hat die Kundschaft in Ihrem Kosmetikinstitut?

Die stärksten Konsumgenerationen sind aktuell die Babyboomer, die Generation X und die Millennials. Die zwischen 1995 und 2010 Geborenen gehören zur Generation Z. Vertreterinnen und Vertreter dieser Generation sind zwar noch jung, aber kaum eine andere Generation hat sich schon so früh mit Skincare, Beauty-Routinen und Inhaltsstoffen beschäftigt. Das liegt nicht zuletzt an Social-Media-Gurus, die dort mehr oder weniger kompetent über Hautpflege aufklären. Übrigens: Wie Sie die Battle zwischen Ihrer Autorität als Kosmetikprofi und dem Einfluss von Influencern für sich gewinnen können, sodass Ihre Kundinnen Vertrauen in Ihr Wissen fassen, lesen Sie ab Seite 42.

Aber noch einmal zurück zu den verschiedenen Generationen: Zählen wir die Älteren der Generation Z mit, so haben Sie vier potenzielle Konsumgenerationen als Zielgruppen!

Nun kommt es „nur“ noch auf die richtige Ansprache und Angebotsgestaltung an, denn auch, wenn alle Kundinnen der vier Generationen dasselbe Ziel haben – nämlich schöne Haut –, so ist der Weg dorthin sehr unterschiedlich. Deshalb werfen Sie einen Blick in unser Dossier ab Seite 28 und erfahren Sie, wie Sie Ihre Treatments und Angebote auf die verschiedenen Altersklassen abstimmen können.

Ich wünsche Ihnen viel Freude mit der neuen Ausgabe!



Ihre

Jaqueline Kramer

Jaqueline Kramer

Editor-in-Chief

BEAUTY FORUM Ed. Swiss



BEAUTY BUSINESS DAY LUZERN

Montag, 22. Mai 2023

Hotel Schweizerhof Luzern

**TICKETS
VOR ORT**

Sie möchten ganz spontan den
BEAUTY BUSINESS DAY Luzern besuchen?
Tickets gibt es vor Ort an der Tageskasse
oder unter www.beauty-fairs.ch

**BEAUTY BUSINESS
DAY LUZERN** by COSMOPROF



INHALT

MAI 2023

SKIN & BODYCARE CLASSICS

Pflege

- 6 Kosmetik für Tag und Nacht**
Auf den Hautzyklus abgestimmt
- 12 Hautwissen**
Serie, Teil 6: Hautkrebs
- 14 Punktgenau**
Techniken zur Entfernung von Permanent Make-up
- 17 Was würden Sie tun?**
Serie
- 18 News**

Fusspflege

- 19 Fitte Füsse für den Sommer**
Behandlungen und Wirkstoffe für sandalentaugliche Füsse

HIGH COMPETENCE

Apparative Kosmetik

- 22 Trend: Pre-Aging**
Apparative Behandlungen für junge Kundinnen

Medical Beauty

- 24 Phytohormone**
Pflanzliche Isoflavone in der Hautpflege
- 26 News**

BUSINESS & COMMUNITY

- 38 Institut des Monats**
Lili's Atelier
- 42 Beauty Expert vs. Influencer**
So setzen Sie Ihre Expertise Social-Media-Trends entgegen
- 44 Ja, like mich doch!**
- 46 News**

STYLE & FASHION

- 48 Bunt, bunter, Sommertrends!**
Die Looks der Saison
- 54 Akne kaschieren**
Schminktechniken und Inhaltsstoffe bei Akne

28

DOSSIER

GENERATION B(EAUTY)

Hautpflege, die auf die Bedürfnisse der Altersklassen Ihrer Kundinnen abgestimmt ist.

- 28 Intro**
So stimmen Sie Ihre Treatments auf die Altersklassen Ihrer Kundinnen ab.
- 30 Für jeden was dabei!**
Pflege- und Behandlungsroutinen je nach Generation
- 33 Altersgerecht**
Treatment-Trends für unterschiedliche Altersklassen
- 36 Für Mutter und Tochter**
Behandlungspakete für junge und reife Haut

EVENT

- 56 Unsere Events 2023**
Übersicht
- 57 Profi-Kongress**
FUSS & MEDICAL BEAUTY KONGRESS



19

FITTE FÜSSE FÜR DEN SOMMER

Behandlungen und Wirkstoffe für sandalentaugliche Füsse

LIFESTYLE & SELF CARE

Personality

- 66 Einfach leben!**
Serie: 4 Fragen an
Martina Brunner

IN JEDER AUSGABE

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



BEAUTY FORUM Edition Swiss ist auch als E-Paper erhältlich.
www.beauty-forum.ch/magazine

Beilagenhinweis: Diese Ausgabe enthält einen Einhefter der Firma SkinIdent AG.



UNSER COVER-LOOK

„DER EYELINER MIT GLITZER ZAUBERT EINEN TOLLEN BLICK, UND ZARTER HIGHLIGHTER SORGT FÜR EINEN SONNENGEKÜSSTEN TEINT.“

Manuela Porcelli, Make-up-Artistin



Titelbild • Cover-Look
Fotos: Ngan Nguyen
Make-up: Manuela Porcelli
Hair: Karin Broennimann

Stylist: Jana Kampstra
Stylist Assistent: Mylène Aebi
Model: Alison Uetz

54

AKNE KASCHIEREN

Schminktechniken und Inhaltsstoffe bei Akne



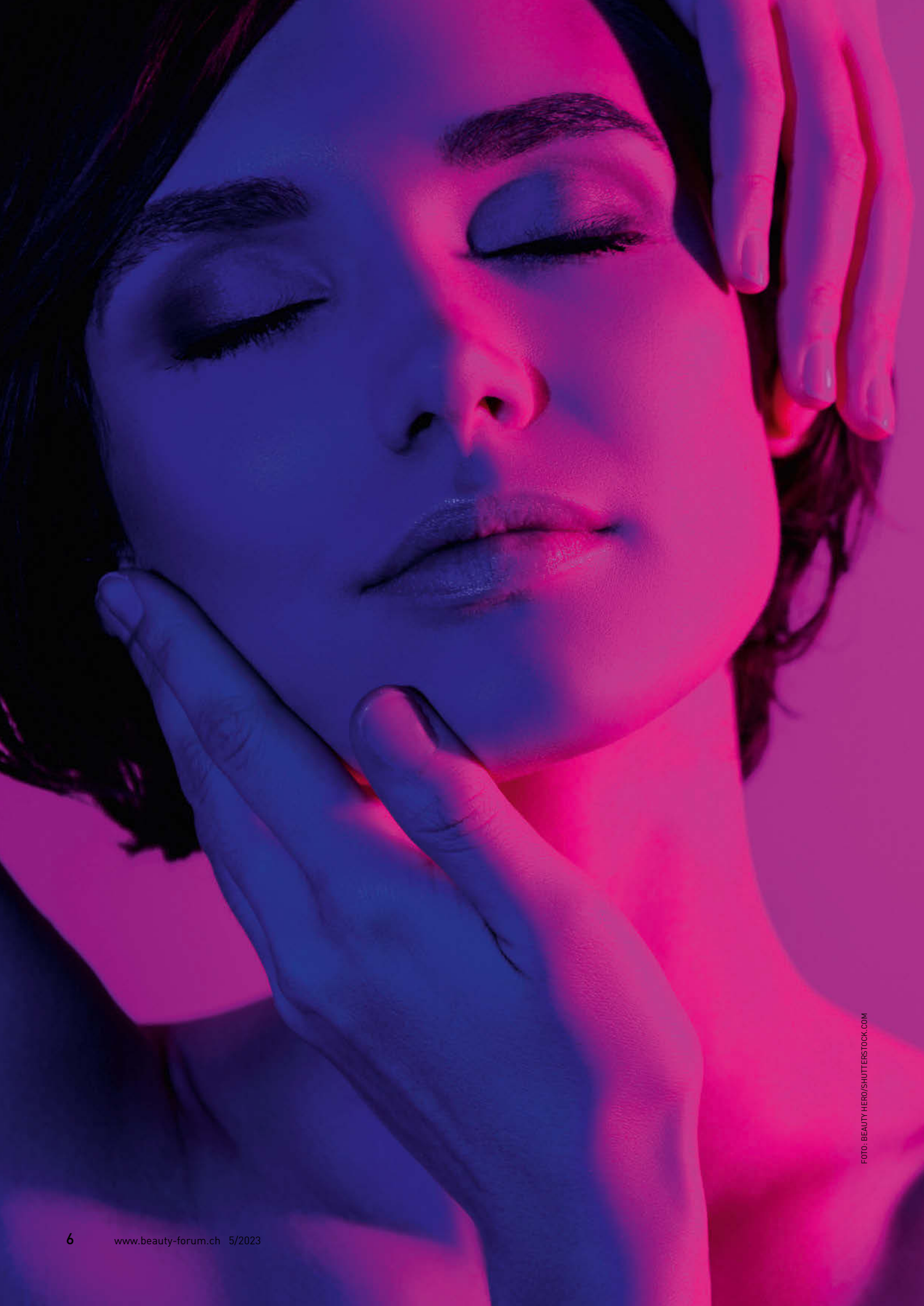


FOTO: BEAUTY HERO/SHUTTERSTOCK.COM

KOSMETIK *für* TAG UND NACHT

Tagescreme gleich Nachtcreme? Wenn Sie diese Frage von Ihren Kundinnen und Kunden hören, dann sollten Sie ein wenig Aufklärungsarbeit leisten.

Denn unsere Haut durchläuft tagsüber und nachts verschiedene Phasen, auf die eine gute Pflege jeweils abgestimmt ist. Um Ihnen das Werkzeug für das nächste Kundengespräch an die Hand zu geben, erklärt Ihnen Kosmetikerin und Gastautorin Fabienne Pinger, was Sie bei der Tagespflege in Ihrem Institut und bei der Empfehlung einer Heimpflege für Ihre Kunden beachten sollten.

Wenn es draussen hell ist, befindet sich die Haut im Abwehrmodus.

Tagsüber ist die Haut vielen Faktoren ausgesetzt, die ihr schaden können. Dazu gehören Sonnenlicht, Umweltverschmutzung, Smog, Staub, blaues Licht und mehr. Tagescremes sind daher mit UV-Filtern, Antioxidantien, Vitaminen und anderen Stoffen zum Schutz vor diesen Eindringlingen ausgestattet. Wenn Sie die Haut Ihrer Kunden nicht schützen, kann das Folgen auf der Haut in Form von vorzeitiger Hautalterung und der Bildung von Pigmentflecken haben. Aus diesem Grund sollten Sie bei Ihrer Institut-Behandlung und der Heimpflege-Beratung Ihrer Kunden darauf achten, die Cremes je nach Saison zu wechseln: im Sommer eher Produkte mit einer leichteren Konsistenz, im Winter dagegen eher eine dickere Creme wählen.

Obwohl eine Tagescreme manchmal mit Anti-Aging-Eigenschaften ausgestattet ist, ist sie normalerweise feuchtigkeitsspendend und hat weniger Wirkstoffe wie Retinol oder verschiedene Säuren. Diese Stoffe wirken gut gegen Falten und andere Zeichen der Hautalterung, machen die Haut aber auch empfindlicher gegenüber Sonnenlicht. Die Kombination dieser Substanzen und UV-Strahlen könnte einen unschönen Fleck auf der Haut Ihrer Kundinnen und Kunden in Form von Hautausschlag und Rötung auslösen. Daher sollten die von Ihnen verwendeten Feuchtigkeitscremes und Seren in der Institutbehandlung und Heimpflege der Kundinnen und Kunden hauptsächlich Antioxidantien wie Vitamin E und auch feuchtigkeitsspendende und schützende Substanzen wie Hyaluronsäure und Kollagen, die die Haut im Kampf gegen äussere Einflüsse stärken und unterstützen, enthalten.



Eine Tagescreme ist in der Regel feuchtigkeitsspendend und enthält weniger Anti-Aging-Wirkstoffe wie eine entsprechende Nachtcreme.

Der neue Hit „Bakuchiol“ sollte auch nicht unbemerkt bleiben. Es ist eine natürliche Alternative zu Retinol, die nicht photosensibilisierend ist und keine Nebenwirkungen hat.

Es kommt daher auch in Tagescremes als Wirkstoff vor. Eine leichte Konsistenz, die schnell einzieht, ist somit auch ideal als Make-up-Grundlage. Dies ist ein weiteres Argument für die Beratung Ihrer Kunden.

WIE WIRKT EINE NACHTCREME?

Nachtcremes sind für die nächtliche Hautpflege gedacht und somit für die Heimpflege oder wenn die Kunden nach ihrem Institutsbesuch gegen Abend nicht mehr ausgeht. Nachts befindet sich die Haut nicht mehr im Abwehrmodus, sodass sie sich im Schlaf auf natürliche Weise

regenerieren kann. Ausserdem erhöht sich nachts auf natürliche Weise die Mikrozirkulation in der Haut, und Sauerstoff dringt somit besser in die Zellen ein. Dann ist die Haut am besten geöffnet für die Aufnahme der notwendigen Nährstoffe. Die Hauptaufgabe der Nachtcreme besteht darin, die Regeneration zu fördern und die Haut mit der nötigen Dosis Ernährung und Feuchtigkeit zu versorgen. Während der Regeneration trägt die Nachtcreme dazu bei, tagsüber durch äussere Einflüsse verursachte Schäden an Hautzellen zu reparieren und Alterserscheinungen sowie Hautpigmentierung zu reduzieren.

Nachtcremes enthalten in der Regel eine höhere Wirkstoffkonzentration als Tagescremes. Da die Nachtcreme nur nachts verwendet wird, können

„NACHTCREMES ENTHALTEN IN DER REGEL EINE HÖHERE WIRKSTOFFKONZENTRATION ALS TAGESCREMES.“

der Haut ausserdem hochwirksame Inhaltsstoffe zur Hautverjüngung zu Hilfe kommen, wie insbesondere Retinol, Säuren jeglicher Art und Kollagen, das nachweislich die Zellerneuerung anregt und sichtbare Anzeichen von UV-Schäden reduzieren kann.

Hyaluronsäure zur Gewährleistung der Hydratation, Coenzym Q10 zur Vorbeugung der Hautalterung, Peptide zur Straffung und Glättung sowie Vitamin A zur Unterstützung der Kollagenproduktion werden ebenfalls häufig verwendet. Auf all diese Wirkstoffe sollten Sie bei der Behandlung Ihrer Kunden achten.

Nachts ist es Ihren Kunden egal, ob ihre Haut glänzt oder fettig aussieht. Schliesslich eignet sich die Nachtcreme auch deshalb nicht als Make-up-Grundlage. Aber die schwerere, dichtere Textur macht Sinn. Es liegt daran, dass die Haut über Nacht auf natürliche Weise Wasser verliert, sodass eine dickere Creme helfen kann, Feuchtigkeit einzuschliessen, zusammen mit Wirkstoffen, die nach und nach während des Schlafs freigesetzt werden, sodass die Haut am Morgen ausgeruht und erfrischt aussieht. Nachtcremes, -seren und -masken greifen in diese Prozesse der Hautalterung ein und fördern auf diese Weise mit hoch dosierter Wirkstoffpower die Regeneration.

WIRKSTOFFE, DIE NACHTS FÜR IHRE KUNDEN ARBEITEN

- Hyaluronsäure ist ein echter Nacht-Experte und dringt selbst in tiefere Hautschichten vor, um die Haut ausreichend zu durchfeuchten. Sie ist ein körpereigener Glättmacher, der zu 50 Prozent in der menschlichen Haut beziehungsweise in den Zellzwischenräumen vorkommt. Hyaluronsäure versorgt die Haut mit viel Feuchtigkeit, füllt Falten auf und schafft ein Wasserpelster, das wie ein Schild gegen Umweltgifte, UV-Strahlung und freie Radikale schützt.
- Retinol (Vitamin A) ist die reinste Form von fettlöslichem Vitamin A und damit ein hochwirksamer und vor allem natürlicher Wirkstoff gegen Faltenbildung. Retinol regt die Kollagenproduktion an, füllt Falten auf, die Haut wird geglättet, und der Alterungsprozess der Haut Ihrer Kunden verlangsamt sich.
- Vitamin E ist ein wirksames Mittel gegen freie Radikale und hilft so gegen vorzeitige Hautalterung. Es schützt die Haut Ihrer Kunden gegen die sogenannte Zelloxidation und unterstützt die Regeneration der Haut und steigert den Feuchtigkeitsgehalt.
- Niacinamid ist ein weiterer sehr beliebter Wirkstoff. Zu Recht, denn Ihre Kundinnen und Kunden können diesen Wirkstoff ohne Probleme zweimal täglich, morgens und abends, anwenden. Denn im Gegensatz zu Fruchtsäure und Retinol macht Niacinamid die Haut nicht lichtempfindlich. Die Kombination von Niacinamid und Retinol eignet sich besonders für zu Unreinheiten neigende und für empfindliche Haut Ihrer Kundinnen und Kunden. Niacinamid beruhigt, stärkt und wirkt hydratisierend, während Retinol die Kollagenbildung und die Zellerneuerung stimuliert: ein perfektes Pflegeduo.

LYDIA DAÏNOW
— SUISSE COSMETIC —

DAISUN

DAISUN
SPF 25
UVA | UVB
WATER RESISTANT & PROTECTING
SUN SPRAY

LYDIA DAÏNOW
SUISSE COSMETIC
DAISUN
SOOTHING & HYDRATING
AFTER SUN LOTION

LYDIA DAÏNOW
SUISSE COSMETIC
DAISUN
SPF 30
UVA | UVB
WATER RESISTANT & 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

Overnight-Masken

Sie können Ihren Kunden auch sehr gut neben der klassischen Gesichtsmaske eine Overnight-Maske anbieten. Diese eignet sich besonders für Kunden, die tagsüber keine 15 bis 20 Minuten Zeit für eine Maske haben. Diese Masken für die Nacht werden von den Kunden vor dem Schlafengehen auf das Gesicht aufgetragen und ziehen dank ihrer leichten, meist gelartigen Textur rückstandslos und schnell ein.

Diese können Ihre Kunden dann mit der gewohnten morgendlichen Reinigung abnehmen. Diese sollten Sie aber für jeden Kunden je nach seinem Hauttyp individuell aussuchen, und die Maske sollte nicht mehr als ein- bis zweimal die Woche angewendet werden.



WANN IN EINE GUTE NACHT-PFLEGE INVESTIEREN?

Sie sollten wissen, ab wann Sie Ihren Kunden eine Nachtpflege empfehlen. Da die Hautalterung mit Mitte 20 beginnt, sollte ab diesem Zeitpunkt eine reichhaltige Nachtpflege die Beauty-Routine ergänzen. Trockene Hauttypen profitieren von den effektiven Pflegeeigenschaften der Produkte, denn sie können Knitterfältchen und Spannungsgefühle mildern. Obwohl eine Nachtpflege meist reichhaltiger ist, braucht fettige oder ölige Haut nicht davor zurückschrecken. Es gibt auch Formulierungen, die leichter sind, die Talgproduktion reduzieren und die Haut zusätzlich mattieren.

Sie sollten bei Ihren Kunden aber immer darauf achten, dass sie auf Inhaltsstoffe wie Mineralöle, Parabene und Konservierungsstoffe verzichten, damit die Haut nicht unnötig geschädigt, belastet und gestresst wird.

DIE INNERE UHR UNSERES KÖRPERS

Das Nachtprogramm der Haut beginnt früh. Schon um 17 Uhr fällt der Startschuss für die Regeneration der Zell-DNA. Dann, gegen 20 Uhr, wird die Haut intensiv durchblutet und durchfeuchtet. Körpereigene Vitalstoffe werden aus tieferen in höhere Hautschichten geschleust, um die Zellen zu versorgen. Ab 23 Uhr werden verstärkt Wachstumshormone ausgeschüttet, die für die Zellerneuerung und den Kollagenaufbau zuständig sind. Die Zellteilungsrate

ist nun im Vergleich zum Tag deutlich höher, und das Immunsystem arbeitet auf Hochtouren. Gegen drei Uhr nachts sinkt das Hormonlevel schliesslich allmählich in Richtung Tagzustand ab. Ausreichend Schlaf ist somit das erste wichtige Standbein, damit die Haut morgens frisch und erholt aussieht. Das zweite ist die richtige Pflege am Abend.

Eine Nachtcreme sollte Feuchtigkeit spenden und hochwertige Fette enthalten. Die Hyaluronsäure zum Beispiel ist ein effektiver Feuchtigkeitsspender. Sie sorgt für Spannkraft und wirkt Falten entgegen. Auch hochwertige Öle und Fette sorgen dafür, dass die Haut Ihrer Kunden die Feuchtigkeit binden kann. Aber auch die schon genannten Wirkstoffe sind Power-Wirkstoffe und somit sollten auch diese in der Nachtpflege enthalten sein.

Trockene, sehr trockene oder rissige Haut benötigt einen hohen Anteil hochwertiger Öle und Fette. Denn gegen Mitternacht lässt die Talgproduktion der Haut natürlicherweise nach. Gut geeignet ist zum Beispiel das Macadamia-Nussöl. Es enthält einen hohen Anteil an einfach und mehrfach ungesättigten Fettsäuren. Häufig wird auch Sheabutter eingesetzt. Sie enthält neben ungesättigten Fettsäuren Vitamin E und Allantoin.

Bei fettiger Haut, die zu Unreinheiten und Akne neigt, und auch bei Neurodermitis-Kunden sollte hingegen auf eine fetthaltige Nachtpflege lieber verzichtet werden.

Sie kann das Hautbild verschlechtern. Besser geeignet sind leichte Produkte, die in erster Linie Feuchtigkeit spenden. Bei Kunden, die an einer Neurodermitis leiden, kann dies zu Verschlimmerungen führen, weil dadurch die Haut abgedichtet wird und nicht atmen kann, was aber bei dieser Krankheit sehr wichtig ist.

PFLEGE DER HAUT IHRER KUNDEN VON INNEN

Zusätzlich bietet es sich an, dass Sie sich auch über die möglichen Nahrungsergänzungsmittel und Wirkungen von Lebensmitteln informieren. Da die Kunden immer informierter sind und auch immer mehr auf das ganzheitliche Bewusstsein ihres Körpers achten, sollten Sie auch in diesem Bereich Ihre Kunden beraten können. Mittlerweile weiss man, dass Weizen zu sehr vielen Störungen/Irritationen der Haut und auch zu Krankheiten führen kann.

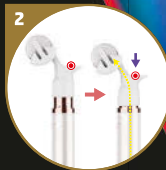
Daher rate ich meinen Kunden immer, möglichst auf Weizenprodukte, Zucker, Zuckerersatzmittel und Fette möglichst zu verzichten. Statt Weizen können die Kunden gerne auf Roggen, Gerste und Buchweizen umsteigen. Wir wissen, dass Zucker, und Fette auch ein häufiger Grund für unreine und fettige Haut sind. Aus diesem Grund empfehle ich meinen Kunden immer, möglichst fettarmes Fleisch (Huhn oder rotes Fleisch) zu verzehren.



Fabienne Pinger

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

Glow Up



Neu!

Derma Roller Natürlich. Effektiv. Stimulierend.

Derma Roller in Kombination mit einem Serum aus hochwertigen Wirkstoffen - für einen sofortigen Glow-Effekt. Dank der Stimulation von 540 mikroskopisch kleinen Nadeln können die Wirkstoffe wie Niacinamid, Ginseng, Madecassoside, Peptide complex und Propolis Extrakt an die Basalschicht der Epidermis, bis in die Dermis abgegeben werden. Die Anwendung ist einfach, zeitsparend, antibakteriell und weist eine hervorragende Wirkung auf.

Verwendung:

- Hautregeneration
- Verbesserung von Narben
- Verbesserung der Hautelastizität
- Minimierung der Fältchen
- Stimulation der Kollagenfasern

Hier exklusiv erhältlich!



PDRN



Propolis



Madeca-
ssoside



Glutathione



Peptide
complex



Ginseng
culture



Einfach clever shoppen:
www.simonkeller.ch

Simon Keller AG,
3400 Burgdorf

034 420 08 00
verkauf@simonkeller.ch

Keller
simonkeller.ch

Serie
TEIL 6: HAUTKREBS

HAUTWISSEN

Tagtäglich arbeiten Sie mit der Haut Ihrer Kundinnen und Kunden: Sie unterstützen diese bei der Lösung von Hautproblemen und verhelfen ihnen zu ihrer Traumhaut. In dieser Serie wollen wir sie daher noch einmal von Grund auf unter die Lupe nehmen: Hautarzt Dr. med. univ. Stefan Teske erklärt Ihnen in jeder Ausgabe verschiedene Aspekte unseres grössten Organs.

FOTO: ANNA NEKRASHEVICH/PEXELS.COM

An schwarzem Hautkrebs erkranken in der Schweiz mehr als 3'000 Personen jährlich. Durch Selbstkontrolle und Hautkrebscreenings kann das Krebsrisiko jedoch deutlich reduziert werden.

ARTEN VON HAUTKREBS

- **Schwarzer Hautkrebs:** Europaweit tritt in der Schweiz das maligne Melanom am häufigsten auf. Ausserdem ist es die gefährlichste Hautkrebsart, da sich diese Krebsart im Körper ausbreitet und sich Ableger (Metastasen) in den Organen bilden können.
- **Weisser Hautkrebs:** Dieser unterteilt sich in das Basalzellkarzinom und in das spinozelluläre Karzinom. Das Basalzellkarzinom befällt in 90 Prozent der Fälle den Kopf-Hals-Bereich, da diese Regionen besonders häufig der Sonne ausgesetzt sind.

WIE KANN HAUTKREBS ERKANNT WERDEN?

Das Basalzellkarzinom zeigt sich durch hautfarbene beziehungsweise rötliche Knoten mit sichtbaren Blut-

gefässen. Diese Knoten können mit der Zeit grösser werden und Krater sowie Krusten bilden. Das spinozelluläre Karzinom hingegen ruft rote, schuppige oder verhornte Stellen, die möglicherweise bluten, hervor.

Auch können sich Hautwucherungen bilden, die als blumenkohlartige und warzige Formen erkennbar sind. Schwarzer Hautkrebs kann durch eine kürzlich aufgetretene Vergrösserung, Formveränderung, Änderung der Oberflächen oder der Konsistenz sowie an Entzündungen von Muttermalen und Pigmentmalen erkannt werden. Kontrollieren Sie daher Veränderungen Ihrer Haut mithilfe der ABCDE-Regel in regelmässigen Abständen selbst.

DIE ABCDE-REGEL ZUR SELBSTKONTROLLE

- **Asymmetrie:** Hat das Pigmentmal eine unregelmässige und asymmetrische Form?
- **Begrenzung:** Sind die Ränder unregelmässig und unscharf?
- **Color (Farbe):** Ist es verschiedenfarbig oder fleckig?
- **Dynamik und Durchmesser:** Verändert sich das Pigmentmal in der Grösse, Farbe, Form oder Dicke?
- **Erhabenheit:** Ist das Wachstum knotig, in die Höhe ragend oder neu entstanden?

TIPPS FÜR DIE HAUTKREBS-VORSORGE

- **Sonnenschutz:** UV-Strahlung ist laut den derzeitigen Erkenntnissen der bedeutsamste Risikofaktor für Hautkrebs. Ein geeigneter Sonnenschutz ist für alle Hauttypen notwendig, um Sonnenschäden zu

SO GEHT ES WEITER !

Teil 7 zum Thema „Sonnenschutz und Hautkrebs“ folgt in der kommenden Ausgabe.

vermeiden und infolgedessen das Hautkrebsrisiko zu senken.

- **Solariennutzung:** Vermeiden Sie Solarienbesuche, denn das Risiko, dadurch an schwarzem Hautkrebs zu erkranken, steigt im Vergleich zur Nichtsolariennutzung enorm. Je jünger die Besucherinnen und Besucher von Sonnenbänken sind, desto höher ist das Risiko für Hautkrebs.
- **Hautkrebscreening:** Vereinbaren Sie einen Vorsorgetermin bei Ihrer Dermatologin oder Ihrem Dermatologen, um Ihr persönliches Hautkrebsrisiko bestimmen zu lassen. Ihre Hautärztin oder Ihr Hautarzt wird Ihnen anhand dieses Risikoprofils regelmässige Vorsorgetermine empfehlen. Im Frühstadium kann Hautkrebs meistens geheilt werden.

BEREITS ERSCHIENEN

Diese Teile sind bisher erschienen und exklusiv für Online-Abonnenten auf www.beauty-forum.ch nachlesbar:

Akne	4/2023
Psyche	2+3/2023
Ernährung	1/2023
Kälte	12/2022
Pigmentflecken	11/2022



Dr. med. univ. Stefan Teske

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

PUNKTGENAU

Als PMU-Pigmentistin arbeiten Sie nicht nur mit Kundinnen und Kunden, die sich ein neues Permanent Make-up wünschen, sondern auch mit solchen, die mit einem bestehenden PMU unglücklich sind. Hier gilt es, Vertrauen aufzubauen und zu prüfen, ob korrigiert oder entfernt werden kann. Im Gastartikel stellt Ihnen PMU-Spezialistin Rosine Dätwyler verschiedene Lösungsansätze vor.

Eine Fehlzeichnung zu korrigieren, ist die höchste Kunst im Bereich der Mikropigmentation. Um misslungene Permanent Make-ups oder Microbladings zu entfernen, stehen uns Pigmentisten verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung: Neuzeichnung, Gegenfarben, Camouflage, Pastelltöne oder das Entfernen. Doch bevor Sie mit der Kundin oder dem Kunden über Korrekturen und Entfernungstechniken sprechen, müssen Sie sich bewusst machen, dass Sie sehr wahrscheinlich eine traumatisierte oder

unzufriedene Kundin vor sich haben. Der Schock, den diese Person erlebt hat, hinterlässt auch Misstrauen gegenüber Pigmentisten. In einem ausführlichen Beratungsgespräch sollten Sie die Enttäuschung und Wut über das misslungene Ergebnis versuchen zu verstehen und Ängste abbauen. Ein souveräner Umgang und die richtige Wortwahl sind dabei sehr wichtig. Die Korrektur von Permanent Make-up ist eine sehr anspruchsvolle und verantwortungsvolle Tätigkeit. Doch nicht, weil die Dinge schwierig sind, scheuen wir uns davor, sondern

weil wir uns davor scheuen, erscheinen sie uns schwierig!

FARBKORREKTUREN

Die beste und einfachste Möglichkeit, ein verzeichnetes PMU & MB zu korrigieren, ist, die alte Zeichnung in eine neue zu integrieren. Kleine Fehler und Unregelmässigkeiten versuche ich, durch minimale Vergrößerungen oder Verbreiterungen der fehlgeleiteten Linien wieder gerade erscheinen zu lassen. Dies ist aber nur möglich, wenn keine Farbkorrektur vorgenommen werden muss.

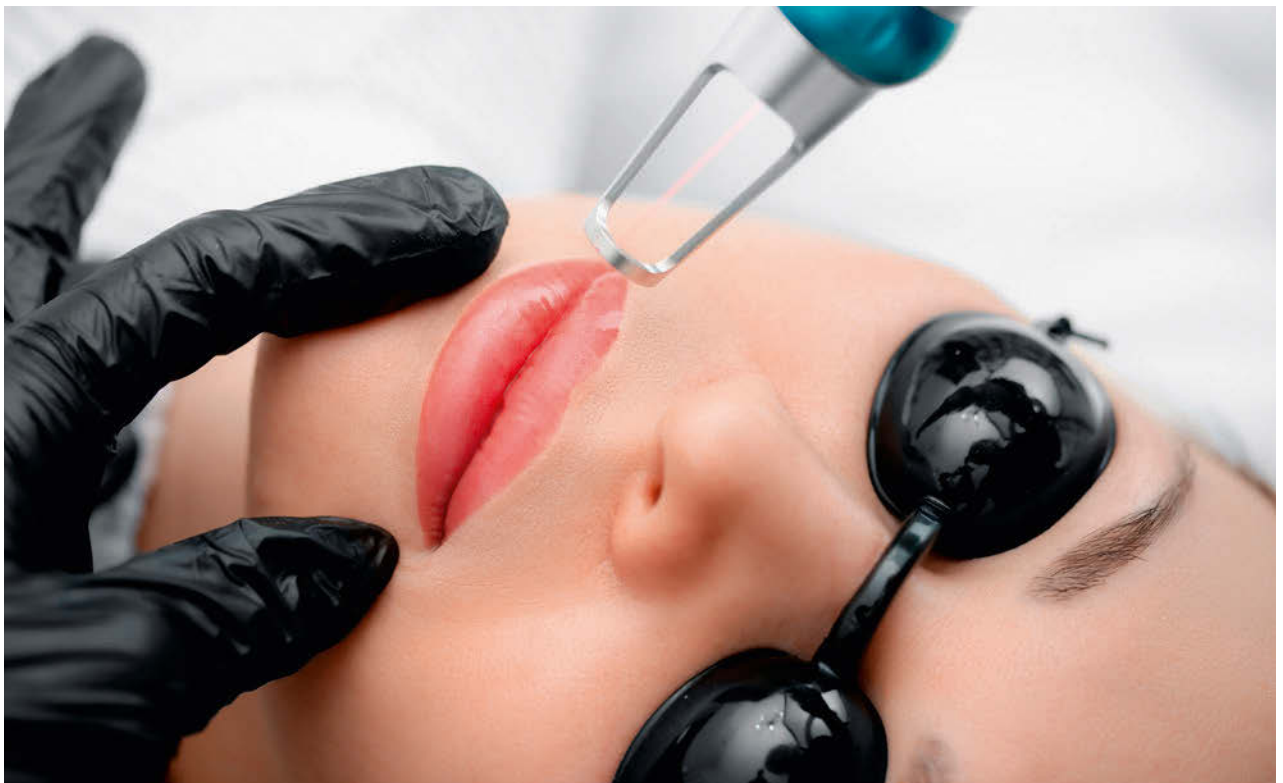


FOTO: PARILOV/SHUTTERSTOCK.COM

Komplizierter und schwieriger wird die Korrektur, wenn ich eine Restfarbe und eine Form zu verbessern habe. Gute Kenntnisse der Pigmentologie und ein gutes Gefühl für die Farben in all ihren Facetten und Nuancen sind eine wichtige Voraussetzung. Versuche ich zum Beispiel, die Restfarbe mit der Zielfarbe zu korrigieren, wird das Resultat nie zufriedenstellend sein. Wenn Sie dunkelbraune Augenbrauen aufhellen wollen, reicht es nicht, mit Hellbraun darüber zu pigmentieren – die Augenbrauen wären danach noch dunkler, denn die braunen Pigmente dominieren.

Um die richtige Farbwahl zu treffen, sollten Sie sich vorstellen, die Restfarbe sei bereits in Ihrem Mischtopfchen. Nun mischen Sie die fehlenden Töne, die zum Ziel führen sollen, dazu. Nur diese zusätzliche Farbe, die Gegenfarbe, pigmentieren Sie dann in die Haut.

Ein anderes Beispiel: Augenbrauen, die zu grau geworden sind und minimal bläulich schimmern, pigmentiere ich mit einer Gegenfarbe mit einem grossen Anteil an Terracotta. Das Resultat sind mittelbraune Augenbrauen. Umgekehrt funktioniert das natürlich auch. Oder eine Kundin hat noch ein altes PMU mit mineralischen Eisenoxidfarben, das inzwischen rötlich ist. Dieser Rotstich ist meist eine helle Terracottafarbe. Also pigmentiere ich eine Farbe mit Grau- und Schwarzanteil, und das PMU wird wieder bräunlich. Wichtig ist, dass nur exakt über der Restfarbe mit der Gegenfarbe pigmentiert wird. Auf unpigmentierter Haut wäre als Resultat sonst nur die Gegenfarbe sichtbar.

CAMOUFLAGE VON FARBRESTEN

Bei der Camouflage, also dem Abdecken von Farbresten, kommen Hautfarben zum Einsatz. Bei der Mischung von Hautfarben achte ich darauf, dass die Farbtiefe und Farbrichtung dem natürlichen Hautton ähnlich sind. Da der Bräunungsgrad (Sonne oder Selbstbräuner) variabel ist, wähle ich einen durchschnittlichen Bräunungsgrad. Ein anderer wichtiger Faktor, um den passenden Camouflageton zu finden, ist die Durch-



Bei der Mischung der passenden Farbe, Gegenfarbe oder des Camouflagetons für das Permanent Make-up kommt es auf Fingerspitzengefühl und Erfahrung an.

blutung der Haut. Ihre Kundin sollte also entspannt sein. Bei Pastelltönen spielt die richtige Menge an Komplementärfarbe, die der Camouflagefarbe beigemischt wird, eine wichtige Rolle. Um beispielsweise eine blaue Fehlzeichnung zu kaschieren, mische ich 20 Tropfen Weiss mit einem bis fünf Tropfen Gelborange. Orange neutralisiert Blau und wird zu Braun; Weiss deckt ab. Fingerspitzengefühl ist gefragt beim Mischen der Farben, aber auch bei der Arbeit mit dem Pigmentiergerät. Zu schnell oder zu sanft geführte Bewegungen beeinflussen die Deckkraft und die Intensität. Eine kleine Farblehre:

- Grau neutralisiert Orange bis Terracotta zu Braun
- Orangebraun neutralisiert Grau und Graublau zu Braun
- Rotorange bis Hellbraun neutralisiert Dunkelolive zu Braun
- Hellgelbblond neutralisiert Rotviolet zu Braun
- Helles Orangegelb neutralisiert bläuliches Schwarz zu Braungrau bis Taupe
- Pastell- und Camouflagetöne eignen sich zur Korrektur und zum Abdecken

Es ist nicht immer leicht, den richtigen Farbton für die jeweilige Korrektur zu wählen. Darum sollten Sie sich dafür viel Zeit nehmen und mit grösstmöglicher Sorgfalt vorgehen.

Denn eine falsch gewählte Farbe erfordert oft viele aufwendige Nachbehandlungen. Oft kombiniere ich die unterschiedlichen Techniken sinnvoll miteinander, um ein gutes Resultat zu erzielen. Unser Ziel als Pigmentistinnen und Pigmentisten sollte es sein, dass die Kundin oder der Kunde nach der Behandlung das Institut glücklich, dankbar, zufrieden und schön pigmentiert verlässt. Es gibt aber auch Fälle, bei denen keine Korrektur mit Pigmenten möglich ist. Dann kommen Behandlungen mit YAG-Laser, PMU-Professional-Remover-Gel oder Remover mit Milchsäure zur Anwendung. Damit lassen sich die Pigmente aus der Haut entfernen.

ENTFERNUNG MIT DEM LASER

Die Laserstrahlen spalten die Farbpigmente auf. Diese verbleiben aber zum grössten Teil noch im Körper. Da ihre Grösse jedoch bei jeder Behandlung durch die Spaltung reduziert wird, werden die Farbpartikel irgendwann durch das menschliche Auge nicht mehr wahrgenommen, und die Pigmentierung erscheint unsichtbar. Zwischen den Laserbehandlungen müssen Pausen von sechs bis acht Wochen eingehalten werden. Die Anzahl der Behandlungen ist unterschiedlich und hängt vom jeweiligen Einzelfall ab. Im Schnitt sollte man mit fünf bis zehn Behandlungen

rechnen. Bei einer vollständigen Laserentfernung sollte Ihre Kundin also mit einer Dauer von ein bis zwei Jahren rechnen.

HINWEIS !

In der Schweiz unterliegt die Laserbehandlung zur Entfernung von Permanent Make-up dem Bundesgesetz und der Verordnung V-NISSG (Bundesgesetz und Verordnung über den Schutz vor Gefährdungen durch nichtionisierende Strahlung und Schall). Gemäss der V-NISSG müssen unter anderem die Betreiber von Lasergeräten, die zur Entfernung von Permanent Make-up verwendet werden, ab dem 1. Juni 2024 über einen gültigen Sachkundenachweis verfügen.

ENTFERNUNG MIT REMOVER

Remover sind schonender als Laser. Es gibt Remover auf Basis von Säuren oder Mineralsalzen. Remover-Produkte werden wie bei der Pigmentierung in die Haut eingebracht. Die Säure und Mineralsalze binden sich an die Pigmentmoleküle, zerstören die Verbindung zwischen ihnen und den Hautzellen und erleichtern die Ausscheidung aus den Hautschichten. Häufig werden folgende Säuren eingesetzt:

- Milchsäure
- Glycolsäure
- Hydroxyessigsäure
- Hydroxybernsteinsäure
- Apfelsäure
- Zitronensäure
- Weinsäure

Da Säuren koagulierende Substanzen sind, entsteht nach der Behandlung oft ein dicker gelblicher Schorf auf der behandelten Hautstelle. Auch hier müssen zwischen den Behandlungen Pausen von sechs bis acht Wochen eingehalten werden. Im Schnitt sollte man mit zwei bis sechs Behandlungen rechnen.

Die winzigen Farbpartikel werden durch die Lymphbahnen aus dem Körper ausgeschieden oder verbleiben dort für immer. Bei falscher Anwendung kann es zu Narbenbildung, Verbrennungen, Farbumschlag oder Hypopigmentierung kommen.

Bei einem Remover auf Salzbasis kommt es in erster Linie auf die enthaltene Salzkonzentration an, die nach dem Öffnen der pigmentierten Haut aufgetragen wird. Da PMU-Remover auf Salzbasis keine Säuren, sondern natürliche Inhaltsstoffe enthalten, dürfen auch sensible Hautpartien wie das Augenlid und die Lippen behandelt werden. Zudem wird die Kruste nicht schwarz oder

gelb, sondern braun wie nach einer Pigmentierung. PMU-Remover auf Salzbasis erzielen auf allen Hauttypen und bei allen Pigmentfarben ein gutes Ergebnis, was bei Laser und Milchsäure nicht der Fall ist. Sogar titandioxidbasierte Tarnstoffe und Farbumschläge nach dem Laser können entfernt werden. Erste Resultate sind sofort nach der Behandlung sichtbar. Insbesondere blaue und schwarze Pigmente werden nach der ersten Behandlung aufgehellt. Nach vier Wochen darf die Behandlung wiederholt oder neu pigmentiert werden. Im Schnitt sollte man mit zwei bis sechs Behandlungen rechnen.

MÖGLICHE RISIKEN

Auch PMU-Remover können Nebenwirkungen haben, die bei der Auswahl des geeigneten Produkts berücksichtigt werden sollten:

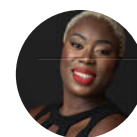
- Säurehaltige Präparate verursachen häufig Allergien.
- Remover auf Säurebasis können eine nässende Wundfläche provozieren, was zu Infektionen und Entzündungen führen kann.
- Remover-Lösungen auf Salz- und Säurebasis provozieren Proteinabbau und abrupte Austrocknung von Gewebe, was oft zum Zerfall von koagulierten Gewebereichen führt. Folge: Gewebeschwund. Deswegen ist die Benutzung von speziellen Pflegemitteln nach der Behandlung obligatorisch.
- Bei unsachgemässer Anwendung aller Remover-Lösungen können chemische Verbrennungen, Vernarbungen und Entzündungen verursacht werden.

Entfernungsbehandlungen gehören daher nur in professionelle Hände von gut ausgebildeten PMU-Profis!

Tipps zur Nachsorge

Nachdem ein Permanent Make-up entfernt wurde, ist es wichtig, die Haut richtig zu pflegen, um eine schnelle Heilung und eine optimale Regeneration zu gewährleisten. Hier sind einige wichtige Schritte, die die Kundin befolgen sollte:

1. **Kühlung:** Um Schmerzen und Schwellungen zu lindern, kann die Kundin die behandelten Hautpartien mit kalten Kompressen oder einem Kühlpad kühlen. Dies kann auch helfen, Rötungen zu reduzieren.
2. **Feuchtigkeit:** Die Haut kann nach der Entfernung von Permanent Make-up trocken und schuppig werden. Eine regelmässige Anwendung von Feuchtigkeitscremes kann dabei helfen, die Haut geschmeidig zu halten und die natürliche Schutzbarriere der Haut zu stärken.
3. **Schutz:** Die behandelten Hautpartien sollten vor Sonneneinstrahlung und UV-Strahlen geschützt werden, um eine Überpigmentierung und weitere Hautschäden zu vermeiden. Eine Sonnencreme mit einem hohen Lichtschutzfaktor sollte täglich angewendet werden.
4. **Vermeidung von Reizstoffen:** Die Kundin sollte auf die Verwendung von hautreizenden Produkten wie Peelings, Tonern oder alkoholhaltigen Produkten für einige Zeit nach der Entfernung von Permanent Make-up verzichten, um die Haut nicht unnötig zu reizen.



Rosine Dätwyler

Die Autorin ist vom BAG akkreditierte Prüfungsexpertin, Berufsbildnerin und Unternehmerin. Sie ist Inhaberin der Maykosmetik-Institute und hat die Kosmetikmarken MaykUp und Mayikiri lanciert. www.rosinedaetwyler.ch.

Ratgeber

ALLTAGSPROBLEME TEIL 28

WAS WÜRDEN SIE TUN?

„EINE PMU-KUNDIN WAR NACH IHRER BRAUENPIGMENTIERUNG INNERHALB KURZER ZEIT BEREITS ZWEIMAL BEI MIR UND BAT UM NACHBESSERUNG. SOLLTE ICH IHR DAS BERECHNEN UND WENN JA, WIE?“

Nicole K., Kosmetikerin aus Interlaken

Das Permanent Make-up ist für mich persönlich eines meiner Lieblinge in meinem Behandlungsangebot. Es ist eine so wunderbare und effektive Arbeit, mit der man den Kunden viel Freude, aber auch ein Stück Lebensqualität zurückgeben kann. Ob wir einen schönen Lidstrich zaubern oder der Kundin dazu verhelfen, den Rahmen des Gesichts zu optimieren, indem wir die Augenbrauen pigmentieren: Man kann mit einem Permanent Make-up lang anhaltende, schöne und natürliche Resultate erzielen.

Das Wichtigste in diesem Bereich ist, nie zu vergessen, dass unsere „Leinwand“, auf der wir arbeiten, kein Blatt Papier ist, sondern dass es sich um die Haut handelt.

Daher hat es immer oberste Priorität, die Kundin vor einer Behandlung gut aufzuklären und vorzubereiten.

Eine gute Beratung und Aufklärung vor einer Permanent Make-up-Behandlung sind genauso wichtig wie eine exakte Durchführung der Behandlung danach. Dazu gehört ein gutes und ausführliches Aufklärungsgespräch vor dem Behandlungstermin.

Ich nehme mir am Beratungstermin für die Kundin immer sehr viel Zeit, um ihr von A bis Z alles genau zu erklären, alle Fragen zu beantworten, und ich zeichne der Kundin den Lid-

DIE EXPERTIN



NADINE HERREN-RHYN

Die Kosmetikerin EFZ ist seit über 20 Jahren in der Kosmetikbranche tätig. Sie ist spezialisiert auf Medical Beauty und Diamant-Blading und führt ihr eigenes Kosmetikinstitut „Face & Body“ in Lohn-Ammannegg. www.facebody.ch

strich oder die Augenbrauenform gleich ein, damit sie sich vorab visuell damit beschäftigen kann, wie das Resultat dann aussehen wird. In diesem Gespräch wird auch geklärt, ob eine zweite Sitzung (Kontrolltermin) im Preis inklusive ist oder nicht.

Bei mir in der Praxis ist ein Kontrolltermin immer inklusive. Dort kann ich, wenn nötig, eine Nachbesserung vornehmen und ein abgeheiltes Nachher-Foto machen, das ich für meine Akten oder, wenn die Kundin ihr Einverständnis dazu gegeben hat, später für meine Werbung benutzen

kann. Alles, was über diese zwei Termine hinausgeht, wird bei mir wieder kostenpflichtig und nach Zeitaufwand berechnet.

Je nach Hautbild kann es auch einmal vorkommen, dass es zu einer dritten Sitzung kommt, zum Beispiel dann, wenn es sich um eine sehr fettige und grossporige Haut handelt oder ich es mit einer Alopecia-Kundin zu tun habe. Solche Thematiken sind immer gut mit der Kundin im Voraus zu klären. Empfehlenswert ist es auch, dies direkt in der Einverständniserklärung festzuhalten, welche die Kundin vor der Behandlung unterschreibt. Ich gebe der Kundin auch immer eine Kopie der unterschriebenen Einverständniserklärung mit nach Hause. Somit ist alles klar geregelt, falls die Kundin zu einem späteren Zeitpunkt Nachbehandlungen wünscht. Es entfallen unnötige Diskussionen, und es entstehen keine Unstimmigkeiten. Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg in der wunderbaren Welt des Permanent Make-ups!

Brauchen Sie auch einen Rat?

Wünschen Sie sich für eine bestimmte Situation auch einen Rat? Mailen Sie uns Ihre Frage an jaqueline.kramer@health-and-beauty.com. Wir leiten Ihr Anliegen weiter!

SOMMER-READY



1

2



4



3



5



1 NEOVITA Die neue „VitaminEffect“-Skincare-Serie enthält einen Cocktail an Inhaltsstoffen: die essenziellen Hautvitamine, Vitamin A, C, E, B3 und B5, das Antioxidans Astaxanthin sowie regenerierendes Tigergras. Die Serie umfasst sechs Produkte und ist in die vier Schritte Reinigung, Tonisierung, Pflege und Schutz eingeteilt. Die Produkte enthalten keinerlei Konservierungsstoffe. Tel. 033 535 95 66, www.neovita-cosmetics.ch **2 DR. BELTER** Das „Bio Classica [Aqua Silk Set]“ enthält eine Reinigungsmilch, ein Feuchtigkeitsserum und ein leichtes Cremegel. Gemeinsam sollen die Produkte der Haut von der Reinigung bis zur Pflege Feuchtigkeit schenken. Tel. +49 (0) 531 34 44 78, www.dr-belter.de **3 COMFORT ZONE** Die „Sun Soul“-Linie erhält Zuwachs durch den „Sun Soul Stick SPF 50+“. Er ist für kleine Hautareale wie Lippen, Muttermale, Narben oder Tattoos geeignet. Der Stick ist frei von synthetischem und tierischem Wachs. Karitébutter soll Feuchtigkeit spenden. Tel. 044 389 87 87, www.jp-rosselet.ch **4 LIVING NATURE** „Daily Protect LSF 20“ ist eine feuchtigkeitsspendende Tagescreme mit Bio-Aloe-Vera und Sonnenschutz. Die Creme soll sich leicht anfühlen und nicht weissein. Die Inhaltsstoffe der Lotion sind zu 70 Prozent biologisch, frei von Oxybenzon, vegan und in Neuseeland hergestellt. www.living-nature.de **5 MALU WILZ** Das „Buttermilk Lemon Treatment“ soll mit seinen cremigen, nach Zitrone duftenden Texturen den Sommer in Ihrem Institut einläuten. Das Treatment umfasst ein Cleansing Mousse, eine Creme-Gel-Maske, zwei Erfrischungssprays für den Körper und ein Peeling. Tel. 044 986 20 40, www.musculus.ch



FITTE FÜSSE FÜR DEN SOMMER

Nicht nur wir sehnen uns nach Sonne, Wärme und frischer Luft, sondern auch unseren Füßen, die über die Wintermonate allzu oft vernachlässigt wurden und in engem, schlecht belüftetem Schuhwerk steckten, tut der Sommer gut. Wie Sie die Füße Ihrer Kundinnen und Kunden sandalentauglich pflegen, lesen Sie im folgenden Artikel.

Wenn wir die ersten Sonnenstrahlen auf unserer Haut spüren, fühlen wir uns auch gleich ganz anders: frischer, wacher, vitaler. So möchten auch unsere Füsse gerne an die frische Luft, in offenen Schuhen oder gar barfuss, gepflegt, glatt und je nach dem mit oder ohne Farbtupfer. Jetzt heisst es: Noch schnell einen Termin bekommen in einem Fusspflegestudio – lieber heute als morgen, schliesslich möchten Mann und Frau ja seine und ihre Füsse zeigen. Das kennen Sie als Fusspflegerin und Fusspfleger sicher gut: Kaum sind die ersten Sonnenstrahlen da, füllen sich die Terminkalender rasant. Im Folgenden erkläre ich Ihnen, mit welchen Behandlungen und Inhaltsstoffen sie die Füsse Ihrer Kundschaft auf den Sommer vorbereiten.

WAS BRAUCHEN DIE FÜSSE NACH DEN WINTERMONATEN?

Nach den Wintermonaten haben unsere Füsse oft einiges durchgemacht. Kälte, trockene Heizungsluft, dicke Socken plus Stiefel können dazu führen, dass die Haut trocken oder gar rissig wird und die Füsse müde, sowie schmerzhaft sind.

Zum Glück haben wir Fusspflegerinnen und Fusspfleger ein Zauberhändchen und sind gut vorbereitet, um die Füsse unserer geschätzten Kundschaft sommer-ready zu machen.

Regelmässige Fusspflege ist sehr wichtig, für schöne gepflegte und gesunde Füsse. Daher sollte die Pediküre im Fusspflegestudio im besten Fall nicht erst ab der ersten Sommersonne, sondern über das ganze Jahr hinweg stattfinden.

Füsse brauchen nach dem Überwintern viel Luft, Sonne, Feuchtigkeit – und bestimmt auch etwas Farbe, um das Gemüt auf die warme Jahreszeit einzustimmen.

Ein wohltuendes Fussbad mit den richtigen Inhaltsstoffen, ein Peeling sowie eine erfrischende Fusscreme für eine geschmeidige Haut, sind die idealen Schritte, um unsere Füsse sommerfrisch und sandalentauglich zu machen.

FUSSBAD MIT MEERSALZ

Ein Fussbad mit Meersalz reinigt und beruhigt die Haut. Bakterien und Pilze können unschädlich gemacht werden, ausserdem kann es bei Hautinfektionen und Ekzemen helfen. Zusätze wie Hamamelis oder Salbei wirken auch gegen Fusschweiss. Für das beste Ergebnis empfehlen Sie Ihren Kundinnen und Kunden, das Fussbad über mehrere Wochen täglich anzuwenden.

PEELING

Mit einem regelmässigen Fuss-Pee-ling werden die abgestorbenen Hautzellen abgetragen. Anderenfalls können diese Hautzellen dazu führen, dass die Haut der Füsse rau und schuppig aussieht und sich trocken anfühlt. Das Ergebnis eines Peelings: streichelzarte weiche Haut.

Es wird empfohlen, ein Peeling wöchentlich oder alle 14 Tage anzuwenden.

Fuss-Peelings enthalten oft Zusätze, die dazu beitragen, die Haut zu erweichen, zu glätten und zu pflegen. Einige der häufig verwendeten Zusätze in Peelings sind zum Beispiel:

Kokosnussöl: reich an Fettsäuren und feuchtigkeitsspendend, wirkt antibakteriell und antimykotisch

Jjobaöl: spendet Feuchtigkeit und kann trockene Haut beruhigen

Aprikosenöl: ist feuchtigkeitsspendend und enthält Antioxidantien.

Mandelöl: wirkt hautschützend und antioxidativ, schützt vor freien Radikalen.

ÄTHERISCHE ÖLE

Auch Inhaltsstoffe wie ätherische Öle können die Haut zusätzlich pflegen. Zu den gängigsten in der Fusspflege zählen:

Lavendel: regeneriert strapazierte Haut

Kokos: spendet Feuchtigkeit und wirkt antibakteriell

Pfefferminz: hat eine erfrischende Wirkung, genial im Sommer

Rose: beruhigt empfindliche Haut

Rosmarin: regt die Durchblutung an für müde Füsse

Teebaum: desinfiziert und erfrischt die Füsse

Vanille: beruhigt und ist entzündungshemmend.

Ein Peeling lässt sich auch gut selbst herstellen. Geeignet sind Zusätze wie Meersalz oder Zucker.

MASKE

Fussmasken sind in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden. Sie sind eine einfache und effektive Möglichkeit, trockene und raue Haut an den Füssen zu behandeln. Die Masken enthalten je nach Hersteller eine Kombination aus natürlichen Inhaltsstoffen:

Avocado- und Arganöl: wirken rückfettend

Behandlung für Sommerfüsse

- Fragen Sie die Kundin oder den Kunden, wie es ihr oder ihm gesundheitlich geht, um den Gesundheitszustand zu ermitteln. Informieren Sie sie oder ihn vorab über den Behandlungsablauf – so weiss Ihr Gast, welche Schritte folgen werden.
- Beginnen Sie mit einem Fussbad mit Meersalz zur Reinigung und Beruhigung der Haut.
- Kürzen Sie daraufhin die Fussnägel und bringen Sie sie in Form.
- Entfernen Sie überschüssige Nagelhaut und Hornhaut.
- Machen Sie ein Peeling mit einer anschliessenden Fussmaske.
- Bieten Sie während der Einwirkzeit der Maske eine Handmassage an.
- Füsse mit einer erfrischenden, pflegenden Fusscreme massieren.
- Abschliessend der Kundin oder dem Kunden Tipps für die richtige Fusspflege für zu Hause geben und Empfehlungen für geeignete Schuhe oder Einlagen aussprechen.



Ein Fussbad mit Meersalz tut gut und macht Bakterien und Pilze unschädlich.

Jojobaöl: spendet reichhaltige Pflege
Sheabutter: versorgt die Haut mit Feuchtigkeit

Aloe vera: spendet Feuchtigkeit und wirkt beruhigend

Die Anwendung der Fussmasken ist einfach: Die Maske auf die gereinigten Füße auftragen und für eine bestimmte Zeit einwirken lassen. Je nach Produkt und Hersteller variiert die Einwirkzeit. Somit können die Inhaltsstoffe in die Haut einziehen und ihre Wirkung entfalten. Eine Fussmaske kann auch gut für die Heimpflege verkauft werden. Bei Anwendung von drei bis viermal pro Woche beugt sie effektiv der Hornhautbildung vor.

TROCKENE FÜSSE

Trockene Füße sind ein häufiges Problem, das viele Menschen betrifft. An den Fusssohlen haben wir keine Talgdrüsen, deshalb leiden viele Füße besonders häufig unter Feuchtigkeitsmangel. Zu enge oder schlecht belüftete Schuhe begünstigen die Trockenheit zusätzlich.

Deshalb ist es wichtig, den Füßen nach dem „Winterschlaf“ eine Extraportion Feuchtigkeit zu spenden. Das erreichen Sie und Ihre Kundin am besten mit einer reichhaltigen Fusscreme oder auch mit einer wohltuenden Fussmaske wie zuvor beschrieben.

Fusscreme für trockene Füße

Damit trockene Füße ausreichend mit Feuchtigkeit versorgt werden, kommt es auf die richtigen Ingredienzien an. Bewährt haben sich:

Urea: spendet Feuchtigkeit

Mandelöl: verbessert die Elastizität der Haut

Aloe vera: versorgt die Haut mit Feuchtigkeit und beruhigt sie

SCHWITZENDE FÜSSE

Schweiss riecht nicht. Erst wenn Bakterien hinzukommen, entsteht ein unangenehmer Geruch. Tägliche Reinigung mit milder Seife sowie Fussbäder mit Meersalz können vor unliebsamem Geruch schützen. Erinnern Sie Ihre Kundinnen und Kunden daran, die Füße nach dem

Waschen gut abzutrocknen, besonders auch zwischen den Zehen.

Wer unter schwitzenden Füßen leidet, darf im Sommer ausserdem vermehrt barfuss gehen oder offene Schuhe tragen.

Auch Socken aus Baumwolle regulieren den Schweißgeruch. Es versteht sich von selbst, dass die Socken täglich gewechselt und mit 60 Grad gewaschen werden sollten, um geruchsverursachende Bakterien abzutöten. Atmungsaktives Schuhwerk, beispielsweise aus Leder, ist für schwitzende Füße ebenfalls eine gute Wahl.

Fusscreme für schwitzende Füße

Unter den Inhaltsstoffen, die sich für schwitzende Füße eignen, haben sich die folgenden bewährt:

Eichenrindenextrakt: vermindert Schweißbildung

Salbei: reduziert Schweißproduktion und Geruch

Hamamelis: reduziert Schweißproduktion und beruhigt die Haut

Die Creme sollte keine Aluminiumverbindungen enthalten.

Zu gesunden und gepflegten Füßen gehören auch schöne Nägel.

Nagelöle ziehen tief in die Haut und Nägel ein, spenden Feuchtigkeit und stärken die Keratinplatte. So können trockene und brüchige Nägel optimal gepflegt werden. Sie setzen sich oft aus verschiedenen Ölen zusammen:

Panthenol: ist feuchtigkeitsspendend

Biotin: wirkt am Zellwachstum, fördert das Nagelwachstum

Algenextrakt: kurbelt die Zellerneuerung an

Bringen Sie die Füße Ihrer Kundinnen und Kunden mit einer passenden Behandlung wieder auf Vordermann und geben Sie ihnen Produkte und Tipps für die Heimpflege mit an die Hand – dann kann der Sommer kommen!



Simone Feurer

ist Dipl.-Fusspflegerin SFPV, Dipl.-Shaba-Expertin, Naildesignerin und Geschäftsinhaberin ihres Kosmetikinstituts Schönpunkt in St. Gallen.

TREND: PRE-AGING

Pre-Aging statt Anti-Aging: Dieses Motto scheint bei vielen Kundinnen angekommen zu sein. Welche apparativen Behandlungen beim Pre-Aging gute Erfolge erzielen, erfahren Sie hier.

Haben Sie schon von „apparativem Pre-Aging“ gehört? Ein absoluter Trend, den immer mehr junge Kundinnen einfordern. Endlich wird das Bewusstsein der Kundinnen sensibler, früh genug etwas für die Haut zu tun, und die Ära des „Das habe ich noch nicht nötig!“ neigt sich dem Ende zu. Denn eines können auch wir nicht: Das ist Zaubern!

PRÄVENTION GENERELL

Sicherlich können Sie sich noch alle an die Information in Ihrer Kosmetikausbildung erinnern, dass die Haut-

alterung mit 18 bis 20 Jahren beginnt. Ich war genau 18, als ich damals auf die Kosmetikschule ging, und bekam ein wenig Sorge. Doch was ist diese erste Alterung, die erst circa zehn Jahre später sichtbar wird?

Der erste Bereich der Hautalterung, stellt sich klar messbar im Bereich der eigenen Hautfeuchtigkeit dar! Eine eindrucksvolle Zahl, die ich auf einem medizinischen Kongress mitgenommen habe: Mit circa 18 Jahren ist die Haut nicht mehr in der Lage, 100 Prozent der bisherigen Feuchtigkeit selbst zu produzieren. Mit 40 Jahren fehlen uns durchschnittlich

schon 40 Prozent Feuchtigkeit durch die verminderte Eigenproduktion.

DURCHFEUCHTUNG DER HAUT

Ich erkläre die Hautzelle sehr gern als Weintraube, die in einem Pool aus Feuchtigkeit schwimmt. Alle Weintrauben sind vollständig mit Wasser bedeckt und bleiben knackig und prall. Sobald der Wasserstand sinkt, werden aus den oberen Weintrauben runzelige Rosinen. Diese Rosinen (zu früh abgestorbene Keratinozyten) haben leider nicht die Funktion, eine gesunde Hautbarriere zu bilden. Eine Hautbarriere, die unter anderem un-



FOTO: DIMID_86/SHUTTERSTOCK.COM

ter transepidermale Wasserverlust leidet und leider auch nicht mehr die 100-prozentige Kompetenz des Schutzes darstellt. Schutz zum Beispiel vor Strahlung, Thermik, Chemie bedeutet: Das wichtigste Pre-Aging (bevor es an die Geräte geht) ist die Hautdurchfeuchtung! Bitte achten Sie bei Ihren Kundinnen stets darauf, dass sie am Morgen und am Abend nach ihrem Reinigungszeremoniell und vor der Pflegecreme die Haut mit ausreichend Feuchtigkeit versorgen. Ob Seren, Konzentrate oder Ampullen: Täglich und dauerhaft Feuchtigkeit! Dies bedeutet eine weitaus langsamere Hautalterung, da es den Zellen stets sehr gut geht und sie all ihre Funktionen perfekt leben können. Dies bedeutet auch Gesunderhaltung der Haut! Dies ist in meinen Augen die Basis für Pre-Aging, und je jünger Ihre Kundinnen damit starten, umso erfolgreicher!

APPARATIVES PRE-AGING

Für das Pre-Aging eignen sich sehr viele unterschiedliche Geräte. Geräte, die unter anderem auch viel für die Durchfeuchtung der Haut tun, jedoch auch Geräte, die die Zellaktivität erhöhen und die Haut immer wieder aufnahmefähiger machen und kleine vorhandene Schäden schnell mindern.

MIKRODERMABRASION (MDA)

Bewusst benenne ich diese Methode zuerst, da sie schon bei jugendlichen Kundinnen durch eine fachkundige Kosmetikerin durchgeführt werden kann. Das Besondere an dieser Technologie bei junger Haut ist das Abtragen der gestörten Hautbarriere. Ihr Vorteil: Wirkstoffe können dann wieder optimal von der Haut aufgenommen werden. Wir sind also wieder beim Thema Prävention, dieses Mal durch Wirkstoffaufnahme.

Die MDA bei der schon ein wenig gealterten Haut hat den grossen Vorteil, den Zell-Turnover sehr gesund und schnell zu aktivieren, das Hautkolorit einzuebenen, das Hautrelief zu glätten, die Haut zu vitalisieren und vieles mehr. Das alles sollte immer in Verbindung mit der richtigen Haut-

ernährung, unter anderem mit Serum und Creme, geschehen.

ULTRASCHALL (US)

Die Hauptwirkweise der Schallwellen: die Lymphaktivierung! Diese bringt eine unglaubliche Vielzahl an Reparaturprozessen für den Körper und somit für die Haut mit sich. Jede von Ihnen, die eine Ausbildung zur manuellen Lymphdrainage hat, kennt alle diese unglaublichen Wirkweisen. Die Schwingung des Schalls, die für die Vibration im ganzen Körper sorgt, bringt schliesslich nicht nur die Zellen in Schwingung, sondern regt auch viele weitere Prozesse an. Viele Kosmetikerinnen nehmen den Schall auch gern als Einschleusgerät, während andere wissen, dass nach dem Schall die Produkte besser passieren. Wie auch immer Sie es machen: Es stellt eine grosse Prävention gegen Alterung dar, denn das komplette Gewebe und alle Zellschichten profitieren von der faszinierenden Wirkweise des US. Hier möchte ich jedoch noch anmerken, dass die Anwendungstechnik und die richtige Einstellung des Gerätes massgeblich am Erfolg beteiligt sind.

EINSCHLEUSTECHNOLOGIEN

Zum Thema Einschleusung gibt es mittlerweile zahlreiche wirksame und grossartige Technologien. Wichtig ist hier, auf die eigene Philosophie des eigenen Geschäfts zu schauen und die jeweilige Technologie auszuwählen. Wo befinden wir uns hier in der Prävention?

- In der sanften apparativen Hautreinigung, damit nachfolgend besser an der Haut gearbeitet werden kann?
- In der Verwendung von AHAs oder Ähnlichem, um die Haut wieder ebenmässiger zu machen und sowohl optisch als auch haptisch Unreinheiten besser zu entfernen, da Follikelausgänge von Überverhornungen befreit werden? Dies sorgt dafür, dass sich keine Entzündungen bilden und auch immer an dem Erhalt der feinen Poren gearbeitet wird. Ferner geht es jedoch auch darum, die Porigkeit wieder zu op-

timieren. Auch das ist ein wichtiger Faktor für ein junges Hauterscheinungsbild.

- In der Einschleusung von Seren, unter anderem gegen Oxidation, zur Hautstraffung, für eine optimalere Kollagensynthese und einen erhöhten Feuchtigkeitsgehalt mit Speicherwirkung?

BITTE WOHLDOSIERT

Bei all den apparativen Möglichkeiten, die Hautalterung nach hinten zu schieben, ist eines jedoch elementar: Bitte nicht übertreiben! Oftmals werden zu viele Methoden und hochkonzentrierte Wirkstoffe miteinander kombiniert, und wir können am Ziel vorbeischiessen.

Die besten Ergebnisse für eine dauerhaft jüngere Haut haben wir alle, wenn wir genau überlegen, welche apparative Methode für meine Kundin, die Jahreszeit, den Hautzustand, das Hautalter und das derzeitige Pflegeverhalten die beste ist.

Bitte wählen Sie sorgfältig und wohldosiert aus. Denn mehr macht definitiv nicht mehr, sondern manchmal leider nur mehr kaputt – das wäre dann ein Rückschritt und würde negative Hautprozesse aktivieren.

DIE ANWENDERIN

Für die perfekte Prävention durch apparative Methoden ist es ausserdem besonders relevant, dass die Anwenderin in dieser Methode sehr gut geschult ist und auch selbst schon einige Erfahrungen mit der Technologie gemacht hat.

OPTIMALE HAUTVERSORGUNG

Fast noch wichtiger als die apparative Variante, mit der Pre-Aging betrieben wird, ist die dauerhaft gewährleistete Hautversorgung in der Heimpflege. Nur die tägliche ausreichende Pflege wirkt dauerhaft gesund und jung erhaltend. Bitte denken Sie dabei auch immer an den richtigen Lichtschutz!



Antje Meyer

Die Autorin ist Beauty Business Coach und ausgebildete Kosmetikerin. www.antjemeyer.com

PHYTOHORMONE

Pflanzliche Isoflavone – auch als Phytohormone bekannt – sind endogene organische Verbindungen und finden besonders in der Anti-Aging-Hautpflege ihren Einsatz.

Stoffwechsel, Funktionen und Entwicklung unseres Körpers werden durch Enzyme und Botenstoffe gesteuert. Unter den Botenstoffen spielen neben endogenen Neurotransmittern und Hormonen inklusive Wachstumsfaktoren in geringem Umfang auch exogene Pheromone und Phytohormone eine Rolle. Die Phytohormone stehen schon seit längerer Zeit im Fokus der Anti-Aging-Hautpflege.

HORMONE

Bei Hormonen unterscheidet man die lokal wirksamen, die sich wie etwa die Prostaglandine aus den Metaboliten essenzieller Fettsäuren ableiten, dann Stoffe wie das Acetylcholin, das aus Aminosäuren stammt, sowie Hormone mit Peptid- und Steroidgerüst. Zu den Steroidhormonen gehören unter anderem:

- Progesteron (Gelbkörperhormon), dessen Vorstufe das Cholesterin ist,
- Östradiol alias Estradiol,
- Testosteron und sein Abbauprodukt, Androstenon – eine typische Komponente des männlichen Schweissgeruchs.

Von der Kindheit über die Pubertät und Menopause bis hin ins hohe Alter verändern sich die Anteile der vom Körper produzierten Hormone. So steigt die Produktion des Östradiols bei Frauen zusammen mit anderen Östrogenen vor und während der Pubertät an und geht im Klimakterium auf einen Bruchteil zurück. Um die mit dem Klimakterium verbundenen Auswirkungen wie Kopfschmerzen, Hitzewallungen und Reizbarkeit zu mildern, wurde unter

anderem die Hormonersatztherapie entwickelt.

In diesem Zusammenhang stellte man fest, dass asiatische Frauen viel weniger als die Europäerinnen unter den Wechseljahren leiden. Beim näheren Hinsehen liess sich eine der Ursachen ausmachen, nämlich die Ernährung auf Basis von Sojaprodukten, die polyphenolische Bestandteile enthält.

POLYPHENOLE

Polyphenole sind in der Regel farbige, in Früchten vorkommende Verbindungen mit antimikrobiellen und antioxidativen Eigenschaften, die wie das Quercetin als natürliche Lebensmittelfarbstoffe verwendet werden. Das Resveratrol des Rotweins gehört auch in diese Gruppe. Eine Besonderheit des Sojas, aber unter anderem auch des bei uns bekannten Rotklee, ist sein Gehalt an Flavonoiden. Das sind Polyphenole, die räumlich gesehen aus drei Ringen bestehen, aus denen unterschiedlicher Verknüpfung Flavone und Isoflavone resultieren.

ISOFLAVONE

Die Isoflavone haben eine entfernte Ähnlichkeit mit dem Estradiol, wenn man sie wie im Fall des Genestein nebeneinanderlegt (siehe chemische Formeln auf der rechten Seite).

Wie andere Signalstoffe benötigen die Hormone für die Ausübung ihrer Regulierungsfunktionen Andockstellen (Rezeptoren), die biochemische Reaktionen auslösen. Rezeptoren sind also eine Art Schloss, in das ein Schlüssel (Hormon) passen muss, damit die Tür aufspringt.

Da der Schlüssel im Fall der Isoflavonoide aber nicht hundertprozentig passt, lässt sich die Tür nur zu einem Bruchteil öffnen. Das heisst, die hormonelle Wirkung der Isoflavonoide („Phytohormone“), die neben dem Genestein weitere Vertreter wie das Daidzein und methylierte Verbindungen wie Formononetin und Biochanin A umfassen, ist um mehrere Grössenordnungen kleiner als die des Estradiols. Mehr noch: Isoflavone werden völlig anders abgebaut (metabolisiert) als körperliche Hormone und sind frei von Nebenwirkungen.

ANTI-AGING

Diese Eigenschaften machen Isoflavonoide für die Hautpflege interessant. Denn sie sind in kosmetischen Präparaten nur lokal wirksam und systemisch nicht verfügbar. Dementsprechend fallen sie auch nicht unter „Stoffe mit östrogen- und gestagener Wirksamkeit“ und „Antiandrogene mit Steroidgerüst“, die in der Liste der verbotenen Stoffe der Kosmetikverordnung aufgeführt sind. Kosmetisch rechnet man die Isoflavone zu den Anti-Aging-Wirkstoffen innerhalb der Cosmeceuticals. Cosmeceuticals sind nicht genau definiert, meist aber intensiver untersucht als viele andere kosmetische Wirkstoffe. Dies gilt auch für Soja- und Rotkleeextrakte, die eine Reihe interessanter Effekte zeigen (siehe Kasten). Einschränkend ist zu bemerken, dass viele Studien, die sich mit der Wirkung von Phytohormonen beschäftigen, auf In-vitro-Resultaten beruhen. Fehlende Korrelationen zur In-vivo-Realität werden auch hier im täg-



lichen Marketing kosmetischer Produkte gerne übersehen.

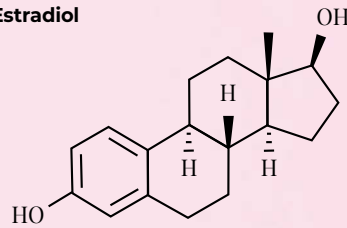
VARIABLE PFLANZENEXTRAKTE

In Extrakten findet man je nach Provenienz und Aufarbeitung neben den Isoflavonen ihre Glykoside, in denen Zuckermoleküle an die phenolischen Gruppen der Isoflavone gekoppelt sind. Sie zeichnen sich durch eine gute Wasserlöslichkeit aus. Ihre Bezeichnungen sind zum Verwechseln ähnlich und lauten dann zum Beispiel Genestin und Daidzin, wenn es sich bei dem Zucker um Glucose handelt. Auf die Wirkung hat dies wenig Einfluss, mehr auf die Art der kosmetischen Verarbeitung. Generell führt die Kombination mit Phosphatidylcholin zu einer erhöhten Verfügbarkeit, die auf eine temporäre Fluidisierung der Hautbarriere zurückzuführen ist.

ENDOKRINE DISRUPTOREN?

Als endokrine Disruptoren (EDC) bezeichnet die WHO exogene Stoffe oder Gemische, die Veränderungen im Hormonhaushalt bewirken – und zwar im einzelnen Organismus, in seinem Nachwuchs oder in einer Population – und

Estradiol

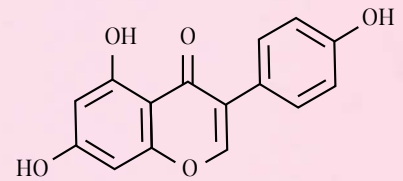


so die Gesundheit beeinträchtigen oder schädigen. Naturgemäss fallen auch die Isoflavone in die Kategorie der endokrinen wirksamen Stoffe. Allerdings gibt die Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit (EFSA) für die Isoflavone Entwarnung. Laut EFSA fehlen Hinweise, die eine schädigende Wirkung auf Brust, Gebärmutter und Schilddrüse postmenopausaler Frauen betreffen.

Dabei wird von einer Aufnahme von 35 bis 150 mg Isoflavonen täglich durch Nahrung und Nahrungsergänzungsmittel ausgegangen. Im Gegenteil: Die schwache Östrogenwirkung dient möglicherweise der Prävention von Brustkrebs.

Eine aktuelle, vorläufige SCCS-Stellungnahme (SCCS = Scientific Committee on Consumer Safety) zu Daidzein stellt

Genestein (Isoflavon)



jedoch fest: Fehlende Mutagenitätsdaten lassen eine endgültige Bewertung derzeit nicht zu. Damit besteht die Gefahr, dass alle sojabasierten Extrakte, die von Natur aus Daidzein enthalten, als nicht sicher angesehen werden könnten.

KAVIAR UND CO.

Abschliessend ist zu berichten, dass es eine Vielzahl von kosmetischen Präparaten wie Frischzellenextrakten, Kaviar-Liposomen, Kolostrum- und Eiprodukten gegeben hat, die unterschwellig auch auf hormonähnliche Effekte abzielten. Sie haben aber durch das Verbot von „Produkten mit Zellen, Gewebe sowie Erzeugnissen menschlichen Ursprungs“ und die Diskussion um tierische Wirkstoffe an Bedeutung verloren. Die auf Rezept erhältlichen pharmazeutischen Hormoncremes mit lamellarer DMS-Struktur (Stoffe, die der Lipidschicht der Haut nachgebaut wurden) haben jedoch nach wie vor Hochkonjunktur.

Effekte von Soja- und Rotkleextrakten

- Isoflavone stimulieren die Kollagensynthese und verzögern den Kollagenabbau.
- Die durch Testosteron verstärkte Tätigkeit der Talgdrüsen wird gedrosselt. Die Anti-Akne-Wirkung wird durch den Carrier Phosphatidylcholin synergistisch verstärkt.
- Der lokale, schwach östrogenartige Effekt führt allgemein zu einer Hautglättung, wie man sie ähnlich bei Schwangerschaften beobachten kann.
- Das Wachstum der Oberlippenhärchen bei Frauen wird gehemmt.
- In-vitro-Befunde sprechen für eine Hemmung der Steroid-5 α -Reduktase, deren Aktivität für den Haarausfall bei Männern verantwortlich gemacht wird. Bemerkung: Für die wichtigsten Flavone des grünen Tees, Epicatechin-3-gallat und Epigallocatechin-3-gallat (EGCG), ist diese Wirkung erwiesen.
- Studien lassen vermuten, dass Isoflavone in der Lage sind, die Aromatase zu hemmen. Die Hemmung des Enzyms, das Androgene in Östrogene umwandelt, ist Teil der Behandlung des weiblichen Brustkrebses. Hohe Spiegel an Isoflavonen im Blutplasma korrelieren statistisch betrachtet mit einer geringeren Brustkrebshäufigkeit.
- Neben antioxidativer und antimikrobieller Wirkung wird auch über die Anregung der Mikrozirkulation berichtet.



Dr. Hans Lautenschläger

Der promovierte Chemiker ist seit 1998 geschäftsführender Gesellschafter der Koko Kosmetikvertrieb GmbH & Co. KG und spezialisiert auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertriebsphysiologischer Hautpflegemittel.



MEDICAL BEAUTY



1 SWISSESTETIC Das Serum „poreffect concentrate“ hat die Aufgabe, die Poren zu verfeinern, ein ebenmässiges Hautbild zu schaffen und die Talgproduktion zu regulieren. Durch aktive Wirkstoffe wie Niacinamid, Salicylsäure und Retinol werden die Poren sichtbar verfeinert. Zusammen mit Aloe vera, Allantoin und Panthenol enthält das Konzentrat einen Anti-Aging-Effekt und spendet Feuchtigkeit. Tel. 041 768 80 80, www.swissestetic.ch **2 JPR SWISS SKINCARE SYSTEM** Die „QuintEssence Cream“ soll allen Hauttypen zu einem frischen, gleichmässigen Hautton verhelfen. Sie ist intensiv nährend und enthält Anti-Aging-Wirkstoffe. Tel. 044 389 87 87, www.jp-rosselet.ch **3 BELICO** Die „Hyaluron Filler Face & Neck Mask“ ist eine feuchtigkeitsspendende Vliesmaske für Gesicht und Hals, welche die Haut mit hoch- und niedrigmolekularer Hyaluronsäure aufpolstern soll. Aktivierende Antioxidantien sollen die Abwehrkräfte der Haut aktivieren und straffend wirken. www.belico.de **4 PEVONIA** Die „ProCorrective“ Clear-Control Collection“ ist eine natürliche Pflegeroutine für ein klares Hautbild. Die Produktreihe soll Akne und Unreinheiten bekämpfen, die Hautstruktur glätten und dabei schützend und beruhigend wirken. Tel. 034 420 08 00, www.simonkeller.ch **5 DR. BABOR** Die „TheraPRO Peels“ sind Fruchtsäure-Peelings für die Anwendung beim Profi. Es gibt sie in drei Intensitätsstufen: Low: „Professional Peel 10 % pH 3,5“, Medium: „TheraPRO Peel 20 % pH 3 und 20 % pH 2,7“ sowie High: „TheraPRO Peel 30 % pH 2,7“. Tel. 055 420 28 20, www.babor.ch

A silhouette of a person in a yoga pose (Urdhva Dhanurasana) with arms raised and hands clasped above their head, set against a bright, hazy sunset sky. The person is standing on a calm body of water, and their reflection is visible below. The overall mood is peaceful and inspirational.

BEAUTY FORUM

BE INFORMED, BE INSPIRED, BE YOURSELF!





DOSSIER

GENERATION B(EAUTY)

Schönheit ist keine Frage des Alters, sondern der Einstellung! Dennoch haben Ihre Kundinnen ganz unterschiedliche Ansprüche an Treatments, je nachdem, in welcher Altersklasse sie sich befinden. Auch die Haut hat andere Bedürfnisse. Lesen Sie also auf den nächsten Seiten, wie Kosmetik für jede Generation funktionieren kann.

FÜR JEDEN WAS DABEI!

Die Haut ist ein lebendiger und sich wandelnder Organismus, der im Verlauf des Lebens ganz unterschiedliche Bedürfnisse hat. Diese spiegeln sich in einer sich verändernden Pflege- und Behandlungsroutine wider. Die Herausforderung dabei: passgenaue Pflegekonzepte und eine zielgerichtete Ansprache für die unterschiedlichen Generationen.

1 DIE HAUT IN DER ADOLESCENZ

Die Pubertät wird dadurch angestoßen, dass Botenstoffe der Nebennieren die Bildung von Sexualhormonen anregen. Der erhöhte Testosteronspiegel regt die Talgproduktion im Gesicht, an den Schultern, am Rücken und am Dekolleté an (Seborrhoe). In Kombination mit einer Hyperkeratose an den Talgdrüsenausführungsgängen wird der Talgabfluss verhindert, und in der Pore bildet sich ein Stau. Es können Mitesser entstehen, die sich zu Papeln und entzündlichen Pusteln weiterentwickeln.

Ausserdem wird die Schweißdrüsenaktivität gesteigert, und apokrine Schweißdrüsen (Duftdrüsen) nehmen ihre Funktion auf. Hyaluronsäure und Kollagene sorgen zusammen für eine faltenfreie, glatte Haut. Nach der Pubertät stellt sich der Hormonspiegel ein, und die Schweiß- und Talgproduktion normalisieren sich.

Der Behandlungsfokus der Haut in der Adoleszenz liegt in der Reinigung, um überschüssiges Sebum von der Haut zu entfernen. Um Pusteln und Papeln entgegenzuwirken, ist eine Prävention von Keratosen wichtig, ggf. müssen Keratosen entfernt und die übermässige Talgproduktion reduziert werden.

Skin purifying Treatment für die Haut in der Adoleszenz:

- Reinigung mit einem Schaum oder Reinigungsgel mit Salicylsäure
- Chemisches Peeling: Die Zusammensetzung und die Konzentration von Peelings können individuell und gezielt auf die jeweiligen Bedürfnisse eingestellt werden. Bei fettiger, unreiner oder sogar zu Akne neigender Haut empfiehlt sich ein Peeling, das primär BHAs wie Salicylsäure enthält. Der Wirkstoff ist fettlöslich, dringt daher durch die Talgdrüsen in die Haut ein und befreit die Pore von Talg und Schmutz. Durch den keratolytischen Effekt werden Hyperkeratosen und abgestorbene Hautschüppchen entfernt. Das Treatment mindert Entzündungen, Pigmente sowie Pickelmale und regt die Regeneration der Haut intensiv an. Als alternatives mechanisches Peeling kann bei einer Komedonenakne eine Mikrodermabrasion durchgeführt werden. Das Stratum corneum wird hier durch feinste Kristalle mithilfe eines Vakuum-Druckluftsystems abgetragen.
- Ausreinigung: Bei Komedonen und Pusteln kann eine manuelle Ausreinigung der Haut als alleinige Behandlung oder als Teil einer Anwendung durchgeführt werden. Hierbei werden die Poren durch Wärme oder ein vorher durchgeführtes Peeling geöffnet, die Hornschicht erweicht und die Unreinheiten sanft entfernt.
- Intensivpflege mit Serum und Maske: Hier kommen antientzündlich



wirkende Pflanzenextrakte in Form eines fettfreien Serums in Kombination mit einer Heilerde-Maske zum Einsatz. Entzündliche Hautblüten, Pickelmale und Irritationen werden reduziert und seborrhoische Hautareale ausgeglichen.

- **Abschlusspflege:** Eine leichte Emulsion oder Hydrogele mit Niacinamid (Nikotinamide) minimieren postinflammatorische Hyperpigmentierungen (Pickelmale). Der Inhaltsstoff reguliert die Talgproduktion und mattiert die Haut. Zudem wirkt er entzündungshemmend und antimikrobiell. Da UV-Strahlung durch eine verstärkte Korneozytenproduktion das Stratum corneum verdickt und so die Entstehung weiterer Unreinheiten begünstigt, sollte die Pflege im Idealfall auch einen UV-Schutz enthalten.

2 DIE HAUT IM JUNGEN ERWACHSENENALTER

Bereits zwischen Mitte und Ende der dritten Lebensdekade beginnen Abbauprozesse in der Haut. Zellteilung und Regenerationszyklus verlangsamen sich, und die Haut wird dünner. Die Kollagen- und Elastinsynthese nehmen ab, was zu einem Verlust des Elastizitäts- und Feuchtigkeitsgehalts führt.

Die Wundheilungs- und Immunfunktion sowie Talg- und Schweißsynthese werden zunehmend beeinträchtigt. Die Durchblutung in den Kapillaren und somit die Nährstoffversorgung verschlechtern sich. Die Haut wird feuchtigkeitsärmer, und es können Fältchen entstehen. Die Haut im jungen Erwachsenenalter benötigt Hydratation und einen präventiven Pflegeansatz.

Hydration And Prevention Treatment für die Haut im jungen Erwachsenenalter:

- **Peeling:** Um die Regeneration der Haut sowie die hauteigene Kollagen- und Elastinproduktion zu unterstützen, eignet sich ein Fruchtsäure-Peeling mit Glykol- und Salicylsäure. So wird die Haut von der Basalzellschicht und bis zum Stratum corneum erneuert.

- **Microneedling:** Das Einbringen vieler Nadeln in die Haut induziert eine Hautschädigung, die dann wiederum zur Regeneration führt. Durch die Länge der Nadeln können die Eindringtiefe in die Haut und somit auch der Zielort der Behandlung bestimmt werden. Die Kollagenbildung wird erhöht, wodurch Unebenheiten und erste Fältchen geglättet werden.

- **Serum mit Hyaluronsäure:** Aufgrund ihrer unterschiedlichen Molekülgrößen (hoch- und niedermolekular) erreicht die Hyaluronsäure eine variable Eindringtiefe. Hyaluron wirkt gewebsregenerierend, kollagenstimulierend, entzündungshemmend und wundheilend. Die Hautfeuchtigkeit wird erhöht und die Kollagen- sowie Elastinbildung gesteigert. In Kombination mit Zellschützern wie Ectoin oder Vitamin C wird die Haut vor vorzeitigen Alterungsprozessen geschützt.

- **Maske:** Eine Aloe-vera-Maske kühlt, beruhigt und hydratisiert.

- **Abschlusspflege:** Die abschliessende Pflege enthält Antioxidantien wie Vitamin C, grünen Tee oder Koffein. Diese binden freie Radikale und beugen so der weiteren Hautalterung durch oxidativen Stress vor. Das Anti-Aging-Peptid Argireline hemmt die Freisetzung von Neurotransmittern, wodurch der Muskel entspannt und Mimikfältchen gemindert werden. In einer randomisierten kontrollierten Studie betrug die subjektive Faltenabnahme der Probandinnen 48,9 Prozent, im Vergleich zu 0 Prozent der Placebo-Gruppe.

- Da in den jungen Jahren der Grundstein für eine gesunde Haut im Alter gelegt wird, kommt dem täglichen UV-Schutz eine besondere Bedeutung zu. UV-Strahlung ist für ca. 80 Prozent der Hautalterung im Gesicht verantwortlich.

3 DIE (POST-)MENOPAUSALE HAUT

In der Menopause nimmt der Östrogengehalt im Körper ab. Durch den Östrogenmangel werden Kollagene und elastine Fasern vermehrt abgebaut. Fibroblasten ver-

ringern sich und verlieren an Effizienz bei der Neokollagenese. Photoaging beschleunigt diese Prozesse noch einmal. Die Kapillaren werden dünner, sodass sich die Hautdurchblutung und Nährstoffversorgung verschlechtern. Die Atrophie des subkutanen Fettgewebes und der Muskelmasse führt zum Erschlaffen der Haut. Die reduzierte Schweiß- und Talgdrüsenaktivität beeinflussen den Hydrolipidfilm. Die Folgen sind eine Verschiebung des pH-Werts der Hautoberfläche, ein verlangsamter cell turnover (Zellaustausch) und eine reduzierte Proliferation von Keratinozyten. Insgesamt verliert die Haut an Abwehrfunktion und Widerstandskraft.

Der Behandlungsfokus der (post-)menopausalen Haut liegt in der Steigerung der Hautfeuchte und des Fettgehaltes sowie in der Stärkung der Barriere und der Widerstandskraft. Fahle, schlecht durchblutete Haut soll aktiviert werden.

Slow Aging Treatment für die (post-)menopausale Haut:

- **Reinigung** mit einem hydratisierenden Oleogel oder Reinigungslösung.

- **Mikrodermabrasion:** Abgestorbene Hautschuppen werden abgetragen. Verdickte, durch UV-Strahlung geschädigte Haut wird aktiviert.

- **Peeling:** Ein zusätzliches chemisches Peeling ist vor allem bei Hautbildern empfehlenswert, die nicht nur durch die Auswirkungen der Menopause gealtert sind, sondern auch durch extrinsische Einflüsse, vor allem UV-Strahlung, gezeichnet wurden. Bei Fruchtsäurepeelings setzt man auf Peelings mit reiner Glycolsäure, da diese den stärksten Anti-Aging-Effekt aufweisen. So werden die hauteigene Kollagen- und Elastinsynthese gesteigert, die Hautfeuchtigkeit erhöht und die Haut aktiviert – für einen glatten Teint.

- **Retinol-Peeling:** Der Wirkstoff führt langfristig zu einer Verdickung der Epidermis und zu einer gesteigerten Kollagen- und Glykosaminoglykanteigerung: Falten- und Elastizitätsverluste können so ausgeglichen werden.

- Maske: Eine Vliesmaske aus Kollagen hydratisiert und gleicht Fältchen optisch aus.
- Abschlusspflege: Eine Abschlusspflege mit Phytoöstrogen, pflanzlichen Lipiden und UV-Schutz regeneriert die Haut.

ANSPRACHE AUF AUGENHÖHE

Im Gespräch mit Teenagern nimmt Empathie eine wesentliche Stellung ein. Mit Verständnis helfen Sie Ihren Kunden, sich zu öffnen und sich gut aufgehoben zu fühlen. Welche Bedeutung die Gesundheit der Haut für unser Selbstbewusstsein hat, zeigen verschiedene Studien: Unreinheiten und Akne können am Selbstwertgefühl „nagen“ und im schlimmsten Fall zur Isolation führen. Daher ist es wichtig, das Selbstwertgefühl zu stärken. Verdeutlichen Sie die Relevanz der richtigen Heimpflege und das Tragen von UV-Schutz. Vermeiden Sie Bewertungen und Vorwürfe. Stellen Sie stattdessen offene Fragen. **Für die Zielgruppe der jungen Erwachsenen** steht besonders präventives Anti-Aging im Fokus der Kommunikation. Die Vorteile einer geeigneten Heimpflege in Kombination mit kosmetischen Treatments sollten hervorgehoben werden sowie der langfristige Nutzen für die Haut. Stellen Sie vor allem die Bedeutung von täglichem UV-Schutz im Beratungsgespräch heraus. Kommunikation geschieht auf Augenhöhe. Vorhandene Probleme sollten nicht dramatisiert, sondern sachliche Hilfe angeboten werden. Meist ist es sinnvoll, die Wirkweisen zu erklären, um Verständnis zu schaffen. **In der Kommunikation mit Best Ager** sollten Begriffe wie „schlafte Haut“ (alternativ: geringer Tonus), „tiefe Falten“ (besser: Fältchen) oder „Altersflecken“ (eher: Pigmentflecken oder Hyperpigmentierungen) vermieden und stattdessen positive Ausdrücke benutzt werden. Die Kombination aus Verständnis und dem aktiven Anbieten von Hilfe steht im Zentrum der Kundenkommunikation. Der Mehrwert und Nutzen der Treatments und Wirkstoffe sollte verständlich kommuniziert werden.

Trotzdem ist es wichtig, keine unrealistischen Erwartungen bei Ihren Kundinnen zu erzeugen. Versprechen Sie nichts, was Sie nicht einhalten, oder die Produkte und Behandlungen nicht leisten können.

Quellen:

- Bayerl, C. (2016): Hautalterung und evidenzbasierte topische Anti-Aging-Strategien. In: Hautarzt. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Bertin, C., Zunino, H., Lanctin, M., Stamatas, G. N., Cammel, E., Robert, C., & Issachar, N. (2008). Combined retinol-lactose-glycolic acid effects on photoaged skin: a double-blind placebo-controlled study. *International journal of cosmetic science*, 30(3), 175–182. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2494.2008.00441.x>.
- Bisset, D., Oblong, J., Berge, C. (2005): Niacinamide: A B vitamin that improves aging facial skin appearance. In: *Dermatologic surgery: official publication for American Society for Dermatologic Surgery* (7)2: discussion 865. Link: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/16029679/>.
- Boismal, F., Serror, K., Dobos, G., Zuelgaray, E., Bensussan, A., & Michel, L. (2020). Vieillesse cutanée - Physiopathologie et thérapies innovantes [Skin aging: Pathophysiology and innovative therapies]. *Medecine sciences : M/S*, 336(12), 1163–1172. <https://doi.org/10.1051/medsci/2020232>.
- Bukhari, S., Roswandi, N. L., Waqas, M., Habib, H., Hussain, F., Khan, S., Sohail, M., Ramli, N.
- Bukhari, S., Roswandi, N. L., Waqas, M., Habib, H., Hussain, F., Khan, S., Sohail, M., Ramli, N. A., Thu, H. E., & Hussain, Z. (2018). Hyaluronic acid, a promising skin rejuvenating biomedicine: A review of recent updates and pre-clinical and clinical investigations on cosmetic and nutraceutical effects. *International journal of biological macromolecules*, 120(Pt. B), 1682–1695. <https://doi.org/10.1016/j.ijbiomac.2018.09.188>.
- Calleja-Aguilera, J., & Brincat, M. (2012). The effect of menopause on the skin and other connective tissues. *Gynecological endocrinology : the official journal of the International Society of Gynecological Endocrinology*, 28(4), 273–277. <https://doi.org/10.3109/09513590.2011.613970>.
- Calvisi, L. (2021). Efficacy of a combined chemical peel and topical salicylic acid-based gel combination in the treatment of active acne. *Journal of cosmetic dermatology*, 20 Suppl 2, 2–6. <https://doi.org/10.1111/jocd.14281>.
- Chacon, A. (2020): Caffeine's role in skincare. In: *Dermatology Times*, 11/2020. URL: <https://www.dermatologytimes.com/view/caffeine-s-role-in-skincare>.
- Davies, M., & Marks, R. (1976). Studies on the effect of salicylic acid on normal skin. *The British journal of dermatology*, 95(2), 187–192. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2133.1976.tb00825.x>.
- Draeos, Z. D., Matsubara, A., & Smiles, K. (2006). The effect of 2% niacinamide on facial sebum production. *Journal of cosmetic and laser therapy : official publication of the European Society for Laser Dermatology*, 8(2), 96–101. <https://doi.org/10.1080/14764170600717704>.
- Gumpert, N. (2018): Was passiert in der Pubertät? URL: https://www.dr-gumpert.de/html/was-passiert_in_der_pubertaet.html.
- Hon, K. L., Tsang, Y. C., Pong, N. H., Lee, V. W., Luk, N. M., Chow, C. M., & Leung, T. F. (2015). Patient acceptability, efficacy, and skin biophysiology of a cream and cleanser containing lipid complex with shea butter extract versus a ceramide product for eczema. *Hong Kong medical journal = Xianggang yi xue za zhi*, 21(5), 417–425. <https://doi.org/10.12809/hkmj144472>.
- Institut für Qualität und Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen (2020): Was passiert in der Pubertät? URL: <https://www.gesundheitsinformation.de/was-passiert-in-der-pubertaet.html>.
- Kafi, R., Kwak, H. S. R., Schumacher, W. E., Cho, S., Hanft, V. N., Hamilton, T. A., ... & Kang, S. (2007). Improvement of naturally aged skin with vitamin A (retinol). *Archives of Dermatology*, 143(5), 606–612.
- Kohl, E./ Landthaler, M./ Szeimies, R.-M. (2009): Hautalterung. In: *Hautarzt*. Heidelberg: Springer Medizin.
- Kong, R., Cui, Y., Fisher, G. J., Wang, X., Chen, Y., Schneider, L. M., & Majumdar, G. (2016). A comparative study of the effects of retinol and retinoic acid on histological, molecular, and clinical properties of human skin. *Journal of cosmetic dermatology*, 15(1), 49–57.
- Krutmann, J./ Diepgen, T. L./ Billmann-Krutmann, C. (2008): *Hautalterung: Grundlagen – Prävention – Therapie*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Lin, T. K., Zhong, L., & Santiago, J. L. (2017). Anti-Inflammatory and Skin Barrier Repair Effects of Topical Application of Some Plant Oils. *International journal of molecular sciences*, 19(1), 70. <https://doi.org/10.3390/ijms19010070>.
- Madaan, P., Sikka, P., Singh Malik, D. (2017): Cosmeceutical Aptitudes of Niacinamide: A Review. In: *Recent Advances in Anti-Infective Drug Discovery* 16(3): S. 196–208. Link: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/348444552/>.
- Maletzke, K. (o.J.): *Hautalterung: Was mit unserer Haut passiert*. URL: <https://www.yaacoool-beauty.de/index.php?article=252>.
- Masaki H. (2010). Role of antioxidants in the skin: anti-aging effects. *Journal of dermatological science*, 58(2), 85–90. <https://doi.org/10.1016/j.jdermsci.2010.03.003>.
- Nobile, V., Buonocore, D., Michelotti, A., & Marzatico, F. (2014). Anti-aging and filling efficacy of six types hyaluronic acid based dermo-cosmetic treatment: double blind, randomized clinical trial of efficacy and safety. *Journal of cosmetic dermatology*, 13(4), 277–287. <https://doi.org/10.1111/jocd.12120>.
- Pavicic, T., Steckmeier, S., Kersch, M. et al.: *Evidenzbasierte Kosmetika: Konzept und Anwendung bei den Zielstellungen Licht-geschädigte Altershaut und Xerosis?* Wien Klin Wochenschr 121, 7431–439 (2009). <https://doi.org/10.1007/s00508-009-1204-9>.
- Rinnerthaler, M. (2018): *Hautalterung*. In: Schimke, M. M. (Hrsg.)/ Lepperding, G. (Hrsg.): *Gesund altern. Einblicke und Ausblicke zum Thema „Alt werden und gesund bleiben“*. Wiesbaden: Springer VS.
- Schürer, N.Y./Wiest, L. (2006): *Chemical Peel*. Anwendungsformen für die Praxis. In: *Der Hautarzt*. Band 1, S. 62 – 75.??
- Verma, N., Chakrabarti, R., Das, R. H., & Gautam, H. K. (2012). Anti-inflammatory effects of shea butter through inhibition of iNOS, COX-2, and cytokines via the NF- κ B pathway in LPS-activated J774 macrophage cells. *Journal of complementary & integrative medicine*, 9, . <https://doi.org/10.1515/1553-3840.1574>.
- Sharad J. (2013). Glycolic acid peel therapy - a current review. *Clinical, cosmetic and investigational dermatology*, 76, 281–288. <https://doi.org/10.2147/CCID.S34029>.
- Walocko, F. M., Eber, A. E., Keri, J. E., Al-Harbi, M. A., Nouri, K. (2017): The role of niacinamide in acne treatment. In: *Dermatologic Therapy* 30(5). Link: <https://doi.org/10.1016/j.jad.2017.05.001>.
- Zouboulis, C. C. (2003): *Intrinsische Hautalterung. Eine kritische Bewertung der Rolle der Hormone*. In: *Hautarzt*.



Anna Tersteeg

Die Autorin ist studierte Kosmetologin und staatlich geprüfte Kosmetikerin. Sie ist seit 2014 bei Aesthetico (Medicos Kosmetik) tätig – zunächst als Produktmanagerin. Seit 2016 leitet sie den Bereich Seminare und Schulungen der Institutsmarke.

ALTERSGERECHT

Es gibt Trends und es gibt die Lieblinge der Generationen. Der entscheidende Unterschied liegt darin, dass Trends oft neue Treatments sind. Die Treatments der Generationen richten sich nach den Bedürfnissen des jeweiligen Alters.



FOTO: PERESLAVSEVA KATERINA/SHUTTERSTOCK.COM

Wenn wir uns mal genau ansehen, welche fünf Generationen wir aktuell haben, sehen wir Überschneidungen in ihren Wertebildern. Diese gehen aus einer Premium- und Luxus-Studie des exklusiven Branchenreports von 2018 hervor.

DER FOKUS AUF SICH SELBST

Generationsübergreifend zählen zu den ersten Bedürfnissen die eigene Gesundheit, Selbstoptimierung und Wohlbefinden. In Zahlen gesprochen, liegt das Bewusstsein für das eigene Äussere bei 71 Prozent sowie für Gesundheit und Körperpflege bei 84 Prozent, beide Bereiche sind höchst ausgeprägt. Auch der eigene Körper wird Objekt der Optimierung. Wenn das Bedürfnis als so wichtig erachtet wird, erstaunen einen die Investitionen im Schönheitsbereich nicht.

GEN Z – DIE ZIELGRUPPE DER ZUKUNFT

Gerade in jungen Jahren ist es wichtig, die richtigen Routinen zu etablieren. Nach der Generation Z, mit 25 Jahren, beginnt bereits die Hautalterung. Früh zu beginnen, ist das Geheimnis einer lang anhaltenden prallen, glatten und strahlenden Haut. Wenn bereits die ersten Zeichen



Generation Z: man findet sie selten ohne Handy, Tablet oder Computer. Was viele nicht wissen: Das Blaulicht kann zu Veränderung der Hautzellen führen bis einschliesslich zum Zelltod.

Es ist jedoch unerlässlich, sich mit einer Akne in Expertenhande zu begeben. Eine Diamant-Mikrodermabrasion oder eine Cold-Plasma-An-

tion und wirkt entzündungshemmend. In schweren Fällen kann auch das dermatologische Fruchtsäure-Peeling als Kuranwendung eine Verbesserung verschaffen.

Unsere jüngste Generation sollte unbedingt einen täglichen LSF auftragen und nicht auf einen Blaulichtfilter verzichten. Diese Generation findet man selten ohne Handy. Das Blaulicht kann zu Veränderungen der Hautzellen führen bis einschliesslich zum Zelltod. Dies führt zu einer frühzeitigen Hautalterung.

„GENERATIONSÜBERGREIFEND ZÄHLEN ZU DEN ERSTEN BEDÜRFNISSEN DIE EIGENE GESUNDHEIT, SELBSTOPTIMIERUNG UND WELLBEING.“

sichtbar sind, ist es mühsamer, diese wieder zu beseitigen.

Die jüngere Gruppe der Generation Z sollte lediglich sanfte Reinigungsmittel und eine ölfreie Feuchtigkeitscreme morgens und abends anwenden. Die älteren Mitglieder dürfen bereits in den pubertären Jahren gerne auch sanfte Peelings in deren Routine integrieren.

wendung kann ein gesundes Hautbild unterstützen. Durch die schonende Variante des apparativen Intensiv-Peelings werden Verhornungen abgetragen, und die porentiefe Reinigung verfeinert das Hautbild. Die Ionentechnologie des Cold Plasma wirkt antiseptisch. Dies hemmt nicht nur das Wachstum von Mikroorganismen, sondern auch die Talgproduk-

MILLENNIALS – UNSERE AKTUELLEN STAMMKUNDEN

Sind sie schon Ihre Stammkunden, haben Sie alles richtig gemacht. Ab 25 Jahren sollte jeder regelmässige Rituale pflegen. Dazu gehören kontinuierliche apparative Anwendungen, je nach Anliegen monatlich oder einmal im Quartal. Die Heimpflege sollte mit einer Wirkstoffkosmetik passend zum Hauttyp ausgestattet sein.



Zwischen 24 und 35 Jahren treffen schon mehrere apparative Anwendungen auf die Zielgruppe zu. Es gibt einige unter den Millennials, die aufgrund der Akne mit Aknenarben zu kämpfen haben.

Hier macht es Sinn, mit den derma-zeutischen Fruchtsäure-Peelings das Lösen verhornter Hautzellen zu begünstigen, denn dies regt die Zellteilung an und lässt die Hautoberfläche feinporiger, glatter und jugendlicher wirken. Der zusätzliche Einsatz des Microneedlings aktiviert die Schönheit ihrer Haut. Hauchdünne Nadeln setzen in der Epidermis Mikroverletzungen. Die Nadellänge orientiert sich an der Diagnose und beträgt 0,2 bis 3 mm. Die fraktionierten Mikroverletzungen regen die Produktion von Kollagen, Elastin und Hyaluronsäure an. Reparaturvorgänge kommen in Gang, Fibroblasten setzen Botenstoffe und Wachstumsfaktoren frei, unter der Hautoberfläche entstehen neue Kollagen- und Elastin-

fasern. Die Haut glättet, strafft und festigt sich. Eingesunkenes Narbengewebe hebt sich auf das angrenzende Niveau. Deshalb ist das Microneedling das passende Treatment bei Aknenarben.

Eine weitere apparative Methode ist die Diamant-Mikrodermabrasion. Diese ist sehr beliebt, wenn noch Unreinheiten im Spiel sind, bei fahler und trockener Haut, grossen Poren und zur Anti-Aging-Behandlung. Die Diamant-Mikrodermabrasion ist eine sanfte Variante der Hauterneuerung, sie ist für alle Hauttypen geeignet ausser bei aktiver Akne und entzündlichen Prozessen. Die unterschiedlichen, feinen und hygienischen Diamantbehandlungsköpfe werden je nach Hautbild über die Haut geführt. Im Vergleich zu einem klassischen Peeling erfolgt mit diesem Gerät eine gezielte und absolut kontrollierte Abtragung der Hornschicht von Pigmenten und Narben. Zusätzlich erfolgt gleichzeitig eine schonende Ausreinigung.

Die Pflegeprodukte dringen nach der Behandlung wieder in die Oberfläche ein, und so entfalten die Wirkstoffe ihren Nutzen. Das Make-up lässt sich wieder schön auftragen und setzt sich nicht mehr ab.

GEN X – REFLEKTIERTE BEAUTY-KONSUMENTEN

Diese Konsumgeneration befindet sich „in transition“: Orientierung an den jüngeren Generationen, um aus Anti-Aging Slow Aging zu machen. Über alle Generationen hinweg investiert die Gen X mehr Geld in die eigene Haut. Die Qualität ist dabei ausschlaggebend.

Das Ziel bei dieser Generationsgruppe ist es, den Zellerneuerungsprozess der Haut zu fördern und den Alterungsprozess zu verlangsamen sowie die Durchblutung anzuregen und ein frischeres und vitaleres Hautbild zu erlangen.

Dies gelingt uns mit der Kombination aus den hochwirksamen apparativen Anwendungen.

Zu Beginn wird die Haut durch die Diamant-Mikrodermabrasion befreit. Tiefeneffekte durch Aktivierung der

hauteigenen Kollagen- und Elastinproduktion beginnen bereits. Der fehlende Glow wird durch das derma-zeutische Fruchtsäure-Peeling erzeugt. Mit diesen zwei apparativen Anwendungen erstrahlt das Hautbild bereits frischer. Um den Alterungsprozess nun zu verlangsamen, ist das Microneedling entscheidend für den Behandlungsplan. Durch den Selbstheilungsprozess und das neu gebildete Kollagen weist die Hautstruktur schon eine Regeneration und Stabilität auf. Zu guter Letzt reichert die Ionentechnologie des Cold Plasma das Gewebe mit Sauerstoff an. Diese hochwirksame Kombination aus den Anwendungen verlangsamt den Alterungsprozess und mildert die Zeichen der Zeit.

BABYBOOMER – QUALITÄTS-KONTROLLEURE

Die Babyboomer legen wie die Vorgängergenerationen ebenso ein hybrides Konsumverhalten an den Tag. Die Qualität ist dabei ausschlaggebend. Slow Aging spielt ebenso eine Rolle wie bei der Generation X. Die Behandlungspläne sind dieselben. Es geht ebenfalls darum, die Spuren der Zeit zu beseitigen.

SILENT GENERATION – STAMMMARKENKÄUFER

Die älteste Konsumgeneration legt trotz und gerade aufgrund ihres Alters viel Wert auf ihre Gesundheit sowie Körperpflege (88 Prozent) und ihr Äusseres (65 Prozent). So investiert sie entsprechend viel Zeit und Geld (71 Prozent). Am liebsten verwendet sie ihre Lieblingsprodukte zu Hause. Der Weg in die Kabine ist in Ihrer Zielgruppe nicht mehr alltäglich.



Corinna Sellner

Die Autorin ist Medical-Kosmetikerin und Inhaberin des Instituts „Coriful“ in München www.coriful.com.

FÜR MUTTER UND TOCHTER

Bieten Sie Mutter und Tochter ein Special mit apparativen Technologien an, die sich individuell zur Behandlung jüngerer oder reiferer Haut kombinieren lassen.

Dörte Bosse, Schulungsleiterin Alma Beauty bei Alma Lasers, stellt Treatments für unterschiedliche Ansprüche Ihrer Kundinnen vor.



Mit Anfang 20 muten Kundinnen ihrer Haut oft viel zu: lange, durchtanzte Nächte in stickigen Clubs mit künstlichem Licht; dazu verbringen sie oft viel Zeit am Mobiltelefon mit einem Extra an künstlicher Strahlung. Diese Umwelteinflüsse, kombiniert mit verkürzten Regenerationszeiten durch wenig Schlaf und einer allmählich gedrosselten Zellteilung, sind sprichwörtlich Gift für die Haut. Gleichzeitig möchte die junge Kundin frisch und vital aussehen auf Selfies oder Insta-Reels, das Wort „Glow“ ist in aller Munde. Mit einer apparativen Kombibehandlung nach Mass können Sie Ihrer jungen Kundschaft viel Gutes tun – auch präventiv.

FÜR DIE TOCHTER

Im ersten Schritt werden mit einer intensiven Hydradermabrasion die Poren geöffnet, Ablagerungen von der Haut entfernt, Verklebungen gelöst und die natürliche Abschuppung gefördert. Die Kombination aus mechanischem Peeling durch Massagenoppen auf dem rotierenden Behandlungsaufsatz sowie einem chemischen Peeling durch Fruchtsäuren löst Verklebungen in der Haut und befreit von abgestorbenen Hornschüppchen. Die anschliessende Tiefenreinigung, zum Beispiel mit Salicylsäure, klärt porentief und wirkt Hyperpigmentierungen entgegen. Feuchtigkeitsspendende, beruhigen-

FOTO: PERESLAVTSEVA KATERINA/SHUTTERSTOCK.COM

de und antioxidative Wirkstoffe stärken die Haut von innen.

Profi-Tipp 1

Die Hydradermabrasion eignet sich für verschiedenste Hautzustände – von trockener über ölige, zu Unreinheiten neigender bis hin zu geröteter, sensibler Haut. Die Behandlung verzichtet auf Duft- oder sonstige überflüssige Stoffe und ist nicht von der V-NISSG betroffen.

PRE-AGING STATT ANTI-AGING

Für den prallen, strahlenden Look mit anhaltender Wirkung regenerieren Sie die Haut im zweiten Schritt von innen heraus: Eine Mikroplasma- oder Needling-Behandlung wirkt präventiv und stärkt das Fasernetzwerk langfristig, wappnet gegen Umwelteinflüsse und beugt Hautalterung vor. Beide Methoden setzen gezielte mechanische Impulse und triggern dadurch Reparatur- und Regenerationsprozesse im Gewebe. Beim Micro-needling verursachen Hunderte Nadelstiche winzige Mikroverletzungen in der Epidermis und regen dadurch Regenerationsprozesse in der Haut sowie die Neubildung von Kollagen an. Mikroplasma ist die hochwirksame Alternative auf Radiofrequenzbasis, um die Regeneration der Haut zu triggern: Es wirkt durch seinen intensiven thermischen Effekt hautstraffend und geweberegenerierend. Die Haut wird gestärkt und ist weniger exxmpfindlich gegen Umwelteinflüsse.

In einem dritten Schritt werden ausgewählte antioxidative Wirkstoffe eingebracht – entweder manuell oder ebenfalls apparativ unterstützt durch speziellen Ultraschall mit Push-Pull-Effekt für ein besonders tiefes Eindringen der wirksamen Substanzen durch akustischen Schalldruck (NiSV-pflichtig).

FÜR DIE MUTTER

Vergrösserte Poren und erste Fältchen, dünner, empfindlicher werdende Haut und der Verlust von Spannkraft und damit klaren Linien, beispielsweise in der Wangen- und

Kinnregion: Bei reiferer Haut adressieren Sie durch geschickt kombinierte Technologien gleich mehrere Probleme in einem Treatment. Den ersten Schritt bildet auch hier die Hydradermabrasion als optimale Vorbereitung durch besonders intensive Tiefenreinigung. Desmosomen-Verbindungen in der Haut werden aufgebrochen und so Verklebungen gelöst, der frühzeitigen Verzuckerung der Haut wird effektiv begegnet. Die Haut wird intensiv mit Feuchtigkeit und Nährstoffen versorgt, die Durchblutung angeregt, der schützende Hydrolipidfilm gestärkt und die Hautdichte verbessert. Reife Haut erscheint sichtbar verjüngt, verfeinert und ausgeglichen, feine Fältchen werden sofort sanft geglättet. Zudem wird die Haut durch die Extraportion Feuchtigkeit ideal auf die Anschlussbehandlung vorbereitet.

Profi-Tipp 2

Bei intensiver ausgeprägten Falten oder störenden Pigment- und Gefässveränderungen raten Sie Ihrer Kundin zu einer invasiveren fraktionierten Behandlung beim Arzt, zum Beispiel mit dem fraktionierten Laser.

STÄRKEN UND STRAFFEN

Hautstraffung, Volumenaufbau, Anheben der Konturen und Verfeinerung der Poren: Die intensive Radiofrequenzbehandlung im zweiten Schritt ist ein wahres Multitalent für reife Haut. Durch die sogenannte dielektrische Erwärmung wird RF-Energie von 40,68 MHz direkt in das Gewebe übertragen. Diese 40,68 Millionen Schwingungen pro Sekunde verursachen im Gewebe eine schnelle Drehung der Wassermoleküle, somit Reibung und dadurch schliesslich hochwirksame Wärme von rund 40 bis 42 Grad Celsius in der gewünschten einstellbaren Tiefe, die das geschwächte Fasernetzwerk im Herbst stimuliert.

Die Hautdichte wird gestärkt durch Anregung der Produktion von glättendem Kollagen, straffendem Elastin und feuchtigkeitsspeichernder



Eine Mikroplasmabehandlung soll das Fasernetzwerk langfristig stärken, gegen Umwelteinflüsse wappnen und Hautalterung vorbeugen.

Hyaluronsäure. Die Hyaluronsäure sorgt neben der Glättung auch für eine langfristige Durchfeuchtung der Haut und wirkt einer Verzuckerung entgegen. Zudem regt die Behandlung den Stoffwechsel im Gewebe und insbesondere die Sauerstoff- und Nährstoffzufuhr zu den Zellen an, um die anspruchsvolle reife Haut zu stärken. Die intensive Straffung hebt die Konturen an für eine definierte Wangen- und Kinnpartie und verfeinert das Erscheinungsbild der Haut, da die Porengrösse sichtbar reduziert wird. Die Tatsache, dass die RF-Technologie in den Wassermolekülen der Haut wirkt, macht die feuchtigkeitspendende Hydradermabrasion zur idealen Vorbehandlung.

Im dritten Schritt können Sie einzelne problematische Areale noch einmal gezielt nachbehandeln: Speziell die Partien um die Augen, Lippen- oder Zornesfältchen profitieren von der Mikroplasmatechnologie. Die thermische Regeneration reduziert Fältchen und verfeinert das Hautbild besonders wirksam. Den optimalen Abschluss bildet das Einarbeiten von Anti-Aging-Wirkstoffen wie Hyaluron und Antioxidantien mittels Ultraschall.



Dörte Bosse

Die Autorin ist Kosmetikerin und Schulungsleiterin bei Alma Beauty, Nürnberg. www.almabeauty.de



Lilian León Díaz ist schweizerisch-kubanische Business Woman, internationale Mastertrainerin und internationale Conference Speakerin.

INSTITUT DES MONATS

KOSMETIK MIT LEIDENSCHAFT

LILI'S ATELIER BY LILIAN LEÓN DÍAZ

Lilian León Díaz ist auf der wunderschönen Karibikinsel Kuba geboren und aufgewachsen. Seit 33 Jahren lebt sie nun in der Schweiz und fühlt sich hier dank ihrer Familie und ihren Freunden geborgen und zu Hause. Seit 20 Jahren führt sie ihr eigenes Kosmetikinstitut. Ausserdem ist sie als Trainerin und Speakerin international auf Reisen und hat einen Vertrieb für Kosmetikmarken gegründet.

FOTOS: BEAUTY FORUM/JAQUELINE KRAMER

Wer Lilian León Díaz begegnet, wird sofort von ihrer lebhaften warmen und charismatischen Art angesteckt.

Während ihres Chemiestudiums in Havanna/Kuba eröffnete sich ihr die grossartige Möglichkeit, in der Schweiz zu reisen. „Die Schweiz und ich, das war Liebe auf den ersten Blick“, erzählt die Kosmetikerin aus Altendorf mit glänzenden Augen.

HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN

Als sie in der Schweiz ankam, nutzte sie die erste Zeit, um das Land zu bereisen und zwei der Landessprachen zu erlernen. Als erstes entschied sie sich für Italienisch, das ihrer Muttersprache Spanisch ähnlich ist. Danach lernte sie Deutsch – eine Sprache, die für sie zwar nicht einfach war, aber schnell ihr Herz eroberte. Nach reiflicher Überlegung stand für sie die Entscheidung fest: Sie wird in der Schweiz bleiben und hier ihre Karriere aufbauen.

Der Anfang war für Lilian León Díaz alles andere als einfach: Ein neues Land, eine andere Kultur, eine andere Mentalität und Sprache. Doch Lilian León Díaz stellte sich den Herausforderungen und meisterte diese mit Bravour.

Die Kosmetikerin und Unternehmerin erklärt: „Kein anderes Zitat hat mich je mehr berührt als das von Henry Ford:



Lilian León Díaz gibt ihren Kundinnen Tipps und Tricks für ein gelungenes Make-up mit auf den Weg, verleiht ihnen ein natürliches Make-up, oder schminkt sie für einen glanzvollen Auftritt.

„Egal ob Du glaubst, dass Du etwas kannst oder es nicht kannst, Du hast Recht.“ – Dieser Gedanke hat mich stets motiviert.“

AUF DEM WEG ZUM TRAUMBERUF

So begann Sie in eine Einrichtung für behinderte Kinder in Brugg zu arbeiten und sparte für ihren grossen Traum: sich an der Maria Schweizer Kosmetik Fachschule in Zürich Oerlikon zur Kosmetikerin und Make-up-Artistin auf dem zweiten Bildungsweg ausbilden zu las-

sen. Danach absolvierte sie eine Weiterbildung nach der anderen.

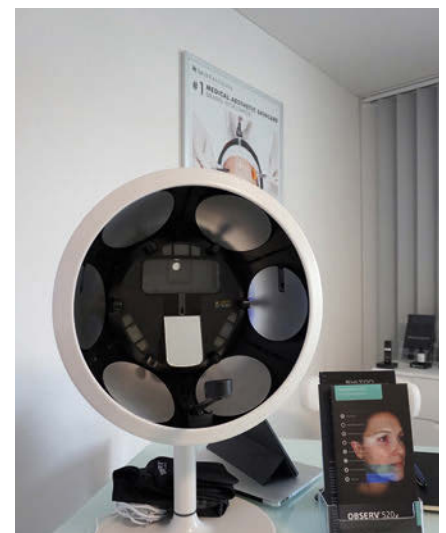
Darauf folgte die Fachausbildung zur Permanent Make-up-Artistin bei der Beauty Cosmetics International in St. Gallen, heute die Swiss Color Academy genannt, mit der Lilian León Díaz bereits seit 2016 als Internationale Mastertrainerin zusammenarbeitete. Bei der Pedit Suisse in Wädenswil schliesst sie ausserdem die Ausbildung zur Dipl. Fusspflege SFPV ab. Die Liste von Aus- und Weiterbildungen und Seminaren



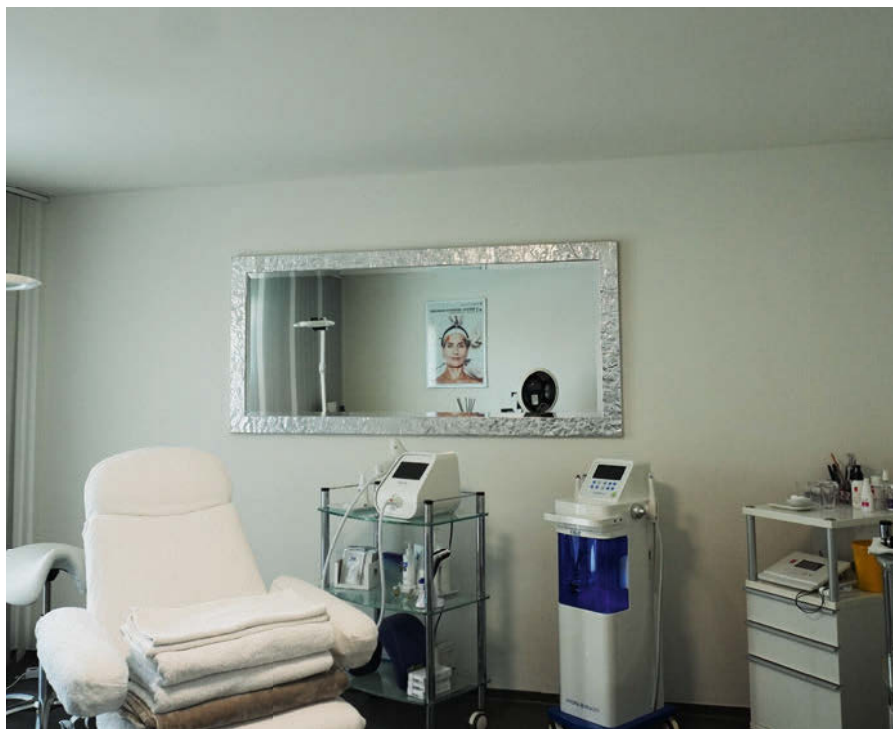
Zu ihrem Behandlungsangebot zählt der Tixel Mezotix, der ein verjüngtes Hautbild verspricht.



Die Produkte von Feuerstein sollen den Kunden ein besonderes Dufterlebnis bieten.



In Lili's Atelier ist eine Hautanalyse mit dem Observ 520x die Basis einer jeden Behandlung.



Neben Permanent Make-up hat sich Lilian León Díaz auf medizinisch-apparative Kosmetik für Well-Aging -Behandlungen spezialisiert.

aus den Bereichen der Kosmetik, Medical Beauty und Permanent Make-up ist lang. Auch Fachveranstaltungen, Kongresse und Messen sind für Lilian León Díaz fester Bestandteil ihrer Arbeit. „Ich glaube ganz fest daran, dass eine fundierte und sorgfältige Ausbildung entscheidend ist, und freue mich daher immer, wenn ich etwas Neues dazu lernen darf“, erzählt sie.

20. JAHRESTAG

Im Jahr 2003 machte sich Lilian León Díaz mit ihrem Kosmetikinstitut im Aargau selbstständig. Um alle Facetten in der Kosmetikbranche kennenzulernen, arbeitete sie parallel neben ihrem Kosmetikinstitut auch für verschiedenen Kosmetikfirmen in bis zu 22 der 26 Schweizer Kantone im Aussendienst

und hat dabei über 400 Kosmetikgeschäfte betreut.

Bis heute teil sich die lebensfrohe Unternehmerin ihre Arbeitszeit ein: 2,5 Tage die Woche ist sie in der Kabine und behandelt ihre langjährigen und treuen Kunden, die anderen 2,5 Tage ist sie für Schulungen und Vorträge in der Schweiz und im Ausland unterwegs.

Ausserdem gibt sie ihr Wissen und ihre Erfahrung im Rahmen ihrer Lehrtätigkeit in ihrer eigenen Akademie an angehende und erfahrene Kosmetikerinnen weiter. „Ich werde oft gefragt, wie ich das schaffe, ob mein Arbeitsleben nicht stressig sei, doch für mich ist es so genau richtig“ bestätigt die Unternehmerin. „Mein Beruf ist meine Leidenschaft, ich finde die Vielseitigkeit unserer Branche faszinierend. Der stetige

Wandel, die Innovationen und die vielen Weiterbildungsmöglichkeiten motivieren mich, ständig nach neuen Behandlungsformen, Technologien und Produkten zu suchen.“

Unterstützung hat Lilian León Díaz von ihrem Mann und ihrem Team – eine perfekte Mischung von Profis, jeder auf seinem Gebiet. „Wir ergänzen uns perfekt und jeder kann seine Stärken einbringen“, erläutert die dynamische Unternehmerin, die besonders für ihren starken Willen und ihre Menschlichkeit geschätzt wird.

POSITIVE ENERGIE

Das Kosmetikinstitut von Lilian León Díaz ist ein positiver Ort, an dem mit Freude und viel guter Laune gearbeitet wird. So bietet der grosse Tisch im hinteren Bereich des Instituts genügend Raum für Kaffeekränzchen – die nicht nur gerne vom Team, sondern auch von den Kundinnen und Kunden abgehalten werden, wie die Gründerin und Geschäftsinhaberin glücklich erzählt.

Das Motto von Lili's Atelier: Zeitlos schöne Haut. Denn es soll nicht darum gehen, eine unrealistische Perfektion anzustreben, sondern den Kundinnen und Kunden in jedem Alter zu der Haut zu verhelfen, die sie sich wünschen und mit der sie sich wohlfühlen.

„Meinen Beruf als Kosmetikerin verstehe ich als Berufung. Ich widme mich mit Leidenschaft und Engagement der Pflege und Gesunderhaltung der Haut. Dafür pflege ich auch regen Austausch mit Experten der Dermatologie und der ästhetischen Chirurgie“, erklärt sie.

RUNDUMANGEBOTE

Lilian León Díaz legt Wert auf eine exklusive Auswahl an Behandlungen wie Medical-Beauty-Treatments, Permanent Make-up und Microblading. Sie berät ihre Kundinnen und Kunden bei unterschiedlichsten Hautproblemen und bietet eine Auswahl an begleitenden Behandlungen an, zu denen die Behandlung von Narben jedweder Art oder die Areola-Rekonstruktion nach onkologischen Eingriffen gehören, um nur einige zu nennen. Auch chemische Peelings, Microneedling und andere Methoden zur Hautverbesserung werden erst nach vorherigen Beratungsgesprächen durch-

„MEINE ARBEIT IST MEIN LEBEN UND MEINE LEIDENSCHAFT. ICH LIEBE DIE VIELSEITIGKEIT DER BRANCHE UND DIE VERSCHIEDENEN ASPEKTE MEINER ARBEIT.“

geführt. Zum Angebot in Lili's Atelier gehören aber auch Mani- und Pediküre sowie Make-ups – vom leichten Tages-Make-up über einen glamourösen Abendlook bis hin zum romantischen Braut-Make-up. Stammkundinnen können ihre Behandlungen auch in Form eines Abomodells buchen, das einmal im Jahr gezahlt wird und neben den Treatments auch die passenden Skincare-Produkte enthält. „Meine Stammkundinnen sind begeistert von dem Abomodell, denn sie können während der Behandlungen einfach entspannen und müssen nicht über den Preis nachdenken. Sie kommen, geniessen und fertig“, erläutert die diplomierte Kosmetikerin.

MARKETING MIT EVENTS

Zu den gängigen Marketingaktivitäten und Kanälen wie Social Media und Newsletter setzt die Geschäftsführerin auf einen Business-WhatsApp-Account.

Um Neukunden zu gewinnen, bietet Lilian Léon Diaz einmal im Monat ein themenspezifisches Event an: Maximal zehn Interessierte besuchen sie in ihrem Kosmetikinstitut und geniessen einen Apéro mit Bellini. Dabei erklärt die Hautspezialistin alles rund um das jeweilige Thema und die Behandlungsmöglichkeiten. Wer im Anschluss an das Event bucht, erhält

einen moderaten Rabatt. „Besonders beliebt sind die Events zum Thema Augenbrauenpigmentierung. Hier entscheiden sich die meisten Teilnehmerinnen danach für eine PMU-Behandlung“, sagt Lilian Léon Diaz.

IMMER AUF ACHSE

Die 53-Jährige sprudelt vor Ideen für neue Projekte. So gründete sie im Jahr 2017 ihre zweite Firma, die Swiss Beauty International AG, zusammen mit ihrem Mann. Damit konzentriert sich das Ehepaar auf den Vertrieb von exklusiven Kosmetikmarken, Geräten, Einrichtungen, Nutricosmetics sowie Weiterbildungsmöglichkeiten auf dem schweizerischen und dem europäischen Markt. Des Weiteren übernahm Lilian Léon Diaz in diesem Jahr die Position als Sales Direktorin für die Luxusmarke Feuerstein. Wie sie das alles unter einen Hut bekommt? Ihre Antwort darauf lautet: „Es ist alles eine Frage der Organisation, Koordination und Teamwork.“

Jaqueline Kramer

Jetzt bewerben!

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



Stammkundinnen und -kunden können ein Jahresabo in Lili's Atelier buchen – so können sie zu den Behandlungen erscheinen, ohne über den Preis der Behandlung nachdenken zu müssen.



FAKTEN

Eröffnet: 2003

Inhaberin: Lilian Léon Diaz

Ausbildung:

Kosmetikerin und Make-up-Artistin mit Diplom der Maria Schweizer AG, Permanent Make-up-Stilistin Visagistin

Behandlungsschwerpunkte:

Tixel Mezotix, Permanent Make-up

Lieblingsbehandlung:

Augenbrauenpigmentierung

Räumlichkeiten:

circa 100 m²,
1 Empfangs- und Verkaufsraum,
3 Behandlungsräume,
1 Make-up-Station
1 Büro-/Lagerraum

Marken:

Craith Lab, Feuerstein, Glo Skin, Skinceuticals, Swisscolor®

Geräte:

Celluma, Dermapen4, Hydrafacial, Observ 520, Mezotix, OxyGeneo™

Einrichtungskosten und

Grundausrüstung:

circa CHF 200'000

Kunden im Monat:

circa 50

KONTAKT

Lili's Atelier GmbH

Churerstrasse 66, 8852 Altendorf

www.lilis-atelier.ch

Instagram: [lilisatelier_kosmetikstudio](#)

Facebook: Lili's Atelier Kosmetikstudio



BEAUTY EXPERT VS. INFLUENCER

Im ersten Moment ist uns allen klar, dass wir Experten dieses „Battle“ gewinnen werden, doch ist das wirklich so? Unsere Ausbildung, unser Fachwissen, unsere persönlichen Begegnungen mit den Kunden, unserer Zielgruppe, sind doch eigentlich bedeutsamer als irgendein Mensch bei TikTok oder Instagram. Stimmt das?

Laut einer Studie gibt es 4,6 Millionen Influencer weltweit. 68 Prozent davon sind weiblich. Generell gilt, dass Frauen auf diesen Plattformen die Nase vorne haben: als Influencer und als

aktive Follower. Männer zeigen hier eher eine Zurückhaltung. So gesehen, überrascht es uns auch nicht, dass es in der Kosmetikbranche die meisten weiblichen Führungskräfte gibt. Und ja, wir Frauen lassen uns immer noch

von der hübschen jungen Frau auf dem Werbeplakat schmeicheln und wünschen uns einen ebenso feinen und leuchtenden Teint. Die Laien betrachten ihre Haut aus einem anderen Blickwinkel. Sie möchte eine strahlen-

FOTO: NATTAPOL_SRTONG/SHUTTERSTOCK.COM

de, reine, ebenmässige und junge Haut.

Warum also nicht das Werbeplakat zum Sprechen bringen? Wie wäre es, wenn man die Haut nicht nur sehen kann, sondern alle Produkte und Mittel, die ich benötige, von einer hübschen jungen Frau aus dem Alltag heraus erklären lassen? Werbespot? Schön und gut, aber zu kurz?

Die Influencer und das direkte Marketing wurden geboren. Mein persönlicher Star, dem ich folge. Die junge Mutter, die genauso struggelt wie ich. Die erfolgreiche Businessfrau, die ebenso viel reist wie ich. Alle diese Personen sehen immer blendend aus, und das will ich auch.

DER ENTSCHEIDENDE UNTERSCHIED

Es macht immer Sinn, sich sein Publikum genau anzuschauen, um sich dann für einen gleichbleibenden Content zu entscheiden. Bleibe ich auf meinem Account beruflich oder entscheide ich mich dafür, auch Privates zu zeigen? Wenn ich mein Privatleben mit einbinde, wie viel und wovon soll ich meinen Kunden etwas zeigen?

Und hier ist ein ganz wichtiger erster Unterschied: Dem professionellen Influencer ist und kann es so gesehen egal sein, wen er anspricht, denn er wird den meisten seiner Followern niemals begegnen. Doch wir sind präsent, für unsere Stammkunden und für unsere Neukunden. Wir müssen uns genau überlegen, was wir zeigen und wie weit wir uns „öffnen“ möchten. Dafür obliegt uns bei der Hautbehandlung die absolute Professionalität: Wir kennen die Haut, wir kennen die Kunden, wir berühren die Kunden und wir bemühen uns um unsere Kunden.

Es ist unsere Pflicht, offen und ehrlich mit unseren Kunden zu reden. Selbst wenn ich das neue Wahnsinns-Retinolserum ganz neu im Sortiment habe und dieses bewerbe, muss ich es und sollte es auf gar keinen Fall an jeden Kunden verkaufen. Mit absoluter Ehrlichkeit muss ich auch sagen können: „Tolles Produkt, unfassbar gut, aber leider nichts für Deine

Haut.“ Es wird jeden Kunden überraschen, aber die Ehrlichkeit wird geschätzt und unterstreicht unsere Professionalität.

Lassen wir uns doch von den Influencern inspirieren. Was mögen wir? Wo sehen wir uns selbst? Was kann und möchte ich bei mir umsetzen? Damit werden wir die besten Influencer für unsere Kunden.

FEHLENDES FACHWISSEN

Wenn ich an der Daily Routine teilhaben kann und sehe, wie einfach und schnell das geht, und wenn ich sehe, wie die Haut leuchtet und strahlt, sind das doch Produkte, die ich dringend benötige. Das Beste daran: Ich muss die Produkte gar nicht suchen, sondern kann sie direkt über einen Link inklusive Rabattcode bestellen und bekomme sie nach Haus geliefert.

„ DAFÜR OBLIEGT UNS BEI DER HAUT-BEHANDLUNG DIE ABSOLUTE PROFESSIONALITÄT: WIR KENNEN DIE HAUT, WIR KENNEN DIE KUNDEN, WIR BERÜHREN DIE KUNDEN UND WIR BEMÜHEN UNS UM UNSERE KUNDEN.

Ein perfekter und kurzer Weg zu einer schönen Haut. Oder nicht?

Im ersten Moment definitiv, aber lediglich aus der Sichtweise der Hautpflegelaien. Denn was sie sieht und was sie will, ist „nur“ eine schöne Haut. Dies ist ein gedankenloser Wunsch, denn es handelt sich um eine Emotion.

Sie verschwendet keinen Gedanken daran, ob die Influencerin denselben Hauttyp beziehungsweise -zustand hat. Sie macht sich keine Gedanken darüber, ob die Person mit der schönen Haut (die oftmals durch Filter perfektioniert wird!) überhaupt denselben Lifestyle hat wie sie. Und sie macht sich abschliessend keine Gedanken darüber, ob die Influencerin die Produkte wirklich verwendet.

INSTAGRAM INDIVIDUELL NUTZEN

Kommen wir zu den Experten: Jahrelange Aus- und Weiterbildung, stetige Recherche über neue Wirkstoffe, Anwendungen, Treatments machen uns zu den wahren Experten, aber nicht jeder taugt zum Influencer.

Instagram ist in der heutigen Zeit ein Must-have für jedes Institut. Es kostet wertvolle Zeit, die Kanäle zu bespielen, und es gibt Tage, da bleiben die Ideen aus. Nun sind wir auch keine Marketingspezialisten und keine ausgebildeten Social-Media-Manager dennoch ist jeder oder hat jeder von uns die Chance, für seine Kunden ein Influencer zu sein.

Wir arbeiten aufgrund der Followerzahl meist lokal, und das ist gut so, denn Instagram beschert uns, wenn wir es richtig machen, immer wieder neue Kunden. Das Wichtigste: Au-

thentisch bleiben! Wenn ich mich in einem Video nicht wohlfühle, sollte ich mich auch nicht dazu zwingen. Wohlmöglich wäre es eine stotternde unsichere Variante meiner selbst. Es wirkt nicht professionell und wird meine Kunden nicht ansprechen. Wenn ich gut mit Worten jonglieren kann, kann ich kurze knappe Texte schreiben und so meine Emotionen überbringen.



Stephanie Seng

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

Social Media

WAS GEHT AUF UNSEREN KANÄLEN?

JA, LIKE MICH DOCH!



BEAUTY_FORUM_CH

UMFRAGE

Auf INSTAGRAM zum Dossier: Before and After Sun

43%

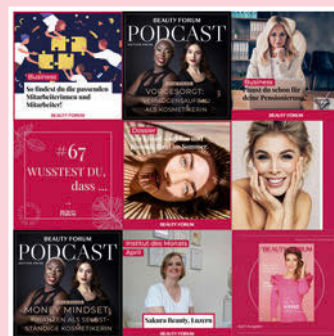
der Kundinnen verwenden regelmässig Sonnenschutz.

51%

bieten spezielle Treatments für sonnengeschädigte Haut an.

72%

der Kundinnen möchten Sonnenschäden bekämpfen.



SPRUCH DES MONATS

„GLOWING SKIN
IS ALWAYS IN.

FOLLOW US

2.823



BEAUTY FORUM SCHWEIZ

Kommentiert unter diesem Bild



FACEBOOK: Hast du Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Bloggerinnen und Bloggern?



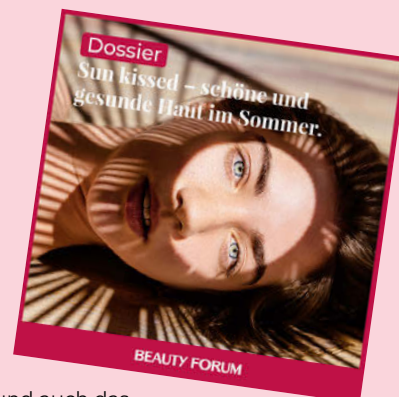
BEAUTY_FORUM_CH

Sun Kissed

Before & After Sun

INSTAGRAM: Sommer, Sonne, Strand – das ist der Traum von vielen, ebenso wie ein knackig gebräunter Körper. Durch ungeschützte Sonneneinstrahlung können aber leider auch Pigmentverschiebungen und Melasmen auftreten. Ausserdem wird die Hautalterung beschleunigt und auch das Hautkrebsrisiko erhöht.

In unserem Dossier der April-Ausgabe haben wir Ihnen daher einige spannende Artikel zur Hautpflege im Sommer zusammengestellt. Lesen Sie mehr zu Treatments für sonnengeschädigte Haut sowie zur aktuellen Forschung im Bereich Sonnenschutz.



WIR MACHEN UNS FÜR SIE STARK!

WERDEN SIE MITGLIED



Schweizer
Fachverband
für Kosmetik



Ihr Beruf unsere Kompetenz!

**WIR VERTRETEN IHRE
INTERESSEN**



Adobe Stock©Photocreo Bednarek

**SPECIALS FÜR
MITGLIEDER**



Adobe Stock©Vjom / © djvstock

**GRUNDBILDUNG
KOSMETIKERIN EFZ**



Adobe Stock©Studio Romantic

**WEITERFÜHRENDE LEHRGÄNGE
AUF EIDGENÖSSISCHER EBENE**



Adobe Stock©oatwa

AUS DEN UNTERNEHMEN

WAS GIBT ES NEUES ...



250'000 Besucher reisten nach Bologna, um die Cosmoprof Worldwide Bologna zu besuchen.



Voller Erfolg in Bologna

Die 54. Ausgabe der Cosmoprof Worldwide Bologna, der führenden B2B-Veranstaltung für die Kosmetikindustrie, ist am 20. März 2023 zu Ende gegangen. Mehr als 250'000 Besucher aus 153 Ländern reisten nach Bologna und informierten sich auf der Veranstaltung über die neuesten Entwicklungen in der globalen Beauty-Branche.

„Die Cosmoprof ist wieder einmal die Referenzveranstaltung für die Branche in der Welt. Die Ergebnisse in diesem Jahr spiegeln den Gesundheitszustand der Branche wider“, unterstreicht Gianpiero Calzolari, Präsident von BolognaFiere. „Die Anwesenheit der wichtigsten Akteure der stärksten Märkte, von mehr als 2.980 Ausstellern (+11 Prozent im Vergleich zu 2022) aus 64 Ländern und von 29 Länderpavillons ist das Ergebnis der Bemühun-

gen, das internationale Profil und das Prestige der Messe zu stärken. [...]“

Neben dem Ausstellungsbereich erfreuten sich auch die Initiativen der Cosmoprof grosser Beliebtheit. Bei der Verleihung der Cosmoprof & Cosmopack Awards wurden wieder einmal die besten Kosmetikprodukte der kommenden Monate gekürt. Mehr als 1'000 Personen nahmen an der Preisverleihung teil. Auf grosses Interesse stiessen auch die CosmoTrends, welche die aktuellsten Trends vorstellten, und die CosmoVision, eine multisensorische Reise durch die zukünftige Entwicklung der Beauty-Industrie. Die Projekte wurden in Zusammenarbeit mit der internationalen Agentur Beautystreams entwickelt.

www.cosmoprof.com



Die Premiere der Vortragsreihe war ein voller Erfolg.

Natürlich schön

Unter dem Thema „Natürlich schön durch Winterthur“ veranstaltet das Quartett bestehend aus Steffi Brühlmann, Beauty Connection, Julia Zink, Anima Tua Funeral Planning, Corinne Päper, Journalistin, und Simone Mondstein, Hamacht Weine, eine besondere Vortragsreihe. Die Auftaktveranstaltung am 22. April lud zum Treffen in gemütlicher Atmosphäre ein: Bei einem Glas Wein und Apéro konnten die Teilnehmenden den Vorträgen lauschen, sich austauschen und Netzwerken.

www.beauty-connection.ch



Am BeautyDay konnten sich Interessierte über die Marke informieren.

Beauty-Profis in Kilchberg

Biomaris lud Mitte April zum BeautyDay in Kilchberg (ZH) ein. Interessierte Kosmetikerinnen hatten dabei die Möglichkeit, die Produkte und Behandlungen in den Räumlichkeiten des schweizerischen Exklusivvertriebs Cosmetix SA kennenzulernen. Laut Hersteller sind die Produkte insbesondere für die Pflege von Hautproblemen aller Art geeignet.

www.biomaris.ch

... AUS DER BRANCHE?



Ein positiver Start in das Messejahr 2023: die Beauty Düsseldorf.

Überzeugtes Fachpublikum

Am ersten Aprilwochenende präsentierten sich auf der Beauty Düsseldorf rund 1.100 Aussteller und Marken aus 29 Ländern, und rund 44.000 Experten aus aller Welt besuchten die vier Hallen. „Unsere Aussteller berichten uns mehrheitlich von einem sehr guten Messeverlauf. Dieses positive Resultat ist sehr beachtlich, weil die Dienstleistungskosmetik wegen der Auswirkungen der Corona-Pandemie, der Energiekrise, gestörten Lieferketten, um nur einige der Herausforderungen zu nennen, weiterhin unter Druck steht“, sagt Michael Degen, Executive Director der Messe Düsseldorf. Neben den Präsentationen der Aussteller stand das umfangreiche Fachprogramm mit rund 130 Veranstaltungen im Fokus. Besonderen Anklang fand auch das Eventprogramm am Meeting Point, das mit einer bunten und unterhaltsamen Mischung aus Wettbewerb-Finalen, Shows, Preisverleihungen, Talks mit Promis der Beauty-Szene sowie Panel-Diskussionen bestückt war.

www.beauty.de

ANZEIGE

Vitalga
NaturCosmetic

Ihr neuer Partner für natürliche Schönheit, Figur, SPA, Therapie und Zubehör!

10 % Neukunden-rabatt!

www.vitalga.de | info@vitalga.de
Vitalga-NaturCosmetic | D-79276 Reute | Tel +49 7641 574813



Die aktuelle „Best of Beauty“-Gewinnerin: Patrycja Jerems.

GLÜCK-WUNSCH!

Ein herzlicher Glückwunsch geht an Patrycja Jerems. Sie ist die neue „Best of Beauty“-Gewinnerin von Belico. Sie hat eine Umsatzsteigerung um mehr als 6'000 Euro in zwölf Monaten erreicht – allein mit dem Zusatzverkauf von Produkten. Für ihre Leistung erhält Patrycja Jerems einen Preis von 1'500 Euro zur Verschönerung ihres Instituts „Hautsache“ in Westerstede. Mehr Informationen zum Erfolgswettbewerb finden Sie auf der Website: www.belico.de

ANZEIGE

Wir suchen Sie
Gebietsrepräsentant (m/w/d)
Schweiz/Region Zürich
in leitender Funktion



Ihre Aufgaben:

- Betreuung der Kunden in der Region Zürich
- Eigenständige, verantwortungsbewusste Organisation der Kundenbetreuung in der Schweiz sowie des Seminarwesens
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Hauptsitz in Deutschland

Ihr Anforderungsprofil:

- Sie haben eine kosmetische Ausbildung und verfügen über Praxiserfahrung im Aussendienst
- Sie arbeiten gerne selbstständig, denken unternehmerisch, umsatzorientiert und sind verantwortungsbewusst
- Sie sind zielstrebig, dynamisch, kommunikativ und ein Organisationstalent
- Sie wohnen im Vertriebsgebiet und das Reisen gehört für Sie dazu

Wir bieten Ihnen eine **abwechslungsreiche** und **herausfordernde Tätigkeit** in einem **familiären Betriebsklima**. Neben einem **tollen Team** erwarten Sie ein **fairen Gehalt**, **leistungsgerechte Boni** sowie **flexible Arbeitszeiten**. Wir freuen uns auf Sie.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung per Mail an: CNC skincare GmbH, Basel
E-Mail: bewerbungen@cnc-cosmetic.de



BUNT, BUNTER SOMMERTRENDS!

Die Looks der Saison

Die Frühjahrs- und Sommerlooks der Make-up-Artistinnen und -Marken machen dank ihrer Farbenpracht Lust auf die warme Jahreszeit. Sie und Ihre Kundinnen dürfen sich auf Make-up-Trends mit Eye-catcher-Potenzial freuen: Ein blauer Lidstrich liegt ganz besonders im Trend, dicht gefolgt von Lippen in satten Pinknuancen. Bevorzugt es Ihre Kundin dezenter, dann sind die Nude-Looks genau die richtigen für sie: Hierbei wird die natürliche Schönheit mit raffinierten Make-up-Kniffen betont und ein lebendiger Sommer-Glow auf den Teint gezaubert.

BLUE SPARK



ZARTER GLOW MIT FARBTUPFER

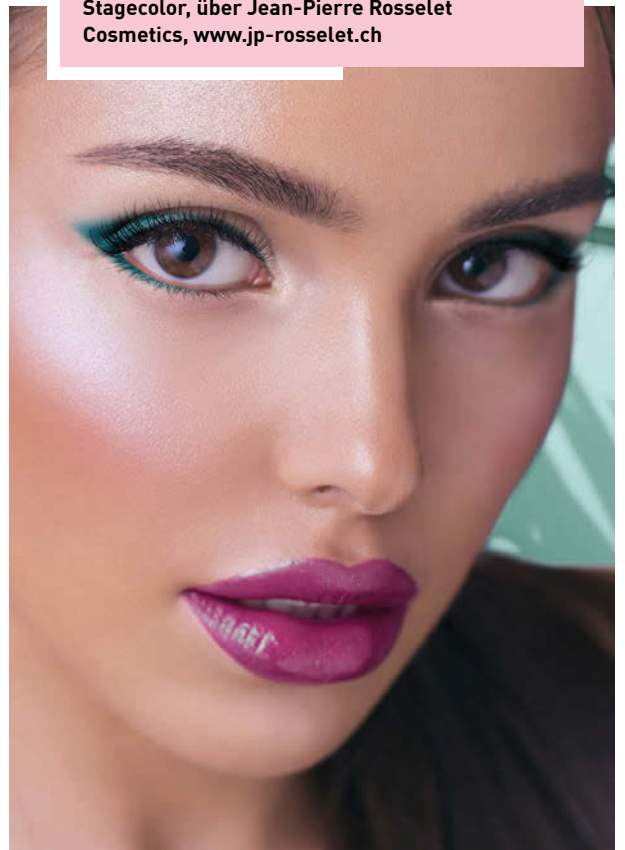
Der Sommerlook von Sothys bringt den Glow gebräunter Haut gross raus: Der Teint bleibt dezent und natürlich, während die Augen mit einem azurblauen Kajal zum Leuchten gebracht werden. Transparenter Glanz setzt die Lippen in Szene, ohne den Augen die Show zu stehlen.

Sothys, www.sothys.ch

PARADIESISCH

Die limitierte „Paradise“-Kollektion lässt für den Evening-Look die Augen und die Lippen um die Wette strahlen. Ein Kajal in Aquamarin betont die Augen, während ein pink-violetter Lippenstift einen verführerischen Kussmund zaubert.

Stagecolor, über Jean-Pierre Rosselet Cosmetics, www.jp-rosselet.ch



MODERNE MEERJUNGFRAU

Der Look von Andrea Dörig ist an die Schönheit einer Meerjungfrau angelehnt und steht für Weiblichkeit, Transformation, Unabhängigkeit, Liebe und Magie. Die Augen werden in Türkisgrün, Violett und Rosa geschminkt, während die Wimpern in einem intensiven Blau getuscht werden. Wangen und Lippen werden mit pfirsichfarbenem Rouge zum Leben erweckt.

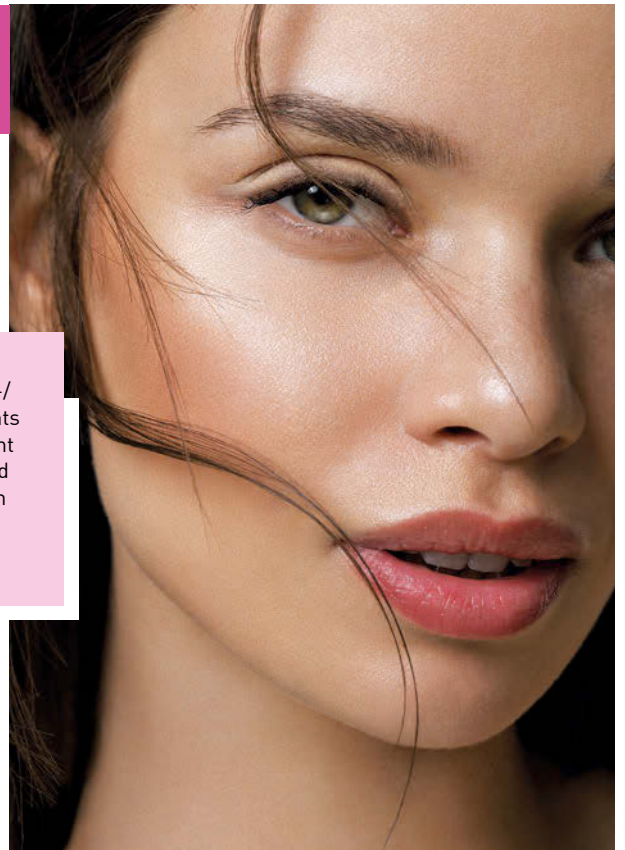
**Make-up-Artistin Andrea Dörig
www.meet-and-greet.ch**

NUDE GLOW

UMWERFEND NATÜRLICH

Natürlich und pur präsentiert sich der Frühlings-/ Sommerlook von Babor. Hauchzarte Farbhightlights auf den Lippen und Wangen verleihen dem Gesicht Lebendigkeit. Die Augen werden mit braunem und champagnerfarbenem Eyeshadow kaum merklich betont.

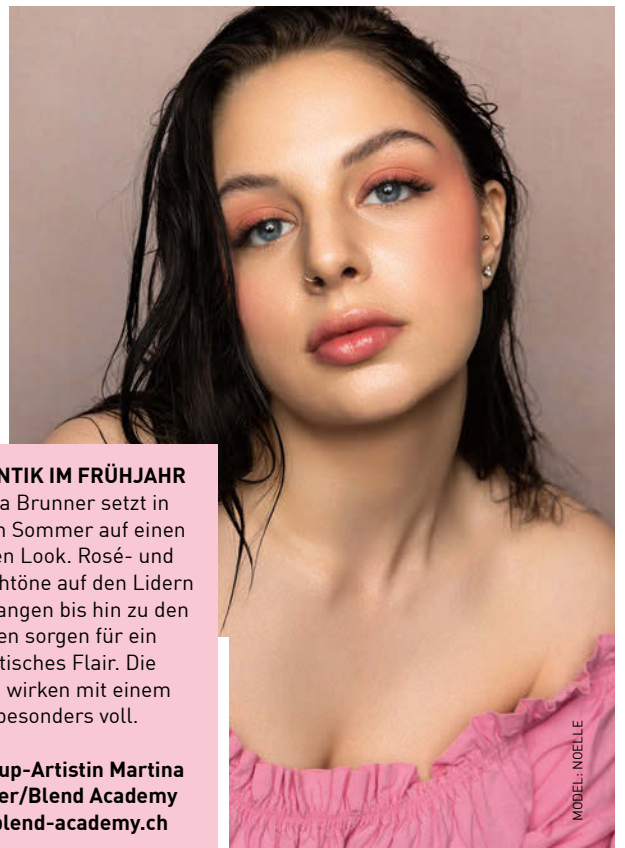
Babor, www.babor.ch



TAUFRISCH

Dobi setzt in dieser Sommersaison auf ein frisches, natürliches Make-up, das die Haut atmen lässt. Der Key zu diesem Look: eine perfekt gepflegte und hydratisierte Haut, die mit Highlighter- und Glow-Seren in Szene gesetzt wird.

Dobi-Inter, www.dobi.ch



ROMANTIK IM FRÜHJAHR

Martina Brunner setzt in diesem Sommer auf einen frischen Look. Rosé- und Pfirsichtöne auf den Lidern und Wangen bis hin zu den Schläfen sorgen für ein romantisches Flair. Die Lippen wirken mit einem Gloss besonders voll.

Make-up-Artistin Martina Brunner/Blend Academy www.blend-academy.ch

HOT LIPS

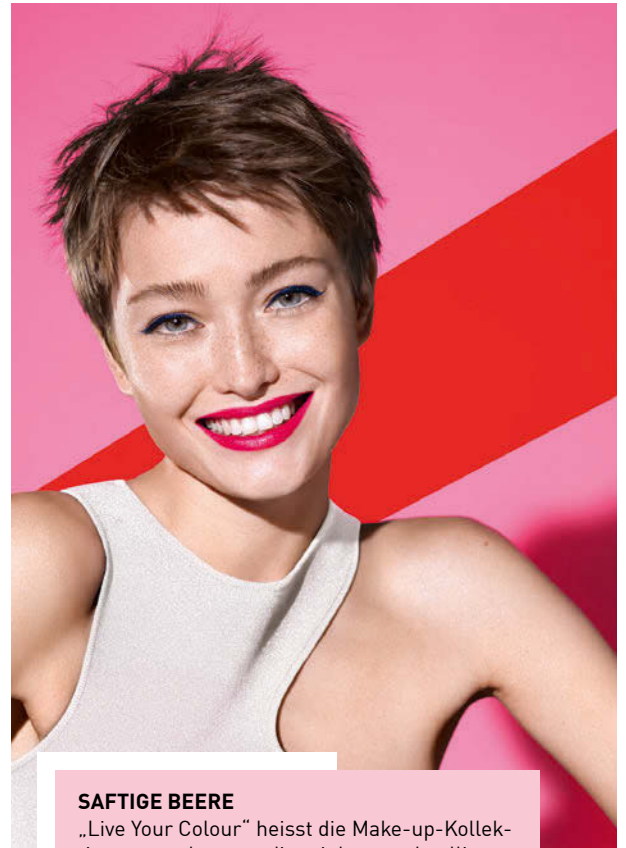


MODEL: VIVIENNE OESCH

GLOSSY KIRSCHROT

Dana Jokic bringt den Teint mit cremigen Highlighter- und Rougeprodukten zum Strahlen. Puder wird nur punktuell eingesetzt. Während Pastelltöne die Augen betonen, setzen die Lippen mit einem glossigen Kirschrot ein Statement.

Make-up-Artistin Dana Jokic, www.livingbeauty.ch



SAFTIGE BEERE

„Live Your Colour“ heisst die Make-up-Kollektion von arabesque, die mit bunten, knalligen Farben Lust auf den Sommer macht. Ein blauer Kajal verdichtet den Wimpernkranz, und für die Lippen in knalligem Pink gilt das Motto: Volle Farbe voraus!

arabesque, über Musculus www.musculus.ch



METALLIC ROSE

Yves Stöckli Make-up feiert den besonderen Augenblick eines Rendez-vous mit einem sanften, romantischen Look. Rosé- und Orangetöne umspielen die Augenpartie und sorgen für Frische und Zartheit. Ein Lippenstift in softem Rosa und Metalleffekt setzt die Lippen sinnlich in Szene.

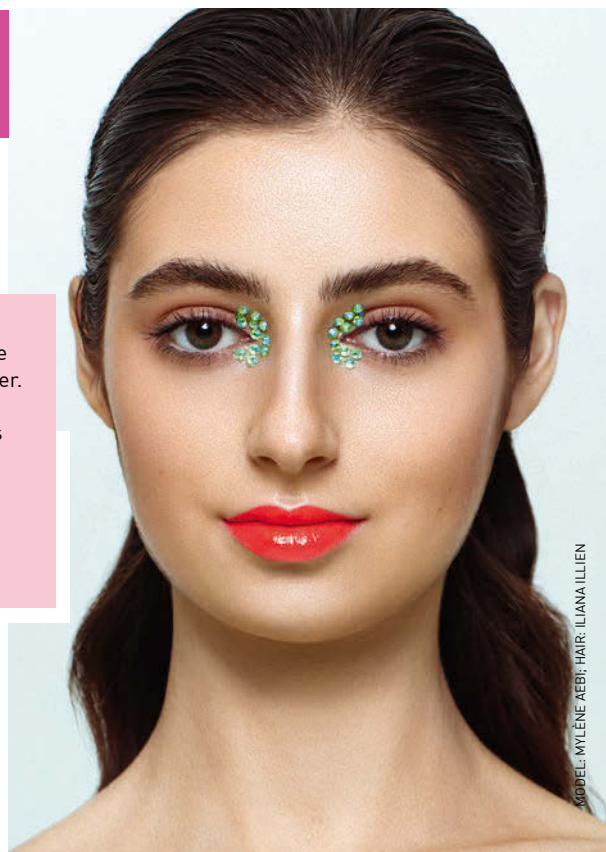
Yves Stöckli, www.yvestoeckli.com

COLOUR POP

FUNKELNDE HIGHLIGHTS

Bei diesem Look funkeln die Strasssteinchen wie Edelsteine und sorgen für einen echten Hingucker. Mit dem sonst cleanen Look richtet Manuela Porcelli den Fokus auf die Augen und rundet das trendige Make-up mit einem orangefarbenen Lippenstift und Gloss ab.

Make-up-Artistin Manuela Porcelli
www.makeupartist-manu.com



MODEL: MYLÈNE AEBI; HAIR: ILIANA ILLIEN

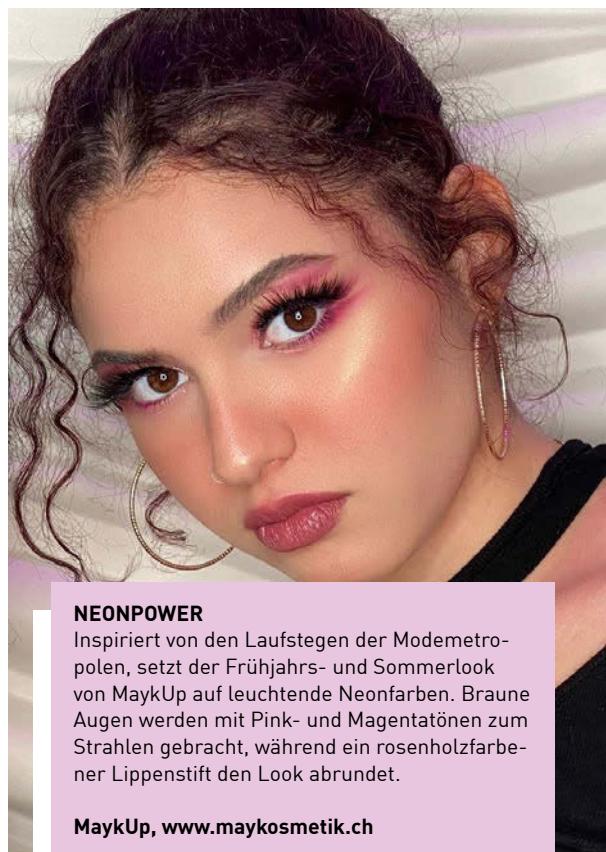


MODEL: VERONICA KIRIAK

CLASSIC RED

Für diesen Sommer setzt Reslie Mundwiler auf Statement-Lippen in leuchtendem Rot. Der Teint bleibt hierfür clean und zurückhaltend. Die Augenbrauen werden betont und bilden so die perfekte Balance zu den starken Lippen.

Make-up-Artistin Reslie Mundwiler
www.resliemundwiler.ch



NEONPOWER

Inspiziert von den Laufstegen der Modemetropolen, setzt der Frühjahrs- und Sommerlook von MaykUp auf leuchtende Neonfarben. Braune Augen werden mit Pink- und Magentatönen zum Strahlen gebracht, während ein rosenholzfarbener Lippenstift den Look abrundet.

MaykUp, www.maykosmetik.ch

AKNE KASCHIEREN

Haben Sie Kundinnen, die unter Akne leiden? Dann kennen Sie sicherlich das Dilemma: Der Wunsch, die Entzündungen und Unreinheiten abzudecken, ist gross, doch die Angst davor, den Hautzustand zu verschlechtern, ebenso. Wie Sie Ihren Kundinnen mit einem fachgerechten Make-up zu mehr Selbstsicherheit verhelfen können, erklärt Ihnen unsere Gastautorin Kathi Zillmann.



Von Akne Betroffene sind noch immer unsicher und wissen oft nicht genau, ob sie Make-up tragen dürfen oder nicht. Es steckt stets die Angst dahinter, den Hautzustand durch die verwendeten Produkte zu verschlechtern, sodass es zu neuen Ausbrüchen kommen und die Poren verstopft werden könnten.

Die immense Produktvielfalt und die täglich neuen Informationen und Versprechen machen es zudem schwer, den Endkonsumenten abzuholen und fachgerecht zu begleiten. Es ist daher sehr wichtig, die Kundinnen und Kunden ausführlich zu informieren und ihnen mitzugeben, was es bei der Produktauswahl zu beachten gibt, welche Inhaltsstoffe, Texturen und Techniken sich besonders bei Akne eignen, und ihnen so die Angst vor dem Thema Make-up zu nehmen.

DIE RICHTIGE HAUTPFLEGE IST ESSENZIELL

Generell ist es zunächst wichtig zu betonen, dass offene, stark entzündete Pickel nicht abgedeckt werden sollten. Es ist ausserdem unerlässlich, dass stets eine passende Systemheimpflege (in Absprache mit der Kosmetikerin und/oder dem Hautarzt) benutzt wird und die Haut mit genügend Feuchtigkeit versorgt sowie regelmässig gepeelt wird.

Denn noch immer ist der Irrglaube weitverbreitet, dass unreine Haut vor dem Auftragen eines Make-ups nicht gepflegt und mit Feuchtigkeit versorgt werden muss. Das ist fatal: Wenn die unreine Haut zu trocken ist,

FOTO: JACOB LUND/SHUTTERSTOCK.COM

Inhaltsstoffe – was ist erlaubt, was nicht?

- Bei den Inhaltsstoffen sollte darauf geachtet werden, dass nicht komedogene Inhaltsstoffe enthalten sind. Diese verstopfen die Poren nicht und lassen keine neuen Komedonen entstehen.
- Oft sind Make-ups für zu Akne neigende Haut ölfrei. Lange hat sich der Irrglaube durchgesetzt, bei ölig und unreiner Haut müsste auf alle Arten von Gesichtölen verzichtet werden. Neue Erkenntnisse zeigen jedoch, dass es auch für Akne geeignete und sehr heilende Öle gibt. Dazu gehören hochwertige Pflanzenöle wie Traubenkern-, Hanf(samen)- oder Jojobaöl. Wichtig ist eine sehr gute und reine Qualität der Öle.
- Öle, die bei unreiner Haut nicht geeignet sind und auf die unbedingt verzichtet werden sollte, sind Oliven-, Pfirsichkern-, Kokos-, Kakaobutter- und Leinsamenöl.
- Am besten geeignet für unreine Haut ist ein Mineral-Make-up. Dieses gibt es sowohl in flüssiger als auch in pudriger Konsistenz. Es hat eine sehr schöne natürliche Deckkraft, pflegt die Haut und wirkt nicht maskenhaft oder künstlich.
- Grünteextrakt, Vitamin C und E sind ebenfalls wirksame Inhaltsstoffe.
- Generell sollten in den Make-up-Produkten weder Parabene noch Talk, Sulfate, Alkohol oder Parfüm enthalten sein.
- Ein ausreichender Lichtschutzfaktor ist immer wichtig, auch bei Akne sollte unbedingt darauf geachtet werden!

Make-up-Techniken bei Akne

1. Als ersten Schritt die passende Hautpflege sowie Sonnenschutz auftragen und kurz einwirken lassen.
2. Sind starke Rötungen vorhanden, können diese mit einer dünnen (!) Schicht Camouflage-Korrektor, auch Color-Correcting-Technik genannt, abgedeckt und auskorrigiert werden. Dafür wird ein Grünton gewählt, da er die Komplementärfarbe zum Rot der Entzündungen ist. Der Korrektor wird stets punktuell und sehr dünn aufgetragen. Am besten gelingt dies mit einem leicht feuchten Schwämmchen oder einem flachen Concealer-Pinsel.
3. Nun die Grundierung passend zum Hautton auftragen. Diese sollte sanft in die Haut einpoliert oder eingestempelt werden, um die Haut nicht zu beanspruchen. Dafür eignen sich am besten feuchte Beauty-Schwämme oder ein Polierpinsel.
4. Durchscheinende Unreinheiten oder kleinere Makel werden nun mit einem ölfreien Concealer abgedeckt. Auch hier eignet sich ein feuchter Blender am besten.
5. Anschliessend wird die Grundierung mit wenig Mineralpuder fixiert. Wichtig: Das Puder mit einem grossen Puderpinsel sanft in die Haut einstempeln. So bleibt Ihnen die vorher geschaffene Struktur optimal und langlebig erhalten.

fängt sie an, die Pflegestoffe aus dem Make-up herauszuziehen – was übrig bleibt ist ein trockener, bröseliger Make-up-Film. Es ist also immer nötig, die Haut fachgerecht zu pflegen, sonst kann auch das beste und professionellste Make-up nicht funktionieren und halten. Hautpflege und Make-up sollten als Synergie immer Hand in Hand arbeiten.

HYGIENE IST DAS A UND O

Bei unreiner Haut muss immer und überall auf eine entsprechende Hygiene geachtet werden, so auch beim Auftragen des Make-ups! Am besten und sichersten ist es daher, das Make-up mit

den sauberen Fingern aufzutragen. Bei Puder oder stark deckenden Produkten ist dies aber nicht immer möglich. Pinsel und Schwämme müssen daher regelmässig und ohne Kompromisse gereinigt und desinfiziert werden. Das unbedingte und tiefenreinigende Abschminken am Abend versteht sich hier natürlich von selbst und muss immer in die Abendroutine integriert werden.

SCHMINKTECHNIKEN

Bei sehr ölig und glänzender Haut wird gern auf ein mattierendes Make-up zurückgegriffen. Generell sollte auf eine gute und lange Haltbarkeit geach-

tet werden. Das ist aber bitte nicht mit Fixiersprays zu erreichen. Denn sie verschliessen die Poren, und man erreicht mit diesen Sprays langfristig nur eine starke Verschlechterung des Hautzustands. Oft wünschen sich Kundinnen mit unreiner Haut eine stärkere Deckkraft, aber natürlich sind auch leichtere Make-ups oder Tinted Primer erlaubt. Diese haben den positiven Nebeneffekt, dass sie die Poren optisch verfeinern, ohne diese zu verstopfen.

FAZIT

Make-up darf und sollte auch unbedingt bei Akne Freude machen und den Kundinnen Selbstsicherheit im Alltag schenken.

Dabei geht es nicht darum, die Unreinheiten maskenhaft und übermässig stark zu überdecken, sondern einen frischen und ebenmässigen Teint zu kreieren, mit dem sich die Kundin sicher und frisch fühlt. Gleichzeitig soll das aufgetragene Make-up die Haut pflegen und mit der passenden Pflege Hand in Hand arbeiten. Es ist unerlässlich, den Kundinnen zu erklären, wie sie die Produkte fachgerecht und hygienisch auftragen, um langfristig Freude an dem alltäglichen Make-up zu haben. Es sollte hier unbedingt in hochwertige Produkte der Fachkosmetikerin investiert werden, das muss auch der Kundin verständlich gemacht werden. Infobroschüren oder Infoabende, passend zum Thema, helfen, die Kundinnen mit dieser anspruchsvollen Thematik abzuholen und die Hemmschwelle gering zu halten.

Auch Schritt-für-Schritt-Anleitungen und -Videos sind eine Möglichkeit, wie Sie Ihre Kundinnen zu Hause bei der Anwendung der Techniken und der Produkte unterstützen können.



Kathi Zillmann

Die Autorin ist diplomierte Visagistin mit langjähriger Erfahrung sowie diplomierte Kosmetikerin. Sie führt ihr eigenes Beauty-Studio in Gümligen bei Bern. Sie ist ausserdem Make-up-Artistin für Glo Skin Beauty Schweiz.

BEAUTY FORUM EVENTS 2023

**SAVE
THE DATES**

18. September 2023
BEAUTY BUSINESS DAY
LAUSANNE

26.+27. November 2023
**SWISS BEAUTY
CONVENTION**

FUSS & MEDICAL BEAUTY KONGRESS.....Seite 57

Event
VORSCHAU

PROFI-KONGRESS

Sichern Sie sich rechtzeitig Ihr Ticket für den exklusiven FUSS & MEDICAL BEAUTY KONGRESS am 18. Juni 2023 in Baden! Denn der Ein-Tages-Event bietet Ihnen nicht nur fachspezifische Vorträge zu den beiden Themengebieten, sondern auch eine Fachausstellung mit praxisnaher Demonstrationsfläche, die Sie die neuen Produkte und Marken hautnah erleben lässt.

Unser FUSS & MEDICAL BEAUTY KONGRESS am 18. Juni 2023 ist der perfekte Ein-Tages-Event für Fusspflegerinnen und Fusspfleger sowie Medical-Beauty-Profis. In der modernen Trafohalle Baden vereinen wir die zwei Themen unter einem Dach. Begleitet wird das hochkarätige Vortragsprogramm von einer Fachausstellung mit verschiedenen Firmen und Marken aus beiden Bereichen.

VORTRÄGE UND AUSSTELLUNG

Auf der Bühne wechseln sich Expertenvorträge aus der Podologie sowie der medizinischen Kosmetik ab. Das Bühnenprogramm findet im selben Raum wie die Ausstellung statt – so entgeht Ihnen nichts. Die Fachausstellung ermöglicht es Ihnen, neue Marken und Produkte kennenzulernen. Neu ist die Demonstrationsfläche, auf der ausstellende Marken ihre Produkte live präsentieren und Sie die Marktneuheiten hautnah erleben können.

EIN TICKET, ALLES DRIN

Im Ticket für CHF 45 ist alles inbegriffen: die Vorträge, Podiumsdiskussion und die Fachausstellung sowie Getränke, Kaffeepausen und ein Steh-Lunch. Ein weiterer Pluspunkt: Als Verbandsmitglied der SGMK und des SFPV erhalten Sie 25 Prozent Rabatt beim Kauf Ihres Tickets.

Die aktuellen Informationen rund um den Event finden Sie auf unserer Webseite:

www.beauty-fairs.ch

TICKET SICHERN:



Einfach QR-Code
scannen!



BEAUTY FORUM
**FUSS + MEDICAL BEAUTY
KONGRESS**
by COSMOPOL

DAS VORTRAGSPROGRAMM

Begleitend zum Ausstellungsangebot finden auf der Bühne informative Firmenpräsentationen ausstellender Unternehmen, Fachvorträge von Branchenexperten und Podiumsdiskussionen statt. Alle Vorträge sind im Ticketpreis enthalten.

09.30 – 09.55 Uhr

Welchen Einfluss nimmt Diabetes auf den Nagel?

Referentin:
Inge Blind,
staatlich anerkannte
Podologin mit
eigener Praxis und
international
anerkannte
Speakerin.



Bei Diabetes mellitus kommt es sehr häufig zu Veränderungen in Bezug auf Dicke, Kontur, Oberfläche und Farbe sowie Form der Nägel. Im Vortrag geht die Referentin auf folgende Fragestellungen ein: Welche Faktoren sind bei der Behandlung von Risikopatienten notwendig? Wie vermeide ich Folgeschäden? Was bedeutet Angiopathie, was Neuropathie?

10.00 – 10.25 Uhr

Hautkrebs – Die vergessene Form von Krebs in Europa

Referentin: Jessica
Kaesermann-Gross,
Gründerin von
RoseKin Cosmetics
und Sonnenschutz-
expertin.



16 der insgesamt 20 Länder mit den höchsten Hautkrebsraten liegen in Europa. Das zeigt, dass wir dieses Thema nicht genügend ernst nehmen. Tatsächlich ist die Schätzung der Werte recht schwierig, da die vorhandenen Register den Nicht-Melanom-Hautkrebs oft nicht erfassen. Jessica Kaesermann-Gross bringt Ihnen die verschiedenen Formen von Hautkrebs näher und bestärkt Sie in der Kommunikation mit Ihren Kundinnen und Kunden mit relevanten Fakten und Wissen.

10.30 – 10.55 Uhr

Unterscheidungsmerkmale zwischen Clavi (Hühnerauge) und Verrucae (Warze)

Referentin: Inge
Blind,
staatlich anerkannte
Podologin mit
eigener Praxis und
anerkannte
internationale Speakerin.



Sie kommen beide häufig an den Füßen vor und sehen sich auf den ersten Blick zum Verwechseln ähnlich: Hühneraugen und Warzen. Da sich jedoch nicht nur ihre Entstehung, sondern auch die Behandlung voneinander unterscheiden, ist eine genaue Bestimmung wichtig. Im Vortrag erklärt Inge Blind, wie Sie Hühneraugen und Warzen korrekt erkennen.

11.00 – 11.45 Uhr

Podiumsdiskussion: Vorsorgelösungen in der Schweiz – Ihre Vorteile als Verbandsmitglied

Referentin:
Antonella Laino,
Unternehmens-
beraterin bei der
Pensionskasse
des Schweizerischen Apothekervereins.
Diskussionspartner:
Gisela Warthmann, Präsidentin SFPV
René Schätti, Vorstand SGMK



Haben Sie schon einmal daran gedacht, wie viel Geld Ihnen nach der Rente noch zur Verfügung steht? Antonella Laino zeigt auf, welche Möglichkeiten Sie jetzt haben, um für später vorzusorgen. Im Anschluss folgt eine Diskussions- und Fragerunde mit René Schätti (Vorstand SGMK) und Gisela Warthmann (Präsidentin SFPV) rund um die Vorsorgelösungen in der Schweiz inklusive der Lösungen als Verbandsmitglied.

13.30 – 13.55 Uhr

Bodyforming ohne OP – nicht-invasive Alternativmethoden und Trends

Referent: Stefan
Neider,
Geschäftsführer
UPN Austria GmbH
/ Unique Care /
Unique Med.



Cellulite und Übergewicht sind genauso weit verbreitet wie die vielen vergeblichen Versuche, ihnen dauerhaft zu Leibe zu rücken. Unser Credo lautet: Raten Sie Ihren Kundinnen lieber dazu, es entspannt anzugehen, nämlich ganz ohne OP. Denn eine Umfangsreduktion muss nicht mehr ausschliesslich unter dem Messer stattfinden. Der Trend geht Richtung Alternativmethoden mit apparativen Geräten. Stefan Neider, CEO von UPN Austria, zeigt Ihnen anhand der zwei Geräteprogramme Bodystar und Shape Star, wie Sie Ihre Kundinnen effektiv zur Wunschfigur begleiten können.

14.30 – 15.25 Uhr

Alternative Behandlungsansätze von Dermatosen mittels Beachtung des Mikrobioms

Referent: Sacha
Müller,
Dipl. Naturheilprak-
tiker TEN – Dr.
Niedermaier Pharma
Switzerland AG.



Zu Dermatosen zählen Hautkrankheiten oder Hautveränderungen wie Neurodermitis, Schuppenflechte, Rosacea, Warzen und vieles mehr. In vielen Fällen führt ein unausgeglichenes Darm- und Hautmikrobiom zu Dermatosen. Ansätze, die das Mikrobiom unterstützen, werden immer häufiger in der Kosmetik eingesetzt. In diesem Vortrag wird auf die Relevanz eines gesunden Mikrobioms in Bezug auf dermatologische Hautprobleme eingegangen und Behandlungsansätze mit den Naturprodukten von Dr. Niedermaier Pharma vorgestellt.

15.30 – 15.55 Uhr

Kann man Cellulite schnell loswerden? Infos und Tipps für realistische Erwartungen

Referentin: Andrea Gabathuler-Friedli, Dipl. Gesundheitsmassseurin, war 10 Jahre Dozentin an der Swiss Wellness Academy und ist seit 11 Jahren LPG-Ausbildnerin mit eigener Praxis für Endermologie.



Cellulite betrifft mehr als 95 Prozent der Frauen im Lauf ihres Lebens. Selbst schlanke und sehr sportliche Frauen können an den Dellen leiden. Die Orangenhaut, wie sie auch genannt wird, wieder loszuwerden, ist meist schwierig. Denn die Ursache für Cellulite liegt in der Struktur der Haut und in den Genen. Im Vortrag geht Referentin Andrea Gabathuler-Friedli auf Behandlungsmöglichkeiten ein und gibt Ihnen Tipps für Ihre Kundinnen an die Hand.

(STAND VORTRAGSPROGRAMM: 25. APRIL 2023; ÄNDERUNGEN VORBEHALTEN.)

16.00 – 16.25 Uhr

Die richtige Umsetzung von Desinfektions- und Hygienemassnahmen in der Fusspflege und Kosmetikstudio

Referent: Fatmir Hoti, Fachexperte für Infektionsprävention.



Vorsicht vor Bakterien, Pilzen und Viren! Über Ihre Hände, Instrumente und die Flächen Ihrer Praxismöbel können Krankheitserreger übertragen werden, die dann zu Infektionen führen. Neben bakteriellen Infektionen wie Staphylokokken (Eitererreger, MRSA) können Pilzinfektionen durch Dermatophyten auftreten. Aber auch Viren wie HBV, HIV, HCV müssen inaktiviert werden. Warzenviren verbreiten sich über Hautkontakt. Deshalb sind umfassende und gezielte Desinfektionsmassnahmen vor und während der Behandlung Ihrer Kundinnen und Kunden sehr wichtig.

DEMONSTRATIONS-FLÄCHE

Zusätzlich zum Bühnenprogramm gibt es auch eine Demonstrationsfläche im hinteren Bereich der Halle. Hier werden Behandlungen näher erläutert und den Besuchern demonstriert.

10.00 – 10.20 Uhr

UPN Austria: Thema folgt

11.00 – 11.20 Uhr

swissestetic AG: Dermaneed – Microneedling

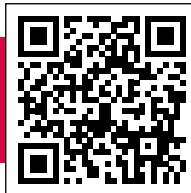
11.30 – 12.00 Uhr

Binella of Switzerland: Grand Cru de Beaute – Faltenfrei dank Nährstoffkosmetik

13.30 – 13.50 Uhr

LPG Endermologie: Die neue Geheimwaffe gegen Cellulite

Die Ticketanzahl ist begrenzt – sichern Sie sich jetzt Ihr Ticket! Einfach QR-Code scannen:



FOTOS: REFERENTEN

AUSSTELLENDEN FIRMEN UND MARKEN

Diese Marken sind bereits beim FUSS & MEDICAL BEAUTY KONGRESS dabei.

Die Ausstellerliste finden Sie tagesaktuell auf www.beauty-fairs.ch

BINELLA
OF SWITZERLAND



swissestetic
medical solution

swiss beauty point
20 Jahre

LPG
INNER POWER.
BETTER LIFE.



pure**swiss**
aesthetics



Unique Care
by UPN AUSTRIA®

(STAND: 25. APRIL 2023)

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

■ Bern / St. Gallen

SwissCell Coaching

Vielfältige Angebote für Weiterbildung und Schulungen in der Kosmetikbranche finden Sie bei SwissCell Coaching.
Profitieren Sie von dem Fachwissen, Know-how und mehrjähriger Erfahrung unserer Schulungsleiterin Tiziana Capuano med. Kosmetikerin FA. In unseren Weiterbildungsangeboten und Schulungen erlernen Sie vertieftes Wissen in folgenden Bereichen:

- Professionelle Hautbeurteilung, Anamnese, Behandlungspläne erstellen & Verkaufstechniken
- Vertieftes Fachwissen über schweizerische Zellkosmetik (SwissGetal und CellDermal Produkte)
- Sichere und effektive Behandlungsabläufe mit milden chemischen Peelings (CellDermal Cosmeceuticals), Kollagenfäden und Jett Plasma
- Effektive Behandlung von Hauptproblemen wie Akne, tiefe Falten und Pigmentstörungen.

Melden Sie sich bei uns und erfahren Sie mehr über unsere Schulungen und Schulungsdaten.
Schulungsstandorte: Bern & St. Gallen
E-Mail: info@swisscellcoaching.ch
Tel. +41 31 3123600
www.swisscellcoaching.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, Selfcare, IPL, Sachkundenachweis (geplant), 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
Tel. 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.

- Kosmetische Fusspflege
 - Fussreflexzonenmassage
 - Kl. Massage
 - Manuelle Lymphdrainage im Gesicht
- Kontakt und Unterlagen unter
www.dickerhof.ch oder unter 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 aus-

zahlt. 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,
Tel. +41 71 250 19 19
wolf@arcosakademie.ch, www.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. Auch ein Kosmetiklehrgang mit integriertem Sachkundenachweis ist geplant. 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, 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, Depigmentierung, 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

■ Bern / St. Gallen

SwissCell Coaching

Vielfältige Angebote für Weiterbildung und Schulungen in der Kosmetikbranche finden Sie bei SwissCell Coaching.

Profitieren Sie von dem Fachwissen, Know-how und mehrjähriger Erfahrung unserer Schulungsleiterin Tiziana Capuano med. Kosmetikerin FA. In unseren Weiterbildungsangeboten und Schulungen erlernen Sie vertieftes Wissen in folgenden Bereichen:

- Professionelle Hautbeurteilung, Anamnese, Behandlungspläne erstellen & Verkaufstechniken
- Vertieftes Fachwissen über schweizerische Zellkosmetik (SwissGetal und CellDermal Produkte)
- Sichere und effektive Behandlungsabläufe mit milden chemischen Peelings (CellDermal Cosmeceuticals), Kollagenfäden und Jett Plasma
- Effektive Behandlung von Hauptproblemen wie Akne, tiefe Falten und Pigmentstörungen.

Melden Sie sich bei uns und erfahren Sie mehr über unsere Schulungen und Schulungsdaten. Schulungsstandorte: Bern & St. Gallen
E-Mail: info@swisscellcoaching.ch
Tel. +41 31 3123600
www.swisscellcoaching.ch

■ 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
Weissenbrunnenstrasse 41, 8903 Birmensdorf
Tel. 044 260 22 80, Fax. 044 260 22 81
office@medbeauty.com
www.medbeauty.com, www.cellpremium.com,
www.swisspho-cell.com

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
Tel. 052 762 01 01, info@alessandro.ch
www.your-beauty-shop.ch

■ Quartino

VIPLASHES

Die VIPLASHES GmbH bietet seit 2009 professionelle Schulungen in den Bereichen: Wimpernlängerung, Lash Lifting, Brow Lifting, Brow-Henna und Seidenfaden-Lifting ohne Nadel an. Die von erfahrenen Trainerinnen geleiteten Schulungen finden in der ganzen Schweiz statt und sind immer Einzelschulungen. Alle VIPLASHES Produkte werden in Zusammenarbeit mit den Produzenten selbst entwickelt und in Europa hergestellt. Die Naturkosmetiklinie SanPietro-LAB aus Italien führen wir in Kooperation und exklusiv als Distributor. 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: Einstiegerschulungen, 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 regelmässig 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 one. 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

Face Design ist seit über 20 Jahren bekannt als die innovativste und kreativste Visagistenausbildung in der Schweiz und wurde im 2022 mit dem Gold Award ausgezeichnet.

In entspannter Atmosphäre begleiten wir dich auf deinem Weg zur Make-up-Artistin. Lernen, geniessen, erfolgreich durchstarten, dank unseren anerkannten Zertifikaten und Diplomen!

An der Visagistenschule Face Design lernst du intensiv und erfolgreich – du erhältst eine Ausbildung auf höchstem Niveau. Wir bieten dir das beste PreisLeistungsverhältnis der Schweiz!

Weitere Vorteile

- E-Learning-Plattform zur Ergänzung des Präsenzunterrichts
- Rabatt auf unser gesamtes Make-up- & Pinsel Sortiment
- Topmoderne Infrastruktur mit professionellen Make-up-Stationen
- Kostenlose Trainingseinheiten zur Vertiefung und Vorbereitung (unbeschränkt)
- International erfolgreiches Dozierendenteam – Profis von der Front
- Professionelle Unterstützung vor, während und nach der Ausbildungszeit
- Beratung für Selbstständigkeit, Social Media, Website und Bewerbungsschreiben
- Anerkannte Diplome dank eduQa-zertifiziertem Schulbetrieb
- Kostenlose Parkplätze und gut erreichbar mit ÖV

Zürcherstrasse 91
8620 Wetzikon
Tel. 044 994 60 40
info@facedesign.ch
www.facedesign.ch
www.pofly.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
Laurentzorgasse 14, 5000 Aarau
+41 62 822 71 87
+41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.ch

■ Basel

Conny Egg Cosmetics GmbH

Permanent Make-up Einzelschulung und Weiterbildungs-Seminare auch in Ihrem Institut. Vertrieb von CE und GS-geprüften Geräten (Einsteiger- und Profigeräte), Farben, Zubehör. Hammerstrasse 50
4058 Basel
Tel. 061 681 08 52
Fax: 061 683 11 7
admin@conny-egg-cosmetics.ch
www.conny-egg-cosmetics.ch

■ Dottikon

Natural Design Swiss Academy

- Offizielles PMU Verband Ausbildungsinstitut.
- Über 20 Jahre Erfahrung.
- Grundausbildung mit persönlicher Betreuung bis zu einem Jahr nach der abgeschlossenen Ausbildung.
- Visagistik-Kurs und verschiedene Weiterbildungen.
- Medizinisches Permanent Make-up.
- Areola, Trichopigmentation, SMP
- Modelle werden für Sie organisiert
- Ausbildung in Deutsch, Italienisch, Portugiesisch, Englisch und Spanisch.

Othmarsingerstrasse 3, 5605 Dottikon AG
Tel. 056 535 43 34, www.naturaldesign.ch

NAIL

■ Frauenfeld

alessandro Schweiz AG

Die alessandro Schweiz AG zählt durch ihr umfassendes Qualitätssortiment zu den führenden Anbietern von hochqualitativen Produkten und Dienstleistungen in der Schweiz.

In unserer modernen Academy in Frauenfeld bilden wir stetig neue Talente aus und begleiten Profis in der Aus- und Weiterbildung. Professionelle Schulungen auf höchstem Niveau rund um das Thema Naildesign, Pediküre, Sugaring-Waxing und Lashes erwarten Sie bei uns.

alessandro Schweiz AG
Bahnhofstrasse 88
8500 Frauenfeld
info@alessandro.ch,
Tel. 052 762 01 01
www.your-beauty-shop.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, Selfcare, IPL, Sachkundenachweis (geplant), Hair und Physiotherapie weiter und bieten praxisnahe Verkaufs- und Marketingseminare

an. Dank dem Anschluss an die Simon Keller AG profitieren Sie beim Besuch eines Seminars von Sonderkonditionen auf die kursspezifischen Produkte.

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

HAARENTFERNUNG

■ Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Sugaring als Enthaarungsmethode liegt hoch im Trend. Begeistern Sie jetzt Ihre Kunden mit Ihrem erweiterten Angebot als Dermapeepil Sugaring Profi. Mit unseren Ausbildungsangeboten in kleinen Gruppen von zwei bis sechs 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 vier bis sechs 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.

Laurentzorgasse 14, 5000 Aarau
+41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.ch

MASSAGEN

■ Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY

Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 100 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf und Dübendorf warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozentinnen bilden Sie in den Bereichen Wellness, Kosmetik, Fusspflege, Selbstmanagement, Massage, Selfcare, IPL, Sachkundenachweis (geplant), 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 Weiterbildungsangebot:
Koloristika GmbH – Ausbildungszentrum für Farbe, Stil & Image

Wir bieten seit über 39 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, Therese Hänni,
Chaumontweg 20, 3095 Spiegel b. Bern

Koloristika & Atelier Joerg Kressig,
Zähringerstrasse 32a, 8001 Zürich

Tel. +41 31 972 18 19, Tel. +41 79 279 36 78
info@koloristika.ch, www.koloristika.ch

3C Conseil en image, Chantal Cadarin,
Rue du Midi 17, 1800 Vevey
Tel. +41 78 661 09 37
ccadarin@3cconseil.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, 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. 079 826 96 82
berufsverband-fusspflege@mail.ch, www.berufsverband-fusspflege.ch



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



Schweizerische Informations- und Fachstelle für Farb- und Modestilberatung
Chaumontweg 20, 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
Regensdorferstrasse 32, 8108 Dällikon
Tel. 052 649 10 62, info@vvds.ch, www.vvds.ch

IHRE STERNSTUNDEN IM MAI

HOROSKOP

Stier (21.4. – 20.5.)

IM RAMPENLICHT:

Glückwunsch – bis zum 21.5. trübt kein einziges Wölkchen Ihren Karrierehimmel! Eine wunderbare Gelegenheit, um Ihre persönliche Wunschliste durchzugehen und noch nicht verwirklichte Ziele in Angriff zu nehmen. Zumal Sie sich gerade nicht nur pudelwohl auf der Überholspur des Lebens fühlen, sondern es auch hervorragend verstehen, Ihre Stärken gewinnbringend einzusetzen. Dabei können Sie sowohl mit Ihrem Fachwissen als auch mit Ihrer Kreativität punkten. Und obwohl Sonne und Mars Sie zu Höchstleistungen anspornen, stimmt Ihre Work-Life-Balance.



DAS LIEBES-SPECIAL FÜR DIE GEBURTSTAGSKINDER:

Egal, ob Sie sich nach der grossen Liebe, einer unverbindlichen Liaison oder einfach nur nach mehr Zauber in Ihrer bestehenden Partnerschaft sehnen, die Sterne erfüllen Ihnen jetzt nahezu jeden Wunsch! Dabei küsst der Mai vor allem Ihre romantische Seite wach. Und weil es dabei leicht passieren kann, dass Sie als liierte Stier-Eva Ihren Partner plötzlich mit ganz neuen Augen sehen, haben Venus und Mars leichtes Spiel, um Ihr inneres Feuer zum Lodern zu bringen! Nutzen Sie diese Zeit für Gemeinsamkeiten, denn so deutlich spürbar war die Liebe lange nicht mehr.

♊ Zwillinge (21.5. – 21.6.):

Nehmen Sie Ihre derzeitige Antriebslosigkeit ernst und nutzen Sie den Mai, um Ihre Akkus aufzuladen und eine Zwischenbilanz zu ziehen: Stehen Sie noch hinter Ihren Vorhaben oder sollten Sie eine Kurskorrektur vornehmen?

♎ Waage (24.09. – 23.10.):

Im Moment machen Ihnen starke Stimmungsschwankungen zu schaffen. Das Auf und Ab der Gefühle und die Spannungen in Ihrem Privatleben machen es schwer, die Energien zu bündeln. Ab dem 22.5. wendet sich dann das Blatt.

♒ Wassermann (21.1. – 19.2.):

Stecken Sie sich im Mai keine zu ehrgeizigen Ziele: Die Sterne warnen vor Selbstüberschätzung. Verträge, Entscheidungen und Investitionen sollten Sie gut prüfen oder verschieben. Entspannung finden Sie im Privatleben!

♋ Krebs (22.6. – 22.7.):

Sie spüren, dass jetzt vieles möglich ist! Denn aus kosmischer Sicht kann der Mai zu einem Ihrer erfolgreichsten und glücklichsten Monate in diesem Jahr werden. Das Beste daran: Was Sie jetzt erreichen, steht auf stabilen Beinen.

♏ Skorpion (24.10. – 22.11.):

Sofern Sie die Ungeduld einholt, weil es Sie zu neuen Ufern zieht, aber noch keine Idee vorhanden ist, wohin Ihre Reise gehen soll, lautet der Rat der Sterne: Überstürzen Sie nichts. Festigen Sie Bestehendes und geniessen Sie Ihr Liebesglück.

♐ Fische (20.2. – 20.3.):

Nicht nur Ihr Beziehungshimmel hängt voller Geigen, auch in Sachen Karriere bekommen Sie kosmischen Rückenwind: Die Sterne pushen Ihren Geschäftssinn, wecken Ihre Kreativität und verleihen Ihnen Motivation und Tatkraft.

♌ Löwe (23.7. – 23.8.):

Jupiter versorgt Sie mit guten Chancen, doch Sie stehen sich selbst im Weg. Insbesondere Ihre Selbstzweifel bremsen Sie aus! Je eher Sie akzeptieren, dass es keine Erfolgsgarantien im Leben gibt, desto schneller gelangen Sie wieder aufs Siegertreppchen!

♏ Schütze (23.11. – 21.12.):

Mit Jupiter als Wegbereiter könnten sich Ihnen einige Türen öffnen. Allerdings macht Saturn klar, dass Sie sowohl Einsatz als auch Ausdauer benötigen, um Dinge erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Gut, dass Ihnen Mars eine Extraportion Power, Mut und Motivation verleiht.

♊ Widder (21.3. – 20.4.):

Differenzen im zwischenmenschlichen Bereich drücken auf Ihre Laune, zumal Sie gerade sensibler und reizbarer als gewohnt auf Spannungen reagieren. Eine Aussprache hilft! Bleiben Sie aber fair und diplomatisch.

♏ Jungfrau (24.8. – 23.9.):

Endlich wieder ein Monat gespickt mit Erfolgserlebnissen und harmonischer Zweisamkeit! Beruflich können Sie sowohl bisher Erreichtes weiter ausbauen als auch neue Projekte in Angriff nehmen. Und in der Liebe zieht die Romantik ein!

♑ Steinbock (22.12. – 20.1.):

Nach den Anstrengungen der vergangenen Wochen können Sie wieder durchatmen. Ihre Entscheidungsschwäche bremst Sie jedoch. Sie erzielen mit Altbewährtem Erfolge, nehmen Neues aber lieber nicht in Angriff.



Jutta Gilch

ist Kosmetikerin und selbstständige Astrologin. Ihr Ziel als Beautycoach besteht darin, energetische Blockaden aufzulösen, die uns daran hindern, das Schöne in und um uns zu pflegen.

IMPRESSUM

30. Jahrgang 2023
www.beauty-forum.ch

Copyright
Health and Beauty Germany GmbH,
Ettlingen/Deutschland

Offizielles Organ der:
BEAUTY FORUM SWISS

Herausgeber und Verlag
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH
Geschäftsführer:
Roger von Ah, Roberto Valente
Zinggertorstrasse 1a, 6006 Luzern
Tel. 041 417 07 70; Fa 041 417 07 71
www.health-and-beauty.ch
info@health-and-beauty.ch

**Director Health and Beauty
Marketing Swiss GmbH**
Sebastian Moser
Tel. +49 7243 7278-110
sebastian.moser@health-and-beauty.com

Manager Publishing Editor-in-Chief
Jaqueline Kramer
Tel. +49 7243 72 78 197
jaqueline.kramer@health-and-beauty.com

Senior Manager Graphics Department
Rolf Jäger
Tel. +49 7243 72 78 194
rolf.jaeger@health-and-beauty.com

Expertenbeirat
Aline Stephanie Furrer, Jacqueline
Kennedy, Caroline Rindlisbacher,
René Schätti, Gisela Warthmann
Customer Service
Martina Sidler
Tel. 041 417 07 78
martina.sidler@health-and-beauty.ch

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

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

Jenny Würtenberger
Tel. +49 7243 72 78 198
jenny.wuerthenberger@
health-and-beauty.com

Associate Sales Support
Estelle Schütz
Tel. +49 7243 7278 217
estelle.schuetz@health-and-beauty.com

Anzeigenpreisliste
vom 01.01.2023

Bezugspreise
Einzelpreis pro Heft: CHF 9.- inkl. Porto
Jahresabonnement: für 10 Ausgaben
CHF 79.- inkl. Porto
Schülerabo: CHF 50.- inkl. Porto

Verlagsrepräsentanten Ausland
Deutschland und Österreich
Health and Beauty Germany GmbH
Ludwig-Erhard-Str. 2, D-76275 Ettlingen
Postfach 10 04 11, D-76258 Ettlingen

Tel. +49 7243 7278-0;
Fax +49 7243 7278-227
www.beauty-forum.com

Frankreich
Health and Beauty
Marketing France SARL
5, Rue Geoffroy Marie
F-75009 Paris
Tel. +33 1 84 79 27 80
info@health-and-beauty.fr
www.beauty-forum.fr

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

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

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

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

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

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

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

NR. 06 ERSCHEINT AM 19. JUNI 2023

VORSCHAU



DOSSIER:

SCHÖN MIT BABY UND KIND

Werdende Mamas und frisch gebackene Mütter durchlaufen viele körperliche Veränderungen. Ausserdem gilt es, während der Schwangerschaft und der Stillzeit auf einige Produkte und Inhaltsstoffe zu verzichten – wie können Sie Ihren Kundinnen im Babyglück dennoch etwas Gutes tun? Und wie können Kinder Behandlungen wie eine Massagen oder Maniküre geniessen? Dies und mehr erfahren Sie in unserem Dossier der Juni-Ausgabe der BEAUTY FORUM ED. SWISS.

ACHTUNG,
APPARATE!

Ab wann lohnt es sich, in den
Kauf von Geräten zu investieren?

MINIMAL
BEAUTY

Welche Produkte und Inhalts-
stoffe braucht die Haut wirklich?



ABO-HOTLINE:

Tel. 041 417 07 70

WERBEPARTNER IN DIESER AUSGABE

CNC Skincare GmbH	47
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	3, 27, U2, U3
Lydia Dainow Suisse Cosmetic GmbH	9
Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK	45
Simon Keller AG	11
Skinident AG	Einhefter
swissestetic AG	U4
VitAlga Cosmetic	47



4 FRAGEN AN

EINFACH LEBEN!

In unserer Serie „Einfach leben!“ fragen wir Menschen aus der Beauty-Branche, wie sie sich in ihrem Alltag fit halten, wie sie sich entspannen können und was ihr liebstes Reiseziel ist. Lassen Sie sich inspirieren von ...



**MARTINA
BRUNNER**

arbeitet seit ihrer Ausbildung und mehreren Weiterbildungen als internationale Make-up- und Nail-Artistin sowie als Hairstylisten für Werbeproduktionen, Editorials, Covershootings, Corporate Jobs, Events und styلت Bräute für ihren grossen Tag. Ausserdem ist sie Mitgründerin und Co-Geschäftsführerin der BLEND – Academy of Makeup Artistry in Bern.

1 WAS MACHEN SIE, WENN SIE FREI HABEN?

Wenn ich nicht gerade als Freelancerin unterwegs bin oder an der BLEND – Academy Unterricht gebe, verbringe ich die Zeit gerne in der Natur oder geniesse ein gutes Essen mit Freunden.



2 Was ist Ihr liebstes Reiseziel und warum?

Japan hat mich wahnsinnig fasziniert. Die Menschen, die Natur, die interessanten Städte und das leckere Essen. Die Reise war auch wegen meiner Begleitung besonders: Ich war mit meinem Bruder unterwegs und wir haben die Zeit zusammen sehr genossen. Ich war bestimmt nicht das letzte Mal in Japan!

3 Was tun Sie, um zu entspannen?

Für mich ist es Entspannung, wenn ich zusammen mit Freunden oder der Familie essen kann. Gute Gespräche, Lachen und die gemeinsame Zeit geben mir viel Energie. Ich lese aber auch gerne Bücher und lasse mich davon inspirieren.



4 WIE HALTEN SIE SICH FIT UND HEALTHY?

Ich gehe gerne Wandern und entdecke dabei neue Orte. Am besten mit einem guten Picknick im Rucksack. Zudem gehe ich Zwischen durch ins Fitnessstudio – entweder vor der Arbeit oder danach, je nach Lust und Laune.

WE BELIEVE IN THE POWER OF BEAUTY!

Foto: Getty Images/Lilly Bloom

**SAVE
THE
DATE!**

BEAUTY FORUM EVENTS SWITZERLAND 2023

BEAUTY BUSINESS DAY Luzern

22. Mai 2023 · Hotel Schweizerhof

FUSS + MEDICAL BEAUTY KONGRESS

18. Juni 2023 · Trafohalle Baden

BEAUTY BUSINESS DAY Lausanne

25. September 2023 · Hotel Lausanne Palace

SWISS BEAUTY CONVENTION

26. + 27. November 2023 · Stage One Zürich



**JETZT SCHON TERMINE VORMERKEN
UND TICKETS SICHERN!**
www.beauty-fairs.ch

 **BEAUTY FORUM**
SWISS by COSMOPROF

poreffect concentrate

Porenverfeinerndes Konzentrat für ein ebenmässiges Hautbild.

Verfeinert die Poren, reguliert die Talgproduktion und hat eine sichtbare Anti-Aging Wirkung.

Wirkstoffe:

- Retinol
- Salicylsäure
- Niacinamid
- Allantoin
- Panthenol

