

BEAUTY FORUM

BE INFORMED, BE INSPIRED, BE YOURSELF!

DIGITAL ODER DIREKT?

SO MEISTERN SIE DIE
KUNDENANSPRACHE

TRENDSETTER TIKTOK?

EXTREME BEAUTY-TRENDS
INSPIRIERT VON SOCIAL MEDIA

DOSSIER:

RAN AN **DEN MANN**

KOSMETIK FÜR IHN



V-NISSG



Bis zu
CHF 2800.-
sparen!

Kombiangebot IPL Gerät & V-NISSG

Wir bieten DIE Kombination für einen erfolgreichen Start mit IPL.

Wenn Sie sich für den Kauf oder die Finanzierung eines IPL Gerätes entscheiden, erhalten Sie **50%** auf alle 3 Module des Sachkundenachweises bei der Swiss Wellness Academy

Die Daten zu den Kursen
finden Sie unter
www.swa.ch



Swiss
Wellness
Academy

ONLINEBESTELLUNGEN JETZT PORTOFREI



Einfach clever shoppen:
www.simonkeller.ch

Simon Keller AG,
3400 Burgdorf

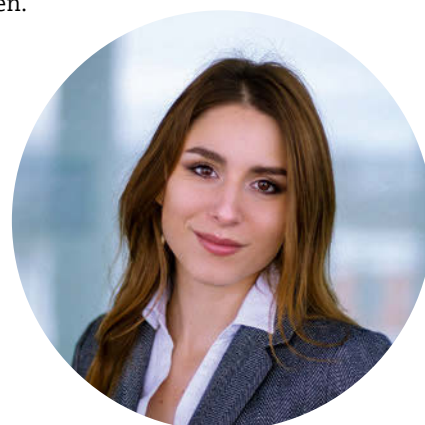
034 420 08 00
verkauf@simonkeller.ch

Keller
simonkeller.ch

GUTEN MORGEN, *Schönheit!*

Aufstehen, in den Spiegel schauen und einfach toll aussehen – das ist der absolute Traum! Dank Permanent Make-up bleibt er kein Wunschdenken. Mit welchen Trends und Techniken Sie Ihre Kundinnen und Kunden zu gleichmässigen Augenbrauen, sinnlichen Lippen oder zu einem dezenten Lidstrich verhelfen können, erfahren Sie ab Seite 6. Ein weiteres Highlight in dieser Ausgabe ist unser Dossier ab Seite 24, in dem wir uns ganz und gar der Herrenkosmetik widmen. Lesen Sie, welche minimalinvasiven Treatments bei den Herren beliebt sind, oder lassen Sie sich von unserem Step-by-step davon überzeugen, dass Make-up – richtig angewendet – auch etwas für ihn ist! In der Umfrage unter Kosmetikexpertinnen der Schweiz haben wir zudem Meinungen und Praxistipps zum „Kunde Mann“ im Kosmetikinstitut für Sie zusammengetragen. Last, but not least möchte ich Ihnen unseren Businessartikel ab Seite 40 ans Herz legen: Denn ob Ihre Kundschaft nun männlich oder weiblich ist – für Ihren Erfolg als Kosmetikerin zählt die gelungene Kundenansprache, die bestenfalls ein Mix aus persönlicher und digitaler Kommunikation ist.

Viel Spass beim Schmökern in der neuen Ausgabe!



Ihre

Jaqueline Kramer

Jaqueline Kramer

Editor-in-Chief

BEAUTY FORUM Ed. Swiss



SWISS BEAUTY CONVENTION

26. + 27. NOVEMBER 2023 · STAGEONE EVENT & CONVENTION HALL, ZÜRICH

Jetzt Ticket bestellen:
www.beauty-fairs.ch/convention



**SWISS BEAUTY
CONVENTION**
by COSVORPOT



INHALT

OKTOBER 2023

D

24

DOSSIER

RAN AN DEN MANN!

Erfahren Sie, was sich Männer als Kunden wünschen und welche Treatments bei den Herren beliebt sind.

24 Intro

Auch Männer wollen sich pflegen und schön fühlen! Hier lesen Sie, wie.

26 Die Top Two für ihn

Die beliebtesten minimal-invasiven Behandlungen

29 News

Herrliche Pflege

30 Der gepflegte Mann

Step-by-step zu einem perfektionierten Teint

33 Lederlook

Interview mit Stylistin Lucine Ayanian

34 Der Kunde Mann

Umfrage: Was wünschen sich Männer im Kosmetik-institut?

SKIN & BODYCARE CLASSICS

Pflege

6 Jetzt wird's permanent!

Aktuelle Permanent-Make-up-Techniken

12 Hautwissen

Serie, Teil 10: Rosacea

15 Was würden Sie tun?

Serie

16 News

HIGH COMPETENCE

Apparative Kosmetik

18 FAQ zur V-NISSG

Serie, Teil 2

Medical Beauty

19 News

20 Trendsetter TikTok?

Die neuesten Beauty-Trends aus den sozialen Medien

BUSINESS & COMMUNITY

36 Institut des Monats

Glamorize by Claudia Caviglia

40 Die Kundenansprache leicht gemacht

Digital und persönlich

44 News

STYLE & FASHION

46 Make-up-Looks mit Wow-Effekt

Die Looks für diesen Herbst und Winter

LIFESTYLE & SELFCARE

Ernährung & Fitness

52 CBD für straffe Haut

Die pflegenden Eigenschaften des CBD-Öls

Personality

66 Einfach leben!

Serie: 4 Fragen an Iris Kuchler

EVENTS

54 Auf nach München!

Die BEAUTY FORUM MÜNCHEN steht vor der Tür



52

CBD FÜR STRAFFE HAUT

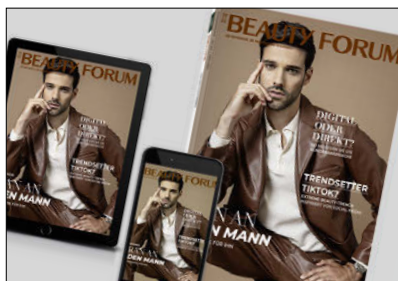
Die pflegenden Eigenschaften des CBD-Öls

55 Zwei Tage Profikosmetik pur!

Die SWISS BEAUTY CONVENTION

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 sowie die Sonderbeilage Medical Collection Beauty Forum Ed. Swiss der Health and Beauty Marketing Swiss AG.



UNSER COVER-LOOK

„EIN LEDERLOOK IN ERDIGEN BRAUNTÖNEN VERSPRÜHT MÜHELOSE ELEGANZ UND LÄSSIGKEIT.“

Lucine Ayanian, Stylistin



Titelbild + Cover-Look

Fotos: Philipp Keusen

Make-up: Martina Brunner / Blend Academy

Stylistin: Lucine Ayanian

Outfit: Lederanzug & Cardigan von H&M

Model: Yann Wellhauser / Scout Modelagentur

46

MAKE-UP-LOOKS MIT WOW-EFFEKT

Die Looks für diesen Herbst und Winter







JETZT WIRD'S PERMANENT

Permanent Make-up (PMU) hat in den vergangenen Jahren an Beliebtheit gewonnen. Angesichts der Fülle an Informationen und Inspirationen in den Medien kann es jedoch auch zu Verwirrung und Überforderung kommen. Um diese Probleme zu überwinden, ist es hilfreich, die Fakten aufzuschlüsseln und die grundlegenden PMU-Techniken genauer zu betrachten.

Als Dienstleister, der viele diverse PMU-Methoden beherrscht, hat man den Vorteil, gänzlich unterschiedliche Effekte zu erzielen und den verschiedensten Kundenwünschen und Hautbeschaffenheiten kompetent gerecht zu werden. Es erfordert gleichwohl eine hohe Investition in den Lernaufwand. Sobald man jedoch die anfänglichen Herausforderungen gemeistert hat, eröffnet sich eine vielversprechende Karriere als erfolgreiche Permanent-Make-up-Artistin.

TECHNIKEN DER VORZEICHNUNG

Vor dem Pigmentieren stehen die Vorbereitung des Behandlungsareals und die Skizzierung des Endergebnisses. Je nach Ausgangslage ist es auch hilfreich, verschiedene Techniken zu beherrschen. Mit klassischen Vorzeichenstiften und der Auswahl verschiedener Farbtöne kann der Kunde bereits vor der eigentlichen Pigmentierung sein angestrebtes Ergebnis betrachten. Der Vorteil dieser Variante besteht darin, dass Kunden weniger Vorstellungskraft hinsichtlich des Ergebnisses benötigen. Ihnen wird präsentiert, wie ihre Pigmentie-

rung nach der Anwendung in Bezug auf Form, Farbe und Intensität aussehen wird. Ein Nachteil dieser Methode kann darin bestehen, dass es bei schwieriger Formfindung durch wiederholtes Auftragen zu hoher Deckkraft oder verschmierten Bereichen und damit zu Mehraufwand und unklarer Sicht kommen kann. Gerade Anfänger laufen bei dieser Technik Gefahr, die Vorzeichnung während der Pigmentierung schneller zu verwischen oder sogar zu verlieren, bevor sie die Form sicher fixieren konnten. Dasselbe gilt auch für die Vorzeichnung von Augenbrauen und Lippen nur mit Concealer. Für erfahrene Pigmentisten und insbesondere bei vorhandenen Fremd-pigmentierungen, die korrigiert werden sollen, kann dies je nach Arbeitsweise eine grosse Hilfe sein. Die vorhandenen Farbanteile können innerhalb der Concealer-Umrandung deutlich gesehen werden, sodass der Pigmentist gezielt mit mehreren Farben arbeiten kann.

KLARE KOMMUNIKATION

Für einige Kunden ist es jedoch schwierig, sich das angestrebte Ergebnis durch diese Vorzeichnungsmethode vorzustellen. Gleiches gilt

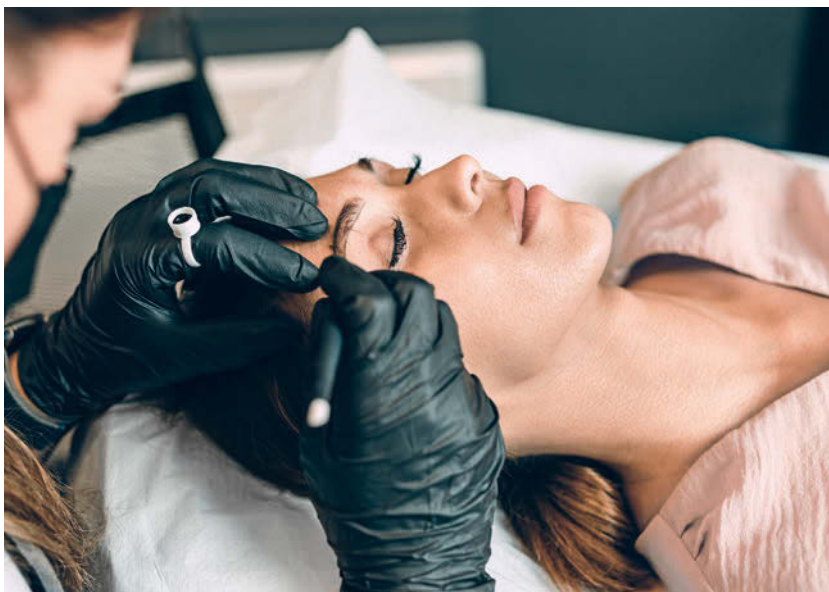
für kontrastreiche Zeichnungen mit speziellen Gel-Linern oder eingefärbten Fäden, bei denen die Konturen zudem mit Concealer definiert werden. Bei diesen Varianten ist eine klare Kommunikation wichtig. Der Kunde muss verstehen, dass es rein um die Symmetrie und Formfindung geht. Im besten Fall wurde zuvor bereits die Farbwahl besprochen und demonstriert. So kann der Kunde sich mit Vertrauen in die Hände des Pigmentisten begeben. Für viele PMU-Künstler ist diese Form der Vorzeichnung die erste Wahl, da die Gel-Liner besser auf der Haut haften und nicht so leicht verschmieren, vorausgesetzt der passende Concealer wird verwendet.

AUF DIE VORZEICHNUNG KOMMT ES AN

Bei allen Vorzeichnungsmöglichkeiten ist es als PMU-Künstler wichtig, erst mit der Pigmentierung zu beginnen, wenn die Zeichnung absolut perfekt ist und der Kunde keine Fragen mehr hat. Auch wenn während der Pigmentierung Teilbereiche nicht ausreichend sichtbar übertragen wurden, sollte lieber abgesetzt und nachgezeichnet werden.

WELCHE ARBEITSWEISEN GIBT ES BEI DER PIGMENTIERUNG?

Unterschiedliche Effekte erzielt man durch clever ausgewählte Arbeitsweisen und Farbabfolgen. Mit stark gefüllten Linienzeichnungen erzeugt man klare und präzise Striche, sei es für die Konturen der Lippen, Lidstriche oder für feine, lebhaft Details wie Härchen oder Äderchen. Schattierungen kommen zum Einsatz, um grössere Flächen einzufärben oder aufgelockerte Strichoptiken zu erzeugen. Beide Varianten können kombiniert, aber auch einzeln angewendet werden. Zarte oder deckende Zeichnungen, realistische oder extravagante Ergebnisse sowie Tiefe und Dimension werden durch künstlerisches Geschick ausgearbeitet. Dazu kann abhängig von eigenen Vorlieben und der Haut jeweils sowohl manuell als auch maschinell gearbeitet werden.



Die Wahl der Farbtechnik ermöglicht eine individuelle Gestaltung und Anpassung an die Bedürfnisse des Kunden.



Je klarer Sie vorzeichnen, desto besser kann sich der Kunde die Pigmentierung vorstellen.

VERSCHIEDENE FARBTECHNIKEN

Die Wahl der geeigneten Farbe oder Kombination von Farben wird mit zunehmender Erfahrung immer gezielter, aber auch kreativer. Durch jahrelange Erfahrung mit verschiedenen Pigmenten kann man eine gute Einschätzung darüber entwickeln, in welche Richtung sie sich im abgeheilten Zustand entwickeln. Zudem kann man mit der richtigen Farbwahl unerwünschte Tönungen der Haut, beispielsweise bei sehr dunklen oder kühlen Lippen, korrigieren.

Bei einer einfarbigen Pigmentierung wird ein einziger Farbton verwendet, um eine gleichmässige Färbung und Definition zu erzielen. Durch Variation in der Pigmentdichte können auch so unterschiedliche Ergebnisse erzielt werden. Im Gegensatz dazu werden bei einer mehrfarbigen Pigmentierung verschiedene Farbtöne miteinander kombiniert, um ein multidimensionales und lebendiges Aussehen zu erzeugen. Zudem können speziell abgestimmte Farben eingearbeitet werden, um die Ergebnisse zu veredeln. Durch gezielte Platzierung von Schatten und Highlights lassen sich bestimmte Merkmale hervorheben oder korrigieren. Mit geschickt platzierten Schattierungen können beispielsweise die Augen grösser oder die Lippen voller wirken.

Alle Farbtechniken sind für alle zu pigmentierenden Bereiche geeignet. Ob es sich um Augenbrauen, Augenlider, Lippen oder medizinische Pigmentierungen handelt: Die Wahl der Farbtechnik ermöglicht eine individuelle Gestaltung und Anpassung an die Bedürfnisse des Kunden.

FOTO: HEDGEHOG94/SHUTTERSTOCK.COM



Lydia Dainow Men

- Speziell auf die Bedürfnisse der Männerhaut ausgerichtete Pflegeprodukte
- Mit sorgfältig ausgesuchten, hautfreundlichen und naturnahen Wirkstoffen wie Vitamin B3, Kaktusextrakt, Harz der wilden Pistazie, Koffein, Peeling Partikel aus Kieselerde, Hyaluron und Aktivkohle



Weitere Informationen unter:

Telefon: +41 (0)62 878 31 41

www.lydiadainow.com

Die Vielfalt der Linien

Die Umsetzung von Linien kann individuell gewählt werden, entweder durch deckend gefüllte oder sanft schattierte Linien. Die Ergebnisse variieren je nach Art des PMU-Stils, des Handstücks und Anwendungsbereichs:

- **Augenbrauen:** Es können scharfe und sehr präzise Härchen gezeichnet werden oder alternativ weich schattierte Härchen. Für ein natürlicheres Aussehen ist die Hautbeschaffenheit entscheidend.
- **Augen:** Am Oberlid werden einzelne ganz feine Linien bei den modernen schattierten Lidstrichen, dem sogenannten „Baby Liner“ verwendet. Für klassisch ausgefüllte Lidstriche wird bei der Übertragung der Vorzeichnung zu Beginn der Anwendung eine begrenzende Kontur gezogen und anschliessend gefüllt. Das Unterlid wird im modernen Permanent Make-up oft gar nicht mehr oder nur dezent pigmentiert. Es wer-

den eher zarte Schattierungen für eine dezente Wimpernkranzverdichtung oder sehr feine, scharf begrenzte Linien eingesetzt.

- **Lippen:** Hier kann eine sehr exakte, scharfe Kontur gezeichnet werden oder eine zarte Begrenzung für ein sanftes Erscheinungsbild und für das schnelle Einschattieren bei dezenteren Techniken.

Die Durchführung von Schattierungen kann entweder flächig und deckend oder als luftig angeordnete Punkte umgesetzt werden.

- **Augenbrauen:** Schattierungen eignen sich für Farbkorrekturen sowie für alle Varianten der pudrig gestalteten Brauen, um mehr Definition und Fülle zu verleihen.
- **Lid:** Sowohl extravagante Lidstriche mit deckender Schattierung als auch zarte Varianten für einen subtilen Effekt werden durch Schattierungen er-

gänzt. Für Männer und Frauen, die es natürlicher mögen, ist eine dezente schattierte Wimpernkranzverdichtung perfekt.

- **Lippen:** Schattierungen ermöglichen es, durch Anpassung der Pigmentdichte einen Lippenstifteffekt zu verleihen oder eine zarte Einfärbung für einen natürlichen Look zu erzeugen.
- **Medizinische Pigmentierung:** Schattierungen kommen bei jeglichen Farbangleichungen zum Einsatz, beispielsweise zum Ausgleich von Unregelmässigkeiten.

Dotting nennt man das Setzen von Punkten, die entweder nah beieinander- oder weiter auseinanderliegen.

- **Augenbrauen:** Hilfreich zum Auflockern des Brauenkopfes oder um mit Punktschattierungen einen fließenden Übergang zu erreichen.
- **Lid:** Dotting kann zur Wimpernkranzverdichtung verwendet werden, um einen dichteren und intensiveren Effekt entlang des Wimpernkranzes zu erzeugen.
- **Lippen:** Bei der Anwendung von Dotting können Fordyce-Drüsen oder Falten kaschiert werden. Zudem kann eine Art „Frosting“-Effekt erzielt werden, bei dem die Lippen einen subtilen Schimmer erhalten.
- **Medizinische Pigmentierung:** Dotting wird bei verschiedenen medizinischen Pigmentierungen eingesetzt, beispielsweise bei Kopfhaut-Pigmentierungen zur Imitation von Haarfollikeln, bei Narbenkorrekturen, um das Erscheinungsbild an die umgrenzende Haut anzupassen, oder bei der Brustwarzenrekonstruktion.



Aufglockerte Strichoptiken können den pigmentierten Augenbrauen mehr Fülle geben.

Die Vielseitigkeit der Farbtechniken bietet die Möglichkeit, kreative Fähigkeiten zu entfalten und massgeschneiderte Lösungen für Kunden zu schaffen.

DAS SPIEL MIT DEN SYNONYMEN

Um die Branche voranzubringen und das positive Image professioneller PMU-Dienstleister weiter auszubauen, ist es wichtig, dass Kollegen untereinander ehrlich sind. Unabhängig davon, wie ein Künstler seine Pigmentierungstechniken bezeichnet, basieren sie letztendlich auf

kleinen Farbpunkten, die als Linien oder Schattierungen das Gesamtkunstwerk des PMU schaffen. Alle Techniken werden erst dann besonders, wenn sie fachkundig umgesetzt werden und dem Kunden das gewünschte Ergebnis liefern, das zudem seine Vorzüge betont. Für das eigene Marketing kann es dennoch vorteilhaft sein, eine kreative Wortwahl zu verwenden. Kunden finden es interessant und einzigartig, wenn sie eine vermeintlich besondere Technik erhalten, und tragen dürfen. Übung und Kreativität sind der

Schlüssel zum Erfolg. Also ran an die Übungshaut und viel Freude beim Kreieren.



Melanie Miniaci

Die Autorin ist staatlich geprüfte Kosmetikerin mit medizinischem Schwerpunkt. Sie ist selbstständig und hat sich auf Permanent Make-up spezialisiert. Darüber hinaus ist sie Beraterin/Coach. www.miderma.de.

SWISSGETAL



NEW
CELLULAR
INTENSIVE
RICH CREAM



DIE LANGFRISTIGE LÖSUNG FÜR TROCKENE HAUT

DIE WICHTIGSTEN INHALTSSTOFFE

- SWISS SILVA (WALD) KOMPLEX: MOOSEXTRAKT, FRISCHZELLE FAGUS SYLVATICA UND BIRKENSAFT
- ARGAN-, APRIKOSENKERN- UND TRAUBENKERN- ÖLE
- SHEA BUTTER
- GURKENEXTRAKT



Beratung und Bestellung
von gratis Mustern unter
+41 31 312 36 06

WWW.SWISSGETAL.CH

Serie
TEIL 10: ROSACEA

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

Wir befinden uns mitten im Herbst, und die Temperaturen sinken: Kalter Wind und trockene Heizungsluft können die Symptome chronischer Rosacea verstärken. Betroffene leiden aus diesem Grund besonders in den Herbst- und Wintermonaten unter dieser Hauterkrankung. Lesen Sie im Folgenden, wie Rosaceabeschwerden gelindert werden können.

ROSACEA ERKENNEN

- gerötete und brennende Haut an den Wangen und der Nase im frühen Stadium
- dauerhafte Gesichtsrötung
- entzündliche Hautstellen wie Pickel, Eiterbläschen und Knötchen
- erweiterte Blutgefässe
- Hautschwellungen

SO GEHT ES WEITER !

Teil II zum Thema „Psoriasis“ folgt in einer der kommenden Ausgaben.

BEREITS ERSCHIENEN

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

Vitiligo	9/2023
Nagelpilz	7+8/2023
Sonnenschutz	6/2023
Hautkrebs	5/2023
Akne	4/2023
Psyche	2+3/2023
Ernährung	1/2023
Kälte	12/2022
Pigmentflecken	11/2022

- Bindegewebs- und Talgdrüsenverdickung an der Nase im späteren Stadium
- Schwellung der Augenlider oder Augen; gegebenenfalls mit Juckreiz und Rötungen

Treten diese oder ähnliche Symptome auf, rate ich, diese bei einer Dermatologin oder einem Dermatologen abklären zu lassen, auch, um eine Verwechslung mit Akne auszuschliessen.

URSACHEN

Die genaue Ursache von Rosacea ist bis heute nicht vollständig geklärt. Die Entstehung könnte genetische Veranlagung sein und durch Umweltfaktoren und Hautreaktionen beeinflusst werden. Auch wie das Immunsystem auf Reize oder Hautveränderungen reagiert, kann eine Rolle spielen. Rosacea tritt meistens im Alter von 30 bis 50 Jahren bei Personen mit tendenziell heller Haut primär im Gesicht oder am Kopf auf.

TRIGGER VERMEIDEN

Die Symptome von Rosacea können durch eine Reihe von Faktoren ausgelöst oder verstärkt werden. Daher empfehle ich, folgende sieben Trigger zu vermeiden:

- 1. Sonnenexposition:** Es können Hautrötungen, Entzündungen und Schübe entstehen.
- 2. Wind und Kälte:** Die Haut kann gereizt und gerötet werden und sich entzünden.
- 3. Hitze:** Hohe Temperaturen (durch Saunen oder heisse Bäder) können die Blutgefässe erweitern und so Rötungen und Entzündungen auslösen.
- 4. Bestimmte Lebensmittel:** Scharfe Gewürze, heisse Getränke und Alkohol (besonders Rotwein) können

Hautreaktionen und Entzündungen hervorrufen. Auch bestimmte Lebensmittel mit hohem Histamingehalt, Zuckeranteil und Kohlenhydraten verschlimmern Rosacea.

5. Stress und emotionale Belastung:

Starke Emotionen wie Scham, Ärger oder Aufregung können Hautreaktionen bei Menschen mit Rosacea auslösen.

6. Hautpflegeprodukte:

Produkte mit aggressiven Inhaltsstoffen können die Haut reizen.

7. Anstrengung:

Intensive körperliche Aktivität, beispielsweise durch Sport, kann die Durchblutung anregen und dadurch Hautrötungen verursachen.

BEHANDLUNG

Die Hautärztin oder der Hautarzt wird je nach Schweregrad der Symptome eine individuelle Behandlung vorschlagen. Möglichkeiten, die in Betracht kommen, sind: Cremes/Gels, entzündungshemmende Medikamente, Augentropfen oder -salben, das Vermeiden von Triggern und die Therapie mit kaltem Plasma. Mit der Plasmatherapie habe ich in meiner Praxis bereits sehr gute Erfahrungen gemacht.

Alltagstipp: Empfehlen Sie Ihren Kundinnen Make-up-Produkte, die insbesondere für Rosacea geeignet sind, um Rötungen und Unregelmässigkeiten abzudecken.



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



A bubbled up
experience
for everyone!

GLQ₂FACIAL

geneo x

swiss beauty point

Grindelstrasse 12
8303 Bassersdorf
Tel. 044 803 22 11
office@tobas.ch
www.swissbeautypoint.ch



Erleben Sie
das geneo x live
an der
SWISS BEAUTY
CONVENTION

Ratgeber

ALLTAGSPROBLEME TEIL 32

WAS WÜRDEN SIE TUN?

„Ich habe eine richtig gute und hoch motivierte neue Mitarbeiterin. Das Problem ist nur, dass die meisten Kundinnen nach wie vor von ‚der Chefin‘ behandelt werden wollen. Was würden Sie tun?“

Martina F., Kosmetikerin aus Baden

DIE EXPERTIN



SARAH BRANGER

Mit Rat und Tat zur Seite steht in diesem Monat Sarah Branger. Sie ist Gründerin und Inhaberin des Kosmetikinstituts Focus Beauty by Sarah Branger in Aarburg. www.focusbeauty.ch

Eine optimale Vorstellung der neuen Mitarbeiterin beginnt mit Marketing. Wenn Sie in den sozialen Medien aktiv sind, bieten diese eine hervorragende Plattform dafür.

An dieser Stelle empfehle ich die Erstellung eines kurzen Vorstellungsvideos der neuen Mitarbeiterin. In diesem Video kann sie sich vorstellen, ihre Qualifikationen präsentieren und einen Einblick in ihre Fähigkeiten geben. Dadurch erhalten Ihre Kunden einen ersten Eindruck und können sich selbst ein Bild von ihr machen. Die Sympathie spielt eine wesentliche Rolle. Falls Ihre neue Mitarbeiterin sich vor der Kamera nicht wohlfühlt, können Sie alternativ

auch einen Post mit einem aussagekräftigen Foto verwenden. Dieser Ansatz trägt dazu bei, Vertrauen aufzubauen und mögliche Unsicherheiten zu verringern. Sollten Sie nicht auf sozialen Medien präsent sein, wäre dies ein ausgezeichnete Zeitpunkt, um damit zu beginnen.)

Ein weiterer Ansatz, der bei der Kundschaft stets gut ankommt, ist die Einführung eines Kennenlernrabatts. Hierbei haben Sie die Möglichkeit, eigenständig zu bestimmen, welchen Rabatt Sie Ihren Kunden gewähren möchten und in welcher Höhe.

Am besten machen Sie dazu einen Post oder einen Newsletter mit einem Rabattcode wie „MeetMe 10 Prozent“. So gibt es für die Kunden einen Anreiz, bei der neuen Mitarbeiterin einen Termin zu buchen, was den Weg für einen erfolgreichen Start ebnet. Insgesamt bietet die Einführung neuer Mitarbeiterinnen die Möglichkeit zur Weiterentwicklung und erfordert klare Kommunikation, Einheitlichkeit der Behandlungsabläufe und kreative Marketingansätze, um Vertrauen aufzubauen und die Kundenbindung zu stärken.

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!

Wer kennt es nicht: Zur Entlastung stellen Sie eine neue Mitarbeiterin ein, doch Ihre Kundinnen und Kunden wollen weiterhin nur zur Chefin.

Die Kundschaft entwickelt oft eine starke Bindung und Vertrauen zur Gründerin oder Chefin eines Kosmetikinstituts, die die Vision, Werte und den Beginn verkörpert. Deshalb kann dies dazu führen, dass andere Mitarbeiter übersehen werden, da Kunden oft an Gewohnheiten festhalten und keine schlechten Erfahrungen riskieren möchten.

Aus diesem Grund lege ich grossen Wert auf die Gleichheit von Behandlungsabläufen im Team, um Unstimmigkeiten zu vermeiden. Unterschiedliche Behandlungsdauer oder -umfang zum gleichen Preis können Kunden irritieren. Eine klare Kommunikation mit der Kundschaft ist von Bedeutung. Neue Mitarbeiterinnen werden so geschult, dass die Behandlungsabläufe einheitlich sind, wodurch die Kundschaft Vertrauen in die Dienstleistungen erlangt.

Trotzdem haben manche Kunden das Gefühl, dass die Chefin bessere Leistungen erbringt. Dies mag für bestimmte Behandlungen zutreffen, jedoch selektiert das Team keine unqualifizierten Mitarbeiterinnen. Wichtig ist hier eine klare Kommunikation über die Bereicherung und die Fähigkeiten, die die neue Mitarbeiterin darstellt und mitbringt.

READY FOR X-MAS

1



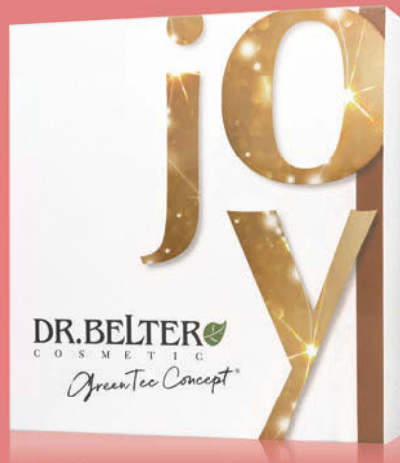
2



3



4



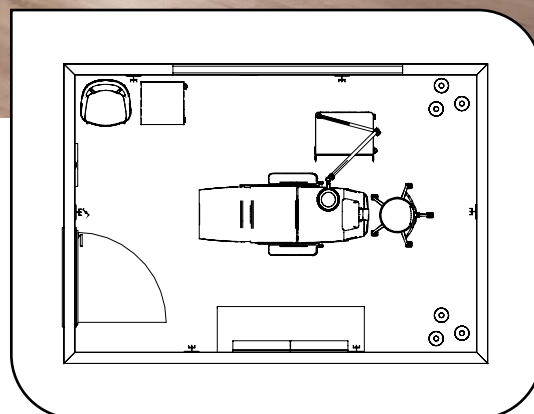
5



1 DR. SPILLER Die diesjährige Weihnachtskollektion „The Universe of Beauty“ umfasst acht Sets für verschiedene Hautbedürfnisse. Neben dem Adventskalender mit Produkten in Minigrösse gehört das „Space of Spa“-Set zu den Highlights. Es enthält eine Körperbutter sowie eine Duftkerze. www.dr-spiller.com **2 BABOR** Der „Ampule Concentrates Adventskalender 2023“ verspricht 24 pflegende Überraschungen, die sich hinter dem hellen, edlen Design mit goldenen Akzenten verstecken. Tel. 055 420 28 20, ch.babor.com **3 PHYRIS** Gestaltet wie ein Märchenschloss, lädt der Adventskalender in vier „Pflege-Suiten“ ein, die jeweils aufeinander abgestimmte Produkte in Sondergrössen enthalten. Ein Luxusserum gibt es in Originalgrösse. Tel. 044 986 20 40, www.musculus.ch **4 DR. BELTER** Zwei Bestseller, verpackt in festlicher Kartonage, das ist das „stimula®« Vivacell anti-aging face care set“. Das „GlowSerum“ hat die Aufgabe, für nachhaltige Hydratation zu sorgen, während die „24 anti-age revitalizing cream“ die Haut von innen heraus festigen soll. Tel. +49 (0) 531 34 44 78, www.dr-belter.de **5 DR. GRANDEL** Der „Beauty Stars“-Adventskalender stellt hinter 24 Türcchen 25 Ampullen in den Fokus. Eine Minibar zum Aufstellen der Ampullen und täglich ein motivierender Spruch runden den Kalender ab. Tel. 044 986 20 40, www.musculus.ch

**SWISS BEAUTY
CONVENTION**

26.-27.11.2023

**Wir sind dabei und
freuen uns auf Sie!**

Eintreten und Wohlfühlen

Sekundenbruchteile entscheiden, wie wir eine Umgebung wahrnehmen und ob wir uns in einem Raum wohlfühlen. Was in den eigenen vier Wänden selbstverständlich ist, spielt auch im Dienstleistungsbereich eine immer größere Rolle.

Inspiration und Ideengeber bei der Einrichtung der eigenen Praxis sind die RUCK Raumkonzepte. Sie bieten innovative Konzepte und Lösungen für jeden Geldbeutel und jeden Tätigkeitsbereich: Von der platzsparenden Alles-drin-Lösung für die erste eigene Praxis bis zur spektakulären Spa- und Wellnesskabine. Basis ist dabei ein ganzheitlicher Ansatz für die Praxiseinrichtung, der neben der Produktausstattung auch Gestaltung und Design des Praxisraums mit einbezieht.

Mit unseren neuen Polsterfarben eröffnet sich eine ganze Palette natürlicher Farbtöne im skandinavischen Stil, die sich wunderbar kombinieren lassen. Einundzwanzig fix und fertige Raumkonzepte bieten Inspiration für Ihre eigene Praxisumgebung.

Eines davon ist das Raumkonzept „Enzo“ für Kosmetik- und Wellnessbehandlungen. Hier erwartet Ihre Kund:innen ein echtes Wohlfühlambiente. Durch die Kombination beruhigender und natürlicher Farbtöne mit hellem Eichenholz wird die perfekte Umgebung für eine entspannende Kosmetik- und Wellnessbehandlung geschaffen.

Im Zentrum: Die RUCK® Kosmetikliege LUNA. Sie erfüllt mit der Verarbeitung von Formholz-elementen und ihrem klaren Design optisch höchste Ansprüche. Durch ihre innovative Funktionalität werden außerdem optimale Voraussetzungen für ein ergonomisches Arbeiten geschaffen. Die Behandlung wird so zu einem Rundum-Wohlfühlerebnis – sowohl für die Kund:innen als auch für die Behandelnden.

- > Einzigartiges Design durch die Verarbeitung von Formholzelementen
- > Handschalter mit Memoryfunktion und vier programmierbaren Benutzerprofilen
- > Soft Warming-Funktion für Rücken- und Sitzfläche
- > Komfortable Verstellung der Rückenlehne direkt durch die Kundin oder den Kunden möglich

Wir beraten Sie gerne!

Mit unserem neuen Raumkonzept Planer unterstützen wir Sie bei der individuellen Planung und Einrichtung Ihrer Praxis, genau abgestimmt auf Ihre persönlichen Bedürfnisse. Besuchen Sie uns in der RUCK Erlebniswelt.

Serie
TEIL 2: BEHANDLUNGSBEREICHE DER V-NISSG

FAQ ZUR V-NISSG

René Schätti, Geschäftsleiter und Vorstandsmitglied der SGMK sowie Präsident der Trägerschaft V-NISSG Kosmetik, beantwortet häufige Fragen zur V-NISSG und zum Sachkundenachweis.

„Jede Person, die Behandlungen, die unter die V-NISSG fallen, an Menschen durchführt, braucht den Sachkundenachweis.“

1 WELCHE BEHANDLUNGSBEREICHE FALLEN UNTER DIE V-NISSG?

Unter das Gesetz der V-NISSG fallen die Entfernung von Haaren mit Laser oder IPL sowie die Entfernung von Tattoos und Permanent Make-up. Dazu Behandlungen für die Reduzierung von Fettpolstern oder Cellulite. Aber auch, wer Akne, Couperose, Blutschwämmchen und Spinnennäve kleiner als 3 Millimeter, Falten, Narben oder postinflammatorische Hyperpigmentierungen mit Technologien, die nichtionisierende Strahlung oder Schall aussenden, behandelt, braucht ab dem 1. Juni 2024 dafür die Sachkunde, sofern man nicht bei einem Arzt oder einer Ärztin angestellt ist und unter direkter Aufsicht, Kontrolle und Verantwortung arbeitet.

2 WELCHE MODULE MUSS MAN ABSOLVIEREN, UM EINEN SACHKUNDENACHWEIS ZU ERLANGEN?

Als Erstes absolviert man ein Modul Grundlagen, das die für die Behandlungen gemäss V-NISSG wichtigsten Grundkenntnisse in den Bereichen Anatomie, Physiologie sowie Pathophysiologie der

menschlichen Haut und Haare, Haut-, Gefäss-, Nagel- und Gewebeveränderungen und Beurteilung von Haut, Haaren, Gefässen, Nägeln und Gewebe vermittelt. Mit einem eidgenössischen Abschluss in der Kosmetik kann dieses Modul in einer verkürzten Version absolviert werden.

Das darauffolgende Modul Technologien vermittelt Grundkenntnisse in den Technologien, die den Behandlungen gemäss V-NISSG zugrunde liegen. Also Optische Strahlung (Laser und IPL), Radiofrequenz, Niederfrequenz, Ultraschall, Stosswelle und Kryolipolyse.

Als Letztes, um einen Sachkundenachweis zu erlangen, schliesst man die für sein Angebot im Studio benötigten BKF-Module ab. Während die Module Grundlagen und Technologien für alle Sachkunden gleich sind, vermitteln die BKF-Module behandlungsspezifische praktische Fähigkeiten und Fertigkeiten sowie eine Vertiefung des nötigen Fachwissens für die Durchführung der Behandlungen gemäss V-NISSG. Es gibt insgesamt sieben Module, die alle Behandlungen abdecken:

- Haarentfernung mit Laser
- Haut und Pigmentierung

- Haarentfernung mit hochenergetisch gepulstem nichtkohärentem Licht (IPL)
- Entfernung von Permanent Make-up und Tattoo
- Cellulite und Fettpolster
- Nagelpilz
- Laser-Akupunktur

3 REICHT ES, WENN NUR EINE PERSON IM STUDIO DIE SACHKUNDENACHWEIS HAT?

Nein! Alle, die die obigen Behandlungen mit den genannten Technologien erwerbsmässig am Menschen ausführen, benötigen einen Sachkundenachweis. Es reicht nicht, wenn nur eine Person im Studio sachkundig ist. Erwerbsmässig umfasst übrigens auch das Verkaufspersonal von Geräteherstellern, wenn Sie bei Geräteführungen mit laufendem Gerät am Menschen arbeiten.



René Schätti

ist Geschäftsleiter und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Gesellschaft für medizinische Kosmetik, kurz SGMK, sowie Präsident der Trägerschaft V-NISSG Kosmetik. www.sgmkverband.ch

MEDICAL BEAUTY



1 COMFORT ZONE Das „Luminant“-Sortiment, bestehend aus „Serum“, „Cream“ und „Defense Fluid SPF 50“, basiert auf der „Luminant 3-Bright Technology™“, die verspricht Hyperpigmentierung und dunkle Flecken bei allen Hauttypen zu korrigieren. Tel. 044 389 87 87, www.jp-rosselet.ch **2 BELICO** Zwei neue „Meso Shots“ bieten spezielle Wirkstoffkomplexe für die Haut: „Meso Shot Fibro Active“ soll mit einem Antioxidantienkomplex für gefestigte Haut sorgen. Um Akne zu reduzieren sowie entzündlicher und postinflammatorischer Hyperpigmentierung und atrophischer Narben entgegenzuwirken, gibt es „Meso Shot Acne Scar“ mit Azelainsäure, Antioxidantienkomplex und Vitamin B12. www.belico.de **3 DR. LIV KRAEMER** Die probiotische Basiscreme „Biome Barrier“ soll das Mikrobiom der Haut mithilfe von Bifida Ferment Lysat und Lactococcus Ferment Lysat unterstützen und die Haut somit vor schädlichen Umwelteinflüssen schützen. Sie ist mit Aloe vera, Hyaluronsäure und Gurkenextrakt angereichert und hat eine leichte Textur. www.drLiv.com **4 SWISSESTETIC** Die „moisturising“-Linie von swissestetic wird durch die „neck & décolleté mask“ ergänzt. Die Baumwoll-Hyaluronmaske soll mit ihrem Soforteffekt die Haut im Hals- und Dekolleté-Bereich mit Feuchtigkeit versorgen. Sie enthält Hyaluronsäure, Irisch-Moos-Extrakt und Allantoin. Tel. 41 768 80 80, www.swissestetic.ch **5 DR. BABOR** Das vegane, schnell einziehende „Lifting Collagen-Peptide Derma Filler Serum“ soll sämtliche Kollagentypen in der Haut ansprechen, wodurch eine glattere, prallere Haut entstehen soll. Niedrigmolekulare Hyaluronsäure sorgt für Feuchtigkeit. Tel. 055 420 28 20, ch.babor.com

TRENDSETTER TIKTOK?

Über die sozialen Medien verbreiten sich die angesagtesten Beauty-Trends der ästhetischen Medizin wie ein Lauffeuer. Veronica Kiriak ist Ärztin der ästhetischen Medizin und Influencerin. Sie gibt uns einen Einblick in die Trends und klärt über die Gefahren auf.

Die ästhetische Medizin sowie die plastische Chirurgie befinden sich in einem ständigen Wandel, da neue Trends und Technologien die Branche revolutionieren. Täglich werden uns zahllose Beauty-Trends in den sozialen Medien präsentiert: Vorher-Nachher-Bilder von Hollywood-Stars, die sich weiteren Schönheitsoperationen unterzogen haben, Videos von minimalinvasiven Behandlungen wie Unterspritzungen, und man kann sogar Livestreams von Schönheitsbehandlungen anschauen.

Als Ärztin in der ästhetischen Medizin habe ich aus erster Hand Einblicke in die neuesten Entwicklungen gewonnen. Als aktive Nutzerin der sozialen Medien habe ich die Möglichkeit, diese Trends sowohl selbst zu betrachten als auch einem breiten Publikum zu präsentieren und deren Fragen und Bedenken zu adressieren.

Immer öfter kommen meine Patientinnen und Patienten mit Bildern oder Videos aus den sozialen Medien zu mir und zeigen mir bestimmte Behandlungen, die sie gerne durchführen lassen

würden. Zu diesen angesagten und zum Teil sehr bedenklichen Beauty-Trends gehören aktuell Behandlungen wie die Bichektomie (Entfernung von Wangenfett), Barbie-Botox/-Traptox und die Butterfly Lips.

Allerdings sind nicht alle Patientinnen und Patienten für diese Behandlungen geeignet, viele haben falsche Vorstellungen und unrealistische Erwartungen und sind sich der einzelnen Risiken und Komplikationen nicht bewusst. Doch was genau verbirgt sich hinter diesen trendigen Namen?

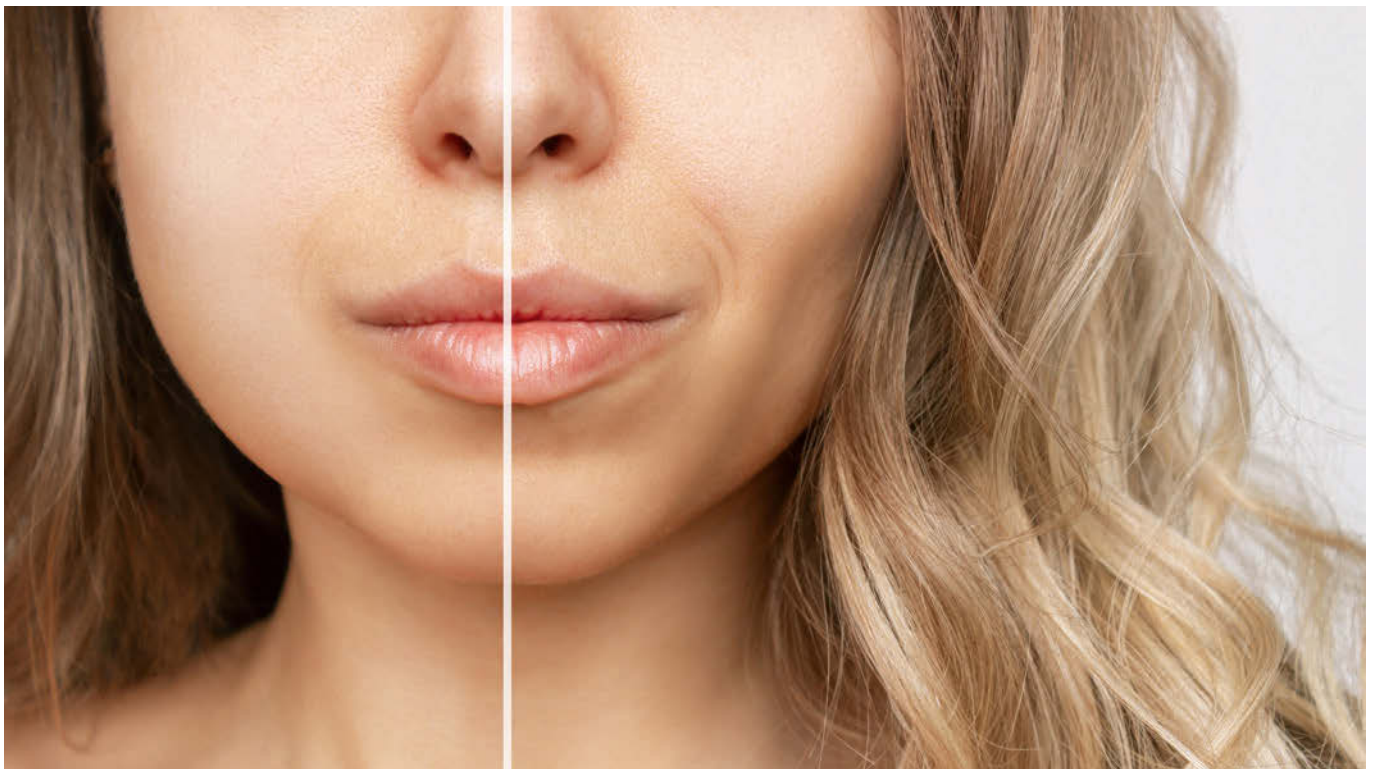


FOTO: MARINA DEMESHIKO/SHUTTERSTOCK.COM

„EINE GRÜNDLICHE RECHERCHE SOWIE EINE BERATUNG DURCH QUALIFIZIERTE FACHPERSONEN SOWIE ÄRZTINNEN UND ÄRZTE [...] SIND UNVERZICHTBAR.

BICHEKTOMIE ODER BUCCAL FAT REMOVAL

Die Bichektomie ist ein operativer Eingriff zur Entfernung von überschüssigem Wangenfett, um die Wangenknochen hervorzuheben und die Gesichtskonturen zu proportionieren. Unter dem Hashtag #buccalfatremoval findet man auf TikTok über 43,4 Millionen Beiträge, die bereits über 182 Millionen Mal angesehen wurden. Durch die sozialen Medien und Prominente wie das US-Model Chrissy Teigen ist der Eingriff immer beliebter geworden. Auf den Plattformen kursieren zahlreiche Vorher-Nachher-Beiträge, bei denen Prominente wie das Model Bella Hadid, Miley Cyrus, Lea Michele, Dove Cameron oder die Schauspielerin Zoë Kravitz mit stark definierten Wangenknochen und Lachgrübchen zu sehen sind, die mit einer Bichektomie assoziiert werden.

GEFAHREN UND LANGZEITFOLGEN

Doch selbst der Präsident der Vereinigung der Deutschen Ästhetisch-Plastischen Chirurgen, der Facharzt für plastische und ästhetische Chirurgie Detlev Hebebrand, warnt eindrücklich davor: „Man sollte junge Menschen unbedingt davon abhalten, das zu tun“, sagt er. Der Grund dafür sind vor allem die Langzeitfolgen. Häufige Nebenwirkungen und Komplikationen sind Verletzungen von Gesichtsnerven sowie eine Verletzung des Ausführungsgangs der Ohrspeicheldrüse. Dies kann schliesslich zu Problemen bei der Speichelbildung und zu angeschwollenen Speicheldrüsen führen.

Aber die grössten Gefahren bergen sich vor allem in den Langzeitfolgen. Man benötigt das Gesichtsfett im Alter; vorzeitige Gesichtsalterung, vermehrte Falten und Asymmetrien im Gesicht sind demnach mögliche Langzeitfolgen des Eingriffs. Als Fazit rate ich dringend von einer Bichektomie bei Patienten unter 30 Jahren ab. Man sollte die Vorteile und Nachteile der Behandlung mit dem behandelnden plastischen Chirurgen genau abwägen, bevor man einen nicht rückgängig zu machenden Eingriff durchführt.

BARBIE-BOTOX/-TRAPTOX:

Die Barbie-Pandemie hat uns alle im Jahr 2023 erwischt. Margot Robbie ist definitiv zum Beauty-Vorbild des Sommers geworden. Nach dem erfolgreichen Kinostart im August haben viele Modemarken neue Kollektionen passend zum Thema Barbie vorgestellt. Die Kosmetik- und Beauty-Industrie ist schnell auf den Zug aufgesprungen, und somit ist der neue Trend entstanden: Barbie-Botox oder auch -Traptox. Dieser Trend hat durch die sozialen Medien an Popularität gewonnen. Doch was steckt hinter diesem Begriff, und warum sollte man dies in Erwägung ziehen oder lieber doch nicht?

ABLAUF DER BEHANDLUNG

Bei der Barbie-Botox-Behandlung wird Botulinumtoxin Typ A in den Trapezius-Muskel injiziert, der den Hals stabilisiert. Dadurch soll der Nacken gestrafft und die Schultern flacher erscheinen. Das Verfahren kann bei starken Nackenverspannungen helfen und ist zur Therapie chronischer Migräne zugelassen. Aktuell wird es jedoch auch ohne medizinische Indikation angewandt, um die Schultern kosmetisch zu verkleinern und den Hals zu verlängern. Der Hashtag „#BarbieBotox“ hat derzeit über 7 Millionen Aufrufe auf TikTok, und der Hashtag „#Traptox“ verzeichnet sogar über 24 Millionen Aufrufe. Massgeblich geprägt

V-NISSG-Angebot für Kosmetiker:innen

Echte Medizingeräte für echte Kosmetiker:innen

Vital Injector 2 Vakuum-Mesogun

- Seit Jahren der Marktleader für Mesotherapie, HA, Plasma, Skinbooster etc.
- Schmerzfreie präzise Injektionen

Sonderangebot für
Abonnent:innen:
15% Rabatt



Cellina RF MN – fraktioniertes Radio- frequenz Mikroneedling

- Natürliche Kollagen/
Elastin-Produktion
- Narbenbehandlung
- 4 Technologien
inklusive RF-Pen

Sonderangebot für
Abonnent:innen:
15% Rabatt



Preise auf Anfrage erhältlich.
Sonderangebot gilt bis auf weiteres.



Die Butterfly Lips entstehen durch eine vorherige Auflösung von Lip-Fillern und das darauffolgende Unterspritzen. Das Abkleben mit Tape kann schlimmstenfalls das Gewebe schädigen.

hat den Begriff „Barbie-Botox“ wahrscheinlich die 32-jährige Influencerin Isabelle Lux aus dem US-amerikanischen Bundesstaat Florida. Ihr Video, in dem sie die Resultate ihrer eigenen Behandlung nach rund einem Monat zeigt, wurde auf TikTok über 86.000 Mal angesehen. Botulinumtoxin Typ A ist vor allem für die Behandlung von Falten wie der Glabellafalte (die „Zornesfalte“), Stirnfalten und „Krähenfüßen“ (die seitlichen Falten an den Augen) bekannt. Der Effekt hält etwa drei bis sechs Monate an, danach wird das Neurotoxin wieder abgebaut, und der Muskel regeneriert sich.

NACHTEILE DER BEHANDLUNG

Zu den Nachteilen zählt zum einen der hohe Preis: Man benötigt etwa 80 Einheiten an Toxin, um das gewünschte Ergebnis zu erreichen, was sehr kostspielig sein kann. Zum anderen können potenzielle unerwünschte Nebenwirkungen auftreten wie eine zu starke Lähmung des Muskels und eine Halschwäche. Meine persönliche Empfehlung ist: Seien Sie vorsichtig. Botulinumtoxin ist ein Arzneimittel und sollte streng nach Indikation verwendet werden, sei es für ästhetische oder medizinische Zwecke. Bei dem Trend Barbie-Botox handelt es sich meist um keine medizinische Indikation, daher sollte es lieber vermieden werden.

GEFÄHRLICH: BUTTERFLY LIPS

Die Butterfly-Lippen sollen scharf definierte, volle Lippen ohne eine Migration

der Hyaluronsäure-Filler darstellen. Bei dieser Art der Lippenunterspritzung wird zunächst vorhandenes Hyaluron (bei zuvor unterspritzten Lippen) mit Hyaluronidase aufgelöst. Anschließend werden die Lippen in derselben Sitzung mit Hyaluronsäure unterspritzt und mit einem Tape abgeklebt, das angeblich die Migration des Fillers in das Nachbar Gewebe verhindern soll. Dieser Trend ist sehr kritisch zu betrachten, da das Enzym Hyaluronidase etwa zwei bis vier Wochen Zeit benötigt, um die Hyaluronsäure abzubauen, und das Gewebe diese Zeit benötigt, um sich zu erholen. Erst danach darf eine erneute Behandlung erfolgen, da eine zu schnelle Wiederholung der Unterspritzung zu Gewebeschäden führen kann.

Viele Patientinnen und Patienten möchten den zeitaufwendigen und kostspieligen Prozess umgehen, doch dies geht auf Kosten der Behandlungsqualität und ist daher nicht ratsam.

Auch die Verwendung des Tapes ist äußerst skeptisch zu betrachten, da es die Migration des Fillers nicht verhindern und im schlimmsten Fall das empfindliche Gewebe um die Lippen schädigen kann. Eine Migration des Fillers kann durch die richtige Wahl des Fillers und die Anwendung der richtigen Behandlungstechnik mit Anatomiekenntnissen vermieden werden.

Aus den oben genannten Gründen rate ich meinen Patientinnen und Patienten dringend davon ab, gefährliche Trends wie die Butterfly-Lippen in Betracht zu ziehen.

MEHR ERFAHREN – PODCAST HÖREN!



Sie möchten noch mehr über die angesagtesten Trends in der ästhetischen Medizin hören? Dann schalten Sie in unsere neue Podcast-Folge mit Veronica Kiriak hinein – dort sprechen wir über die verschiedenen Trends, deren Risiken sowie über die positiven und negativen Auswirkungen von Social Media.

VORTEILE DURCH SOCIAL MEDIA

Klar ist, dass nicht alle Beauty-Trends in den sozialen Medien bedenkenlos nachgeahmt werden dürfen. Eine gründliche Recherche sowie eine Beratung durch qualifizierte Fachpersonen sowie Ärztinnen und Ärzte, die über fundiertes Fachwissen verfügen und die individuellen Bedürfnisse und Merkmale der Patienten berücksichtigen, sind unverzichtbar. Die Abwägung der potenziellen Risiken ist sehr wichtig, um informierte Entscheidungen zu treffen.

Allerdings haben die sozialen Medien auch sehr viele positive Einflüsse und Entwicklungen gebracht. Viele Beauty-Trends zeigen, dass die ästhetische Medizin mehr als nur oberflächliche Veränderungen anstrebt. Personalisierte Behandlungen, Nachhaltigkeit, Prävention und die Integration von Technologie stehen im Mittelpunkt dieser Trends. Die Prävention von Alterungserscheinungen gewinnt ebenfalls an Bedeutung, da immer mehr Menschen erkennen, dass frühzeitige Massnahmen helfen können, den Alterungsprozess zu verlangsamen. Als Ärztin und Influencerin ist es meine Verantwortung, meine Patientinnen und Patienten sowie Followerinnen und Follower über diese Trends aufzuklären und ihnen dabei zu helfen, informierte Entscheidungen über ästhetische Behandlungen zu treffen, die zu ihrem Wohlbefinden und ihrer natürlichen Schönheit beitragen.



Veronica Kiriak

Die Autorin ist Ärztin und promoviert als cand. Dr. med. an der technischen Universität München. Ausserdem ist sie Model, Influencerin und Sportlerin.

NEOVITA™ COSMETICS

Hast du es auch satt, dass fast alle Kosmetik-anbieter nun auch Endkunden beliefern? 😡

Ja, das finde ich sogar megaschlimm! 😞

Meine Margen fallen und ich kann fast nichts mehr mit Produkt-Verkauf verdienen. 😞
Was machst du dagegen? 😬

Du kannst das ändern! 😊 Wechsle zu NEOVITA! Die bieten faire Konditionen und du hast keine Konkurrenz durch Online-Shops oder Detailhandel. 😍👑

MEHR Verdienst im Verkauf?!

...Ihr Entscheid!

NEOVITA COSMETICS steht für :

- Keine Konkurrenz durch Online-Shops!
- Produktverkauf nur im Institut - absolut exklusiv
- Freie Preisgestaltung
- Partnerschaftlich von Hersteller zu Institut!
- Alle Produkte ohne Konservierungsmittel

Beratung & NEOVITA Produkte testen:

Tel.: 033 535 95 66 | info@neovita-cosmetics.ch



D

KOSMETIK FÜR IHN

Immer mehr Männer legen Wert auf ein gepflegtes Äusseres. Vom Treatment bei der Kosmetikerin bis hin zu minimalinvasiven Eingriffen – auch die Herren möchten sich optimieren. Auf den folgenden Seiten lesen Sie unter anderem, welche Behandlungen beliebt sind und mit welchen Make-up-Tricks Sie die Herren für besondere Anlässe strahlen lassen können.



DIE TOP TWO FÜR IHN

Immer mehr Männer neigen zu minimalinvasiven Treatments wie der Faltenbehandlung mit Botulinumtoxin Typ A oder der Wiederherstellung von verloren gegangenem Volumen mittels Hyaluronsäure-Fillern. Dr. Liam El Khatib ist Allgemeinmediziner und spezialisiert auf ästhetische Medizin. Er berichtet über die beliebtesten Treatments für Männer.



FOTO: OLENA YAKOBCHUK/SHUTTERSTOCK.COM

EINE NEUE ÄRA
DER HAUTPFLEGE!AGE CONTROLLING
MIT SOFRI COLOR ENERGY
STEM-CELL PRODUKTENBEWUSSTSEIN
ENTWICKELN –
SCHÖNHEIT ERLEBENZELL-
KOMMUNIKATION
& TIEFEN-
ENTSPANNUNGFÜR GESUNDHEIT UND
SCHÖNHEIT MIT DER CELL
VIBRATION SOUND MAT
VON SOFRIWIRD IN IHRE
KOSMETIK-
BEHANDLUNG
INTEGRIERTDIE ENERGIE-
TANKSTELLECOLOR HEAL-LIGHT
PROGNOS LEUCHE
VON SOFRI

Cosmetic bellissima GmbH

T 041 758 06 88
WWW.SOFRI.CH

Die Welt der ästhetischen Medizin hat sich in den vergangenen Jahren in bemerkenswerter Weise weiterentwickelt.

Heute sind aussergewöhnliche Ergebnisse durch ästhetische Behandlungen erreichbar, ohne dass ein chirurgischer Eingriff erforderlich ist. Um bei jedem Patienten die bestmöglichen Resultate zu erzielen, müssen zwei entscheidende Faktoren vorrangig berücksichtigt werden: die individuellen Wünsche des Patienten sowie die sorgfältig abgestimmte, massgeschneiderte Behandlung. Die Expertise und Fachkompetenz des Mediziners spielen in diesem Kontext eine vornehme Rolle. Das Leitmotiv und die oberste Maxime sollten immer sein, die Frische und Natürlichkeit jedes einzelnen Kunden zu bewahren.

„HYALURONSÄURE-FILLER SIND FÜR DIE MEISTEN MENSCHEN GEEIGNET UND WEISEN IM VERGLEICH ZU ANDEREN FÜLLSTOFFEN WENIGER KONTRAINDIKATIONEN AUF [...]“

Die drei herausragenden Softtreatments in der ästhetischen Medizin, die häufig angewendet werden, sind Botulinumtoxin A (Botox), Hyaluronsäure (Filler) und PRP (eigene Bluttherapie). In diesem Gastbeitrag fokussieren wir uns jedoch ausschliesslich auf die Botox- und Hyaluron-Behandlungen.

BOTULINUMTOXIN

Botulinumtoxin Typ A, besser bekannt als Botox, ist ein Protein, das aus dem Bakterium *Clostridium botulinum* gewonnen wird. Vor etwa 30 Jahren erhielt Botox die Zulassung der FDA für die Behandlung von Strabismus (Schielen). Aufgrund seiner ausgeklügelten neurologischen Wirkungsweise, die die Nervensignale in den Muskeln beeinflusst und zu Muskelentspannung führt, erweist sich Botox als äusserst effizient bei der Bekämpfung von Falten, die durch wiederholte, oft unbewusste Muskelbewegungen verursacht werden, zum Beispiel Stirnfalten, Lachfalten oder Zornesfalten. Darüber hinaus findet Botox auch in anderen Gesichtsbereichen und sogar am Körper Anwendung, um Asymmetrien zu korrigieren oder Muskelverspannungen zu mildern. Botox ist für die meisten

Menschen geeignet, wobei jedoch einige Kontraindikationen wie bestimmte neurologische Erkrankungen, Allergien gegen Proteine, die Einnahme von Antibiotika und Blutverdünnern vor der Behandlung, Infektionen im Injektionsbereich sowie Schwangerschaft und Stillzeit bei Frauen beachtet werden müssen. Die Behandlung erfolgt sicher und zügig und dauert lediglich etwa 15 Minuten. Hierbei kommen feinste Nadeln zum Einsatz, um die Behandlung so schmerzfrei wie möglich zu gestalten. Die Wirkung von Botox hält etwa 3 bis 6 Monate an, wobei die Preise je nach verabreichter Menge ab 500 CHF variieren. Nach der Behandlung ist es ratsam, für 48 Stunden Hitze, direkte Sonneneinstrahlung, sportliche Betätigung sowie für zwei Wochen Gesichtsmassagen und Gesichtsbehandlungen zu vermeiden, um

unerwünschte Effekte und Komplikationen zu minimieren.

HYALURONSÄURE-FILLER

Hyaluronsäure-Filler haben die alten, dauerhaften oder semipermanenten Filler aufgrund ihres Potenzials für langfristige Komplikationen erfolgreich verdrängt. Hyaluronsäure ist ein natürlicher Bestandteil unseres Körpers, der in der Haut, den Gelenken und den Augen vorkommt. Hyaluronsäure-Filler sind in verschiedenen Konsistenzen erhältlich, um sich für verschiedene Gesichts- oder Körperregionen zu eignen. Das Geheimnis und der Erfolg von Filler-Behandlungen liegen in der präzisen Auswahl des richtigen Produkts in der richtigen Menge für die jeweilige Indikation. Die synthetischen Hyaluronsäure-Filler werden in einem hoch entwickelten Verfahren hergestellt, um sicherzustellen, dass sie im Körper nicht innerhalb von Tagen, sondern erst nach Monaten abgebaut werden. Filler dienen dazu, verlorenes Volumen in verschiedenen Gesichtsbereichen wiederherzustellen, das im Laufe der Zeit durch den Abbau von Kollagen und Fettgewebe verloren ging. Filler werden



Vor etwa 30 Jahren erhielt das Nervengift Botulinumtoxin Typ A die Zulassung der FDA für die Behandlung von Strabismus (Schielen).

auch oft genutzt, um Asymmetrien im Gesicht auszugleichen. Die Injektionen erfolgen meist in Lippen, Nasolabialfalten, Nase, Kinn, Kiefer und Wangen. In unserer Klinik sind die gefragtesten Behandlungen die Korrektur von Augenringen und die Maskulinisierung. Speziell für die Augenpartie entwickelte Hyaluronprodukte ermöglichen sofortige und lang anhaltende Ergebnisse. Die Kosten belaufen sich auf 450 bis 550 CHF, und die Wirkung hält bis zu 12 Monaten an.

WUNSCH NACH MEHR MASKULINITÄT

Der Begriff ‚Maskulinisierung‘ bezieht sich auf verschiedene Softtreatments, die darauf abzielen, markantere Gesichtszüge bei Männern zu erzielen. Hierbei erfolgt die Injektion von Hyaluron in Kinn, Kiefer, Wangenknochen und gelegentlich sogar in die Nase, um ein maskulinere Erscheinungsbild zu erreichen. Die Behandlung dauert in der Regel etwa 15 bis 30 Minuten. Fast alle Hyaluronsäurebehandlungen werden mit fei-

nen Kanülen durchgeführt, um Schwellungen und Blutergüsse zu minimieren, Schmerzen zu vermeiden und andere potenzielle Komplikationen zu reduzieren. Die Ergebnisse bleiben in der Regel 6 bis 12 Monate erhalten, wobei die Kosten je nach Menge des verwendeten Hyalurons bei 600 CHF beginnen. Hyaluronsäure-Filler sind für die meisten Menschen geeignet und weisen im Vergleich zu anderen Füllstoffen weniger Kontraindikationen auf, wie beispielsweise Infektionen an der Injektionsstelle, die Einnahme von Blutverdünnern vor der Behandlung oder Allergien gegen Lidocain oder andere Inhaltsstoffe in der Injektion. Um unerwünschte Effekte zu verhindern, sollten Gesichtsmassagen und Gesichtsbildungen für zwei Wochen vermieden werden.

EHRliche BERATUNG

Egal ob die Kunden männlich oder weiblich sind: Ehrlichkeit und Transparenz sollten bei einem Beratungsgespräch immer an oberster Stelle stehen – das gilt für kosmetische Ge-

sichtsbehandlungen ebenso wie für minimalinvasive oder chirurgische Eingriffe. Wir alle möchten unseren Kunden selbstverständlich das Beste bieten, dennoch müssen die Erwartungen und Ergebnisse realistisch eingeschätzt werden.

Zwar lassen sich oftmals optimale Resultate durch die geschickte Kombination von Botox und Hyaluronsäure oder Hyaluronsäure und der Eigenbluttherapie erzielen, doch in einigen Fällen könnten chirurgische Eingriffe notwendig sein, um spezifische Korrekturen vorzunehmen.



**Dr. med. univ.
Liam El Khatib**

Nach Abschluss seiner Ausbildung zum Allgemeinmediziner hat der Autor sich intensiv in der ästhetischen Medizin weitergebildet, worin er nun über mehr als zehn Jahre Erfahrung verfügt.
www.gentlemensclinic.ch

HERRLICHE PFLEGE



1 NEOVITA Die „X-Men X4i 24 h High Energy Tagescreme“ ist ein reichhaltiges Pflegemousse, das den „Powerboost X“-Wirkstoffkomplex enthält. Das Pflegemousse weist eine sinnlich-sportliche Duftnote auf und stellt den finalen Pflegeschritt in der täglichen Männerpflege der Marke dar. Tel. 0 33 535 95 66, www.neovita-cosmetics.ch **2 CRAITH LAB** Die Produkte aus der „Craith Schwarz“-Linie sind mit ihrem Wirkstoffkomplex „Epi-Powershield 3®“ und dem eleganten Design für Frauen und Männer gleichermassen geeignet. So reinigt der „Clear Pore Cleansing Foam“ nicht nur die Haut, sondern auch den Bart. Ausserdem kann der Schaumreiniger auch während der Rasur angewendet werden. Tel. 0 62 896 42 42, www.craithlab.ch **3 MALU WILZ MEN** Drei neue Produkte sorgen für eine Pflegeroutine für den Mann: Das „Energizing Hair & Body Wash“, soll reinigen, erfrischen und vitalisieren. Das „Energy Fluid“ enthält Guarana und Vitamin C und soll der Männerhaut neue Energie verleihen. Rötungen und Hautirritationen verspricht der „Anti Stress Balm“ zu mindern. Tel. 044 986 20 40, www.musculus.ch **4 DR. MED CHRISTINE SCHRAMMEK** Für Männer, die unter dünner werdendem Haar und Haarausfall leiden, wurde das „Hair Boost Tonic“ entwickelt. Es enthält unter anderem Biotin und Koffein, wodurch die Mikrozirkulation der Kopfhaut stimuliert werden soll. Dazu kommen weitere Wirkstoffkomplexe, die versprechen, das Haar zu stärken und zu schützen. Tel. 0 34 420 08 00, www.simonkeller.ch **5 MATIS PARIS** Das Deodorant „Fresh Secure“ aus der „Réponse Homme“-Serie verspricht Frische und Schutz vor Gerüchen für 48 Stunden. Die Formel enthält keine Aluminiumsalze, und zieht dank ihrer flüssigen, leichten Textur schnell ein. Tel. 0 44 389 87 87, www.jp-rosselet.ch

DER GEPFLEGT MANN

Make-up ist längst nicht mehr nur ein Beauty-Tool für Frauen. Auf Social-Media-Plattformen wie TikTok oder Instagram zeigen immer mehr junge Männer, wie sie Make-up-Tricks anwenden, um ihren Look zu perfektionieren und dabei weiterhin maskulin und natürlich zu wirken. Make-up-Artistin Martina Brunner zeigt Ihnen hier, wie Sie mit kleinen Kniffen eine grosse Wirkung erzielen.

FOTO: PHILIP KEUSEN

DIE EXPERTIN



MARTINA BRUNNER

arbeitet seit ihrer Ausbildung und mehreren Weiterbildungen in London als Make-up- und Nail-Artistin sowie als Hairstylisten für Werbe-produktionen, Editorials, Covershootings, Corporate Jobs, Events und stylt Bräute für ihren grossen Tag.

Make-up für Männer? Ja, bitte! Nicht nur Frauen möchten ihre Gesichtszüge mithilfe von Make-up optimieren, sondern auch immer mehr Männer sind bereit, mit kleinen Beauty-Tricks nachzuhelfen. Das Zauberwort für einen frischen, perfektionierten Look für Männer lautet: Natürlichkeit. Die Make-up-Artistin und Hairstylisten Martina Brunner zeigt Ihnen im Folgenden, wie Sie Männern in vier Schritten zu einem gesunden und ebenmässig aussehenden Teint verhelfen können, ohne dass Ihr Kunde sichtbar geschminkt aussieht. Perfekt für besondere Anlässe oder wenn Ihre Kunden nach Tipps für einen dezent perfektionierten Teint im Alltag fragen.

KLASSIKER UND TRENDS ELEGANT IN SZENE GESETZT

Zu einem stilvollen Auftritt gehört nicht nur ein gepflegter Teint, sondern selbstredend auch das perfekte Outfit. Laut Lucine Ayanian, Creative Director und Stylistin aus Zürich, kommt es auf eine solide Basis an: Zeitlose Klassiker wie hochwertige Hemden oder ein gut sitzender Anzug können dann mit Trend-Pieces neu gestylt werden.

Auf diese Weise erhält ein bewährter Look einen neuen, frischen Twist. Im Interview verrät uns Lucine Ayanian noch mehr über das perfekte Outfit für den Mann und warum warme Brauntöne eine raffinierte Wahl für all jene sind, die sich an dem aktuellen Ledertrend versuchen wollen.



1

Zu Beginn wird die Haut analysiert und vorbereitet. Das ist die Voraussetzung für jeden Make-up-Look, den Martina Brunner umsetzt. Auch die Männerhaut braucht die passende Pflege. Je nach Jahreszeit trägt Martina Brunner eine leichtere oder eine intensivere Pflege auf. Im Winter kann ein Lippen-Peeling mit anschließender Lippenpflege die optimale Ergänzung zur Gesichtsschmierung sein. Wenn der Glanz der Haut nach der Pflege doch noch etwas zu stark ist, ist ein mattierender Primer ideal. Perfekt für glänzende Stellen und grössere Poren.



2

Nach der Pflege trägt Martina Brunner eine BB-Cream oder eine leichte Foundation auf. Dabei achtet sie darauf, dass die Foundation oder BB-Cream nicht austrocknet, aber der Haut auch nicht zu viel Glow schenkt. Der Key ist: Die BB-Cream soll Rötungen und Unreinheiten ausgleichen, dabei aber immer dezent und natürlich wirken. Bei stärkeren Rötungen kann auch mit einem Concealer nachgeholfen werden.

„MIT NATÜRLICHEN FARBEN UND EINER GUTEN VORBEREITUNG GELINGT DAS MALE GROOMING. DAS MAKE-UP SOLL FRISCHE UND NATÜRLICHKEIT AUSSTRAHLEN. WER MAG, KANN DEN LOOK ABER AUCH INTENSIVER TRAGEN.“

MARTINA BRUNNER



3 Puder und Bronzer – diese beiden Produkte dürfen für ein gelungenes Male Grooming nicht fehlen. Das Puder sorgt für eine matte Haut, und der Bronzer gibt eine schöne Wärme. Da die Haut mit der BB-Cream oder der Foundation sehr ebenmässig geworden ist, braucht es den Bronzer, um dem Gesicht wieder mehr Konturen zu geben. Die Wärme der Farbe sorgt dafür, dass die Haut wie von der Sonne geküsst aussieht.



4 Zum Schluss werden noch die Brauen und allenfalls der Bart in Form gebracht. Martina Brunner bürstet dafür zuerst die Augenbrauen und füllt allfällige Lücken mit etwas Puder auf. Aber Achtung: Nicht zu stark die Brauen nachzeichnen. Sie sollen immer noch natürlich aussehen. Der Bart kann mit einem dünnen Kajalstift auch aufgefüllt werden, wenn Lücken bestehen.

FOTOS: PHILIPP KEUSEN

INTERVIEW

LEDER-STYLE

Lucine Ayanian ist Creative Director, Stylistin und Fashion Insiderin aus Zürich. Sie kennt nicht nur die Trends der internationalen Catwalks, sondern weiss auch, wie Mann einen grossartigen Auftritt hinlegt – zum Beispiel mit einem angesagten Lederlook.



BEAUTY FORUM: Was sind die Basics, die jeder Mann in seinem Kleiderschrank braucht?

Lucine Ayanian: Jeder Kleiderschrank eines Mannes sollte zeitlose Basics enthalten, die das Fundament für einen grossartigen Stil bilden. Diese Essentials umfassen

gut sitzende weisse und blaue Hemden, einen massgeschneiderten dunkelblauen Blazer, eine vielseitige dunkle Jeans, klassische Lederschuhe (wie Oxfords oder Loafer) und einen gut verarbeiteten Ledergürtel. Diese Stücke können gemischt und kombiniert werden, um eine Vielzahl von stilvollen Outfits für verschiedene Anlässe zu schaffen.

Welche Accessoires runden ein Herren-Outfit ab?

Accessoires machen ein gutes Outfit grossartig. Zu den unverzichtbaren Accessoires gehören eine hochwertige Armbanduhr, die Ihren Stil ergänzt, eine klassische Krawatte, eine Ledergeldbörse oder ein Kartenhalter, eine stilvolle Sonnenbrille und ein feines Paar Manschettenknöpfe. Vergessen Sie nicht ein gut gefertigtes Paar Lederhandschuhe für eine Portion Eleganz in den kälteren Monaten. Mit diesen Accessoires verleihen Sie Ihrem Look den perfekten letzten Schliff!

Wie meistert Mann elegante Lederlooks?

Die zeitlose Anziehungskraft von Leder geht weit über die Welt des Rock 'n' Roll hinaus. Es ist eine Kunst, Leder mit einer Prise Klasse und Lässigkeit zu tragen. Einen Lederblazer können Sie mühelos mit vielfältigen Texturen für ein gehobenes Ensemble kombinieren. Denken Sie dabei besonders an warme Brauntöne, die dank ihrer erdigen Anziehungskraft Eleganz widerspiegeln, Grenzen sprengen und gleichzeitig eine raffinierte Aura bewahren.

FOTOS: PHILIPP KEUSEN

HAIR & MAKE-UP: MARTINA BRUNNER / BLEND ACADEMY

STYLISTIN: LUCINE AYANIAN

MODEL: YANN WELLHAUSER / SCOUT MODELAGENTUR

OUTFIT LINKS: BLAZER, HEMD & ACCESSOIRES VON ZALANDO

OUTFIT RECHTS: ANZUG & CARDIGAN VON H&M



Umfrage MÄNNERKOSMETIK

DER KUNDE MANN

Haben Sie in den vergangenen Jahren einen Anstieg an männlichen Kunden in Ihrem Kosmetikinstitut verzeichnet? Wie passen Sie Ihr Angebot an das steigende Interesse an? Wir haben bei drei Kosmetikerinnen nachgefragt!



MARI SPORI
7 Sky Spa, www.7skyspa.ch

1. Wie haben sich die Kosmetikbranche und die Einstellung der Verbraucher zur Männerkosmetik Ihrer Meinung nach entwickelt?

Ich denke, die Branche hat erkannt, dass auch Männer eine gute Pflege und passende Behandlungen benötigen. Es ist nicht mehr überraschend, wenn ein Mann zur Gesichtspflege oder Mani- und Pediküre kommt. Und das ist auch gut so!

2. Wie gross ist der Prozentsatz männlicher Kunden in Ihrem Institut, und wie passen Sie Ihr Angebot an?

Im Vergleich zu unseren Kundinnen haben wir noch immer weniger männliche Kunden. Aktuell sind wir bei circa 10 Prozent. Die beliebtesten Behandlungen sind Massagen, Hydrafacial-Behandlungen, Brauenkorrekturen sowie Pediküren. Wir haben eine Gesichtsbehandlung extra für Männer konzipiert mit anderen Produkten und Düften. Unser ruhiges Ambiente und die neutralen Farben der Einrichtung sprechen auch Männer an.

3. Welche Dos & Don'ts gibt es für gelungene Männer-Treatments und erfolgreiche Kundenbindung?

Dos:

- Den Kunden mit seinen Problemen und Bedürfnissen ernst nehmen.
- Ein ruhiges Ambiente schaffen – idealerweise einen separaten Behandlungsraum – ohne Lärm von aussen.
- Passende Kundengeschenke für den Mann mitgeben.

Don'ts:

- Verwunderung zeigen, dass ein Mann den Weg in Ihr Studio gefunden hat.
- Zu viel Small Talk, ein gutes Gespür haben, ob ein Gespräch geführt werden möchte oder nicht.
- Zu viel Druck ausüben auf Produktverkauf oder Behandlungen. Wenn der Kunde überzeugt ist, wird er zu einem treuen Stammkunden.



XENIA-ALINA REINOLD
Hautart Cosmetics, www.haut-zart.ch

1. Wie haben sich die Kosmetikbranche und die Einstellung der Verbraucher zur Männerkosmetik Ihrer Meinung nach entwickelt?

Im Bereich der Pflege- und Schönheitsbedürfnisse von berufstätigen und erfolgsorientierten Männern hat sich in den vergangenen 5 bis 10 Jahren definitiv ein Wandel vollzogen. Gefragt sind apparative Gesichtsbearbeitungen, perfekt geformte Augenbrauen und die dauerhafte Haarentfernung.

2. Wie gross ist der Prozentsatz männlicher Kunden in Ihrem Institut, und wie passen Sie Ihr Angebot an?

Um sowohl Männer als auch Frauen erfolgreich anzusprechen, ist es entscheidend, auf Unterschiede im Marketing und in der Kommunikation zu achten. Bei unserem Institut erfolgt die Kundenakquise häufig über Empfehlungen von Kundinnen, die unsere Dienstleistungen ihren männlichen Freunden und Bekannten weiterempfehlen. Männer machen mittlerweile etwa 20 Prozent unserer Kundschaft aus, und dieser Anteil ist tendenziell steigend.

3. Welche Dos & Don'ts gibt es für gelungene Männer-Treatments und erfolgreiche Kundenbindung?

Hier sind einige bewährte Massnahmen für erfolgreiches Männerkosmetik-Management im Geschäft:

- Als Hautspezialistinnen sollten wir den Kunden auf die geeignete Zeitdauer zwischen den Behandlungen hinweisen, um unsere Kompetenz zu betonen. Der Kunde kommt zu uns, weil wir die Experten sind. Das Gleiche gilt übrigens auch für den Produktverkauf.
- Beim ersten Besuch sollte der männliche Kunde nicht das Gefühl haben, dass sein Institutsbesuch etwas „Unnormales“ sei. Ein professionelles und entspanntes Ambiente ist wichtig.
- Männer schätzen es, wenn in die Behandlungen coole Gadgets integriert werden, beispielsweise eine Hydra-Jelly-Maske, die abgezogen werden kann, oder die Verwendung von Eiskugeln zur Einmassage von Wirkstoffen oder Masken.
- Es ist ebenfalls wichtig, auf neutrale bis maskuline Farben und Düfte während der Behandlung zu achten. Dies wird von den Kunden sehr geschätzt und gibt ihnen ein gutes Gefühl.

MARIA OBERTÜFER

Mary's Cosmetics & Beauty Lounge, www.maryscosmetics.ch



1. Wie haben sich die Kosmetikbranche und die Einstellung der Verbraucher zur Männerkosmetik Ihrer Meinung nach entwickelt?

In den vergangenen Jahren hat sich die Kosmetikbranche stark verändert und ist vielfältiger geworden, da immer mehr Männer Interesse an Kosmetikprodukten zeigen. Die Einstellung der Endverbraucher hat sich positiv entwickelt, da männliche Schönheitspflege und Pflegeprodukte heute mehr Akzeptanz erfahren.

2. Wie gross ist der Prozentsatz männlicher Kunden in Ihrem Institut, und wie passen Sie Ihr Angebot an?

In meinem Kosmetiksalon ist der Anteil männlicher Kunden leider noch relativ gering. Wir arbeiten jedoch kontinuierlich daran, unser Angebot anzupassen, um auch männliche Kunden anzusprechen. Unsere Bemühungen umfassen die Einführung spezifischer Männerkosmetikprodukte und -behandlungen, um ihre Bedürfnisse besser zu erfüllen und das Interesse an Schönheitspflege für Männer zu fördern. Wir sind bestrebt, das Bewusstsein für unsere männlichen Kunden zu schärfen und ihnen ein ansprechendes Erlebnis in unserem Salon zu bieten.

3. Welche Dos & Don'ts gibt es für gelungene Männer-Treatments und erfolgreiche Kundenbindung?

Individuelle Beratung: Gehen Sie auf die spezifischen Bedürfnisse jedes männlichen Kunden ein. Beratung vor und während der Behandlung hilft, Vertrauen aufzubauen.

Spezifische Produkte: Verwenden Sie hochwertige Produkte, die speziell für Männer entwickelt wurden. Denken Sie an Bartpflege, After-Shave-Produkte und feuchtigkeitsspendende Cremes.

Verständliche Kommunikation: Erklären Sie den Ablauf der Behandlung und die Produkte verständlich und klar. Männer, die neu in der Kosmetikwelt sind, fühlen sich so wohler.

Angenehme Atmosphäre: Schaffen Sie eine gemütliche Umgebung, die ansprechend für Männer ist. Vermeiden Sie zu viel „Feminität“ im Design und setzen Sie auf eine maskulinere Ästhetik.

Annahmen vermeiden: Gehen Sie nicht davon aus, dass Männer dieselben Bedürfnisse wie Frauen haben. Jeder Kunde ist einzigartig, und es ist wichtig, individuell anzupassen.

Halten Sie es einfach: Halten Sie die Behandlungen unkompliziert praktisch und effektiv, das lieben Männer.

Feedback nutzen: Bitten Sie um Feedback zu den Behandlungen und nutzen Sie dieses, um kontinuierlich zu verbessern und auf Kundenwünsche einzugehen. Wir sind dankbar für jedes Feedback.

Workshops & Community-Aufbau: Organisieren Sie Veranstaltungen oder Workshops für männliche Kunden. Nutzen Sie Social Media, um Pflegetipps zu teilen und eine Community aufzubauen. Die richtige Balance zwischen männlich-orientierter Ansprache, hochwertigen Produkten und kundenorientierten Ansätzen ist entscheidend für den Erfolg von Männer-Treatments und die Kundenbindung.



Die Selbstständigkeit als Kosmetikerin ist ein Traum für Claudia Caviglia, den sie sich mit der Ausbildung zur Kosmetikerin mit Diplom im Jahr 2014 erfüllt hat. Seitdem hat sie sich ein erfolgreiches Beauty-Business aufgebaut.

INSTITUT DES MONATS

ALLES AUS EINER HAND

GLAMORIZE BY CLAUDIA CAVIGLIA

Im Kosmetikinstitut Glamorize by Claudia Caviglia steht die natürliche Schönheit im Fokus – und zwar von Kopf bis Fuss: Als ehemalige Textilkaufräuerin reiste Claudia Caviglia um die Welt, um die besten Produkte zu finden und für das perfekte Styling zu sorgen. Verbunden mit ihrer Ausbildung zur Make-up-Artistin und Kosmetikerin mit Diplom, bietet sie ihren Kundinnen nun das Rundumpaket aus Hautpflege, Make-up und Styling an.

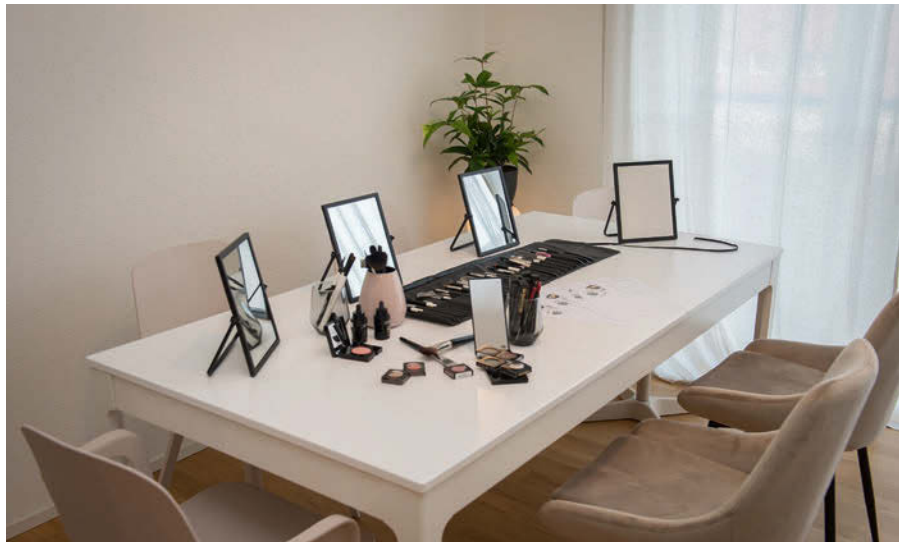
FOTOS: BEAUTY FORUM/JAQUELINE KRAMER

Wenn sich die silberne Türe von Glamorize by Claudia Caviglia öffnet, treten die Gäste ein in die liebevoll gestalteten Räumlichkeiten der Hautexpertin: Am Tresen empfängt die topgestylte Geschäftsführerin ihre Kundinnen und Kunden und begrüsst sie mit einem feinen Kaffee oder erfrischendem Wasser.

Das 70 Quadratmeter grosse Kosmetikinstitut liegt in dem modernen Quartier Mattenhof bei Kriens. Das Institut ist in hellen, warmen Tönen mit femininen Akzenten in Gold und Rosa eingerichtet und findet dabei die perfekte Balance zwischen Eleganz und Wohlfühlcharakter.

Folgt man der Kosmetikerin in den hinteren Teil der im Atelierstil konstruierten Räumlichkeiten, so laden die Behandlungsliege und der Make-up-Stuhl zum Platznehmen ein. „Bei der Liege und bei meinem Schminktuhl war mir die Qualität besonders wichtig“, erklärt Claudia Caviglia mit einem Lächeln.

„Es soll während der Behandlung so entspannend und gemütlich sein, wie nur möglich“, erzählt die Hautspezialistin und erläutert weiter: „Bei einem Besuch in meinem Kosmetikinstitut sollen meine Kundinnen in ihre eigene Welt der Erholung abtauchen und den Alltag hinter sich lassen.“



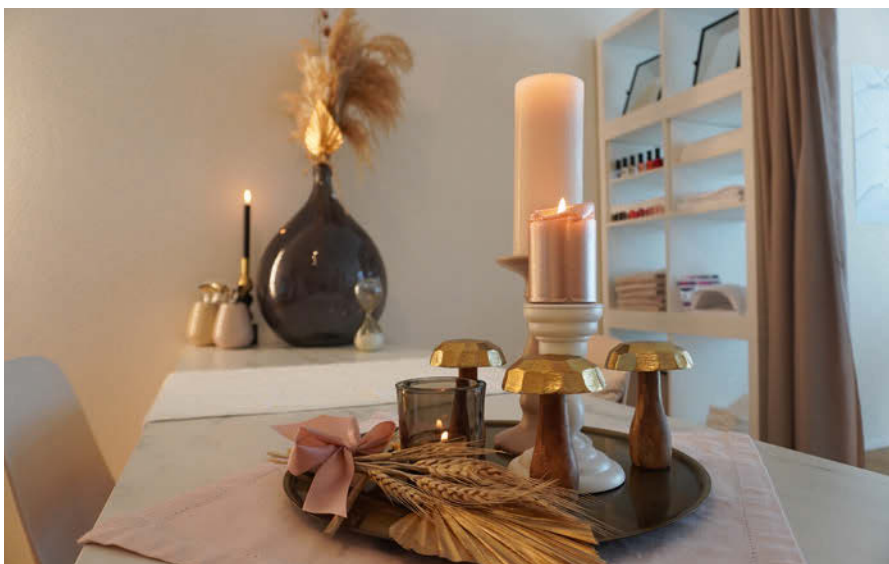
Bei Kursen in ihrem Kosmetikinstitut gibt Claudia Caviglia ihre Expertise weiter. Besonders beliebt sind Make-up-Kurse für Jugendliche sowie für reife Haut.

VON DER MODEEXPERTIN ZUR HAUTSPEZIALISTIN

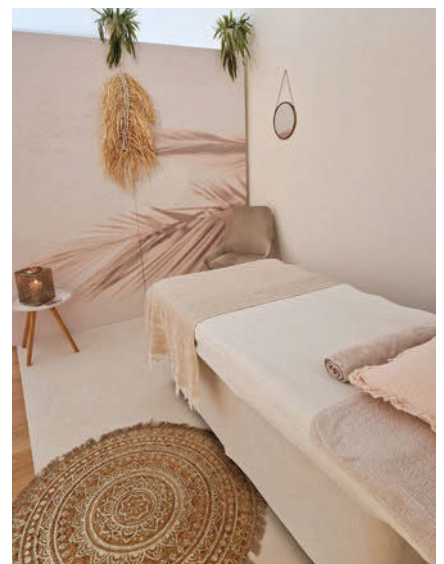
Viele Jahre arbeitete Claudia Caviglia als Textilkaufrin im Kader, Einkäuferin und Stylistin – sie bereiste die Welt, um die besten Produkte ausfindig zu machen und die neuesten Trends zu scouten. Doch ihre Verbundenheit zur Hautpflege – bereits ihre Mutter war Kosmetikerin – blieb bestehen und wurde schliesslich zur Berufung. Sie entschied

sich im Jahr 2006 zunächst zur Make-up-Artist-Ausbildung und vereinte ihre Erfahrung als Stylistin mit den neu erlernten Schminkfertigkeiten.

Daraufhin entwickelte sich die Begeisterung für die Hautgesundheit, und so folgte die Ausbildung zur Kosmetikerin mit Diplom im Jahr 2014. Dazu kommen viele weitere Kurse, Ausbildungen und Weiterbildungen, die die wissenshungrige Kosmetikerin absolviert hat. Im sel-



Claudia Caviglia und ihre Kundschaft setzen auf Natürlichkeit. Bei der Maniküre bietet die Kosmetikerin daher natürliche Handpflege und klassische Nagellacke an.



Wer sich bei Claudia Caviglia auf die Liege legt, soll sich wie in einem Kurzurlaub erholen.



Die Lieblingsbehandlung der Hautpflegeexpertin ist die Green Peel® Kräuterschälkur von Dr. med. Christine Schrammek.



Als Make-up-Artistin ist es Claudia Caviglias Ziel, dass sich ihre Kundinnen so schön fühlen, wie die Schminkexpertin sie wahrnimmt.

ben Jahr eröffnete sie ihr eigenes Kosmetikinstitut. Nach sechs Jahren folgte der Umzug nach Luzern Süd in die neuen Räumlichkeiten des Mattenhofs in Kriens.

SORGFÄLTIGE PRODUKTAUSWAHL

Die Einkäuferin schlummert aber immer noch in der Hautexpertin: Denn Claudia Caviglia wählt die Produkte, mit denen sie arbeitet, ganz genau aus. „Ich bin sehr wählerisch, deshalb prüfe und teste ich jedes einzelne Produkt genau, ob es in mein Institut und mein Konzept passt“, sagt Claudia Caviglia. Am liebsten hat die Geschäftsführerin natürliche Cosmoceuticals mit zartem Duft, weshalb sie sich unter anderem für die Marke Pevonia entschieden hat. Auch Produkte von Dr. med. Christine Schrammek,

Aroscha sowie Craith Lab kommen bei den Behandlungen zum Einsatz. Im Bereich der dekorativen Kosmetik ist die Make-up-Artistin von Eva Garden, nee Make-up Milano und alessandro international überzeugt.

FOKUS: GESICHTSBEHANDLUNGEN

Spezialisiert hat sich Claudia Caviglia auf manuelle Gesichtsbehandlungen. Ihre Kundinnen schwören auf die Massagen der Geschäftsführerin, die Teil ihrer Face-Treatments sind. Auf Geräte wird in ihrem Kosmetikinstitut bewusst verzichtet, denn Natürlichkeit und Entspannung stehen bei den Behandlungen an oberster Stelle. Lediglich ein Sauerstoffgerät hat sich die Kosmetikerin zugelegt. „Da ich unter meinen Kundinnen auch einige Businessfrauen habe, die

sehr unter Strom stehen, geht es bei einem Besuch bei mir darum, die Seele baumeln zu lassen und gleichzeitig das Beste für die individuellen Hautbedürfnisse zu tun“, erläutert die aufgestellte Kosmetikerin ihr Konzept. Durch die jahrelange Zusammenarbeit mit Ärztinnen und Ärzten in der Klinik Hirslanden Aarau, ist sie auch eine Expertin für Problemhaut, die von Akne, Rosacea, Ekzemen und Allergien geplagt wird.

VON KOPF BIS FUSS

Die Tätigkeit als Stylistin ist bis heute eine grosse Leidenschaft von Claudia Caviglia und somit auch Teil ihres Berufs: Die Modeexpertin und Hautspezialistin bietet ihren Kundinnen ein echtes Rundumpaket an, das insbesondere von Bräuten mit Freude angenommen wird. Vom Behandlungsplan für wunderschöne Haut bis hin zum Make-up über die Begleitung beim Brautkleidkauf inklusive professioneller Styling-Beratung – auch für den Bräutigam – ist Claudia Caviglia bei jedem Schritt für ihre Kundinnen und Kunden da. „Es ist ein wunderbares Gefühl, wenn man seine Kundinnen auf ihrem Weg begleiten darf

„MEIN WUNSCH UND ZIEL IST ES, DASS MEINE KUNDINNEN SICH DURCH MEINE AUGEN ALS VISAGISTIN UND KOSMETIKERIN SEHEN KÖNNEN UND IHRE EIGENE SCHÖNHEIT ERKENNEN.“

und sieht, wie glücklich sie schliesslich mit dem Ergebnis sind“, erklärt Claudia Caviglia. Da die sympathische Geschäftsführerin Wert auf Ganzheitlichkeit legt, arbeitet sie auch gerne mit Topfotografen sowie einer Coiffeurkette zusammen. Auf diese Weise sind ihre Kundinnen immer in besten Händen.

WISSEN WEITERGEBEN

Claudia Caviglia liebt es, sich auszutauschen und ihre Expertise weiterzugeben. In ihrem Kosmetikinstitut gibt sie daher regelmässig Kurse – zum Beispiel Make-up-Partys für Jugendliche, die erstmals mit dem Schminken beginnen möchten. Auch ältere Kundinnen, die sich Tipps und Tricks wünschen, wie sie sich mit reiferer Haut schminken können, kommen gerne in das Institut in Kriens Mattenhof.

Doch auch ausserhalb ihres Instituts ist sie als Trainerin und Dozentin unterwegs. An der Swiss Wellness Academy leitet sie die Kurse für Aroscha Bodywickel und das Gesichtskonzept. Einen eigenen Kurs über die Bedürfnisse der reifen Kundin hat sie ebenfalls auf die Beine gestellt. Damit sollen vor allem junge Kosmetikerinnen abgeholt werden, die sich zusätzlich auf die Kundschaft mittleren Alters spezialisieren möchten. Doch

damit noch nicht genug: Als Dozentin für Erwachsenenbildung an der KV Business School Zürich gibt sie ihre jahrelangen Erfahrungen in den Bereichen Marketing, Distribution und Warenbeschaffung an ihre Schüler weiter.

MIT POWER IN DIE ZUKUNFT

Die Kosmetikerin kennt nur lange Arbeitstage, versucht aber, sich immer wieder kleine Erholungsinseln vom Alltag zu gönnen – sei es durch Reisen oder auch beim Wandern in der Natur. Dass Claudia Caviglia als Selbstständige eher 120 Prozent arbeitet, stört sie überhaupt nicht – denn sie hat noch viele Pläne für die Zukunft. „Es macht mir unglaublichen Spass, meine Leidenschaft für die Hautgesundheit und das Schminken als selbstständige Kosmetikerin und Make-up-Artistin täglich ausleben zu dürfen. Vor Kurzem habe ich die Glamorize AG gegründet und bin sehr gespannt, was die Zukunft bringt!“

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



Die ehemalige Textilkaufräufin verbindet ihre Erfahrung als Stylistin mit ihren Fertigkeiten als Make-up-Artistin und Kosmetikerin und bietet ihren Kundinnen somit ein Rundumpaket an.



FAKTEN

Eröffnet: 1. August 2014

Inhaberin: Claudia Caviglia

Ausbildung:

Make-up-Artistin und Kosmetikerin mit Diplom, Marketingplanerin, Textilkaufräufin STF

Behandlungsschwerpunkte:

Gesichtsbehandlungen für Problemhaut und Well Aging

Lieblingsbehandlung:

Green Peel® Kräuterschälkur von Dr. med. Christine Schrammek

Räumlichkeiten:

circa 70 m²

Empfangs- und Verkaufsbereich, Behandlungskabine, Maniküre- und Schminkstation

Marken:

Pevonia, Dr. med. Christine Schrammek, Aroscha, Oway, Craith Lab, RefectoCil, Rolf Stehr, nee Make-up Milano, Eva Garden

Geräte:

Sauerstoffgerät

Einrichtungskosten und

Grundausrüstung:

circa CHF 70'000

Kunden im Monat:

circa 85

KONTAKT

Glamorize by Claudia Caviglia

Am Mattenhof 2a, 6010 Kriens

www.glamorize.ch

Instagram: @claudiacaviglia

Facebook: Claudia Caviglia Cosmetics

DIE KUNDEN- ANSPRACHE LEICHT GEMACHT

Die Art, wie wir kommunizieren, hat sich über die vergangenen Jahre stark verändert: Die digitalen Medien ermöglichen es, immer und überall mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten. Der persönliche Kontakt ist ebenso wertvoll. Es gilt, die richtige Balance zu finden.

Die Art und Weise, wie die Kosmetikerin im 21. Jahrhundert mit ihrer Kundenschaft kommuniziert, ver-

ändert und transformiert sich weltweit – somit auch in der Schweiz. Darüber sind wir uns alle in der Beauty-Branche einig. Dabei gilt „Digital

Mobile First“ als primäre kommunikative Ausrichtung, weil wir als Gesellschaft immer flexibler arbeiten und unser Leben dementsprechend

FOTO: YAKOBCHUK VIACHESLAV/SHUTTERSTOCK.COM



ortsunabhängig und frei führen möchten. Die mobilen Endgeräte sind unsere unverzichtbaren Begleiter geworden. Sie ermöglichen es uns, Informationen von überall aus abzurufen, uns kommunikativ auszutauschen sowie selbstverständlich auch jederzeit zu konsumieren. Die Auswirkungen dieser weltumspannenden, digitalen Entwicklung sind bedeutend und prägen die Kundenansprache auch für das kosmetische Institut.

DAS KUNDENENGAGEMENT AUS SICHT DER KOSMETIKERIN

Bekanntlich ist der Weg das Ziel, weshalb Sie als Kosmetikerin zuerst denjenigen Kommunikationskanal wählen dürfen, der am besten zu Ihrem Angebot und der bestehenden sowie auch der Wunschkundschaft passt. Dabei ist es von grosser Wichtigkeit, dass er Ihnen voll und ganz zusagt, damit Sie ihn auch zielgerichtet mar-

ketingtechnisch einsetzen. Hierauf bauen Sie die Geschäftskommunikation auf. Später, wenn die zeitlichen und finanziellen Ressourcen es zulassen, können die Kanäle entsprechend darauf aufgebaut und erweitert werden.

VOM MONOLOG ZUM DIALOG

Während die Kundenansprache in der analogen Offline-Welt in eine Richtung geht, läuft sie in der digitalen Welt in beide Richtungen: Sender – Empfänger – Sender – Empfänger und so fort.

„DENKEN SIE KUNDENANSPRACHE NEU, INDEM SIE DIGITAL, KREATIV UND PERSÖNLICH KOMMUNIZIEREN.

Grosse moderne Marken sprechen ihre Kundschaft auf dem Weg der Multi-Channel-Strategie an, in der alle Verkaufskanäle in ein kanalübergreifendes Geschäftsmodell zusammengeführt werden. Somit entsteht ein dynamisches Netzwerk, das untereinander interagiert und sich gegenseitig beeinflusst. Deshalb ist es erfolgsrelevant, den Nutzer durch Interaktionsmöglichkeit einzubeziehen, um ihm damit das Gefühl von Eigenverantwortung zu geben. Dadurch wird die Kundenerfahrung, in der Fachsprache Customer Experience genannt, optimierbar.

Die digitale Speicherung und Auswertung von Kundendaten eröffnen neue Möglichkeiten in der Kundenbearbeitung und -pflege.

CROSSMEDIALE KOMMUNIKATION

Die verschiedenen Kommunikationskanäle, die idealerweise zu einem einheitlichen, benutzerfreundlichen Einkaufserlebnis führen, sind:

- Kommunikativer Auftritt des Kosmetikinstituts vor Ort
- Umsetzung ausgewählter Events mit spezifischen Themen wie Hautpflege für die reife Frau, die

Haut im Hormontanz, psychische Herausforderungen mit Hautspuren und so weiter.

- Gewerbeverein- und regionale Messepräsenz
- Beiträge und Werbung in Regionalzeitungen und Fachzeitschriften
- Geschäftswebseiten im Internet
- Regelmässiger Newsletter
- Zielführende E-Mail-Kommunikation
- Aufbau von Social-Media-Kanälen (Instagram, YouTube, Facebook, TikTok, LinkedIn ...)
- Internet-Shop

KOMMUNIZIEREN – ABER MIT KÖPFCHEN

Es soll bestenfalls ein Dialog mit den Interessierten entstehen, den die Kosmetikerin für sich nutzt, indem sie mehr über Kundenbedürfnisse erfährt, gezielte Lösungen entwickelt und die Kundenbindung insgesamt stärkt. Damit setzt sie nicht nur einen Kaufanreiz, sondern unterstreicht auch die Loyalität für sich und ihre Marke. Kunden werden somit zu Multiplikatoren, die ihre Erfahrungen an andere weitergeben und damit zu ihrer Verbreitung beitragen.

Kontinuität in der Kundenansprache stellt eine der ausschlaggebenden Erfolgsfaktoren in der modernen Marketingstrategie dar, was bedeutet, dass regelmässige kommunikative Präsenz in den ausgewählten Kommunikationskanälen sichergestellt sein soll. Dafür liegt es auf der Hand, einen übersichtlichen Kommunikationsplan aufzustellen, in dem Sie anvisierte Themen mit Inhalt und den dazu passenden Bildern oder Bewegtbildern vorbereitet halten. Diese schalten Sie zu einem bestimmten Zeitpunkt mit nunmehr wenig Zeitaufwand im jeweiligen Kommunika-





Im Marketing wird Storytelling eingesetzt, um eine persönliche Beziehung zum Kunden aufzubauen, der so mehr Einblicke in die Marke oder das Unternehmen gewinnt.

tionsmedium einfach frei. Die technischen Möglichkeiten sind immer ausgereifter. Sie vereinfachen Ihnen die Arbeit sehr.

Eine gut ausgearbeitete Kundenansprache soll ...

- ... Ihr Beauty-Angebot in Form von Behandlungen und Pflegeprodukten mit Begeisterung präsentieren.
- ... einladen, die nächsten Schritte in der Hautpflege mit der Kundin / dem Kunden gemeinsam zu gehen.
- ... die Kraft von Geschichten dazu nutzen, um die Entscheidungsfindung der potenziellen Kundschaft voranzutreiben.

MEHR ERFAHREN

Leonessa AG unterstützt und begleitet Fachkosmetikerinnen im Businesstalk mit Mehrwert zum kommunikativen Erfolg, sowohl digital als auch persönlich. Ein erstes Gespräch kann gratis über die Webseite www.leonessa.com vereinbart werden.

- ... mit Storytelling, zu Deutsch das Geschichtenerzählen, und dem „Grund, warum“ das Fundament des Erfolg versprechenden Kundengesprächs bilden.
- ... kritische Herausforderungen für die Kundschaft lösen und dadurch einen Mehrwert schaffen. Dabei gilt: „Wer fragt, der führt“, um die Bedürfnisse der Beauty-Interessierten herauszufinden.
- ... aufmerksam zuhören und den Kunden wirklich verstehen wollen. Damit schenken Sie bewusste Beachtung, um aufzuzeigen, dass ohne eine Veränderung kein Fortschritt und keine Lösungsfindung geschehen.
- ... ehrlich sein, Vertrauen aufbauen und eine Beziehung herstellen. Es ist wichtig, dass Sie sich nicht auf das Produkt konzentrieren, sondern darauf, wie dieses bei der Lösungsfindung helfen kann.
- ... mit der Kraft von Testimonials und Fallstudien soziale Beweise und echte Ergebnisse demonstrieren.

- ... selbstbewusste Körpersprache widerspiegeln im persönlichen Kontakt und in der digitalen Umsetzung in Form von Bewegtbildern (Augenkontakt, aufrecht stehen, fester Händedruck et cetera).
- ... auf möglicherweise aufkommende Einwände vorbereiten.
- ... den Geschäftsabschluss im Visier haben und auch umsetzen.

FAZIT

Egal, ob Sie Ihre Kundschaft on- oder offline ansprechen: Es ist immer wichtig, dass Sie es individualisiert und personalisiert, aufrichtig und wahrhaftig tun. Wenn sich die angesprochene Person von Ihrer Kommunikation persönlich abgeholt fühlt, ist damit der Ansporn zum „Grund, warum“ gegeben, und sie entscheidet sich, mehr erfahren zu wollen. Das stärkt insgesamt das Kundenerlebnis und leitet weitere Vertrauensschritte ein, die zum erfolgreichen Geschäftsabschluss führen können.

Dank relevantem, weil kundenorientiertem und echtem Inhalt, bereiten Sie den Weg für eine schnelle und unkomplizierte Problemlösung vor. Die kompetente Zurverfügungstellung von Fachwissen schafft Vertrauen – die Basis für Ihren Geschäftserfolg.

Denken Sie Kundenansprache neu, indem Sie digital, kreativ und persönlich kommunizieren. Online und offline. Digital und analog. Mobil und auf dem Desktop. Erschaffen Sie inspiriert und energiegeladen Ihren Wettbewerbsvorteil. Viel Kommunikationsfreude!



Carmela Ramundo

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Leonessa AG mit über 20-jähriger Expertise im Kosmetikmarkt. Auch bildet sie Fachkosmetikerinnen aus und begleitet sie in ihren Weiterbildungen.

FOTO: BFK/SHUTTERSTOCK.COM

Wir küren das

INSTITUT DES JAHRES 2023



Beauty by Cristina



Lebe deine Schönheit



7 Sky Spa



La belle Kosmetik



BEAUTY FORUM SWISS

INSTITUT DES JAHRES 2023



Schönpunkt



Focus Beauty



LaKoKon

Die Siegerehrung für das Institut des Jahres
findet im Rahmen der Abendveranstaltung
der SWISS BEAUTY CONVENTION
am 26. November 2023 statt.



Lili's Atelier



Sakura Beauty



SkinGallery

Stimmen Sie jetzt ab:



Oder online unter:
www.beauty-fairs.ch/convention

 **SWISS BEAUTY
CONVENTION** by COSMOPROF

WAS GIBT ES NEUES ...



Die aktuelle „Best of Beauty“-Gewinnerin: Petra Hartmann.

ERFOLGREICH

Herzlichen Glückwunsch an Petra Hartmann! Sie ist die neue „Best of Beauty“-Gewinnerin von Belico. Mit einer Umsatzsteigerung um mehr als 6'000 Euro in zwölf Monaten durch den Zusatzverkauf von Produkten erhält sie einen Preis von 1'500 Euro zur Verschönerung ihres Kosmetikinstituts „Hautpflege Institut“ in Wemding.

Mehr Informationen zum Erfolgswettbewerb sowie zu Produkten und Konzepten finden Sie auf der Website:

www.belico.de

Im Flow

Das inhabergeführte Schloss-Hotel Zermatt, das 2020 mit der Eröffnung des ersten CBD-Spa der Schweiz für Aufsehen sorgte, lanciert das erste Feel-Good Weekend „The Flow Zermatt“, das in Zusammenarbeit mit dem Hospitality Unternehmen „Positioner“ vom 30. November bis 3. Dezember 2023 stattfinden wird. Bei den Gesundheits- und Fitnesskursen, Biohacking-Workshops sowie Sessions in der Natur dreht sich alles um das eigene Wohlbefinden und die geistige wie körperliche Gesundheit. Das Programm ist spielerisch, anregend und aktiv, damit die Teilnehmenden sich danach voller Energie und Tatendrang fühlen.

www.schlosshotelzermatt.ch



Mitmachen und eine Salonumgestaltung gewinnen

Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten, wie Sie Ihren eigenen Salon umgestalten und zu etwas ganz Besonderem machen können. Entdecken Sie zahlreiche faszinierende Wege und verwandeln Sie Ihren Salon mit dobi in ein einzigartiges Studio. Denn dobi verlost eine Salonumgestaltung im Wert von CHF 10'000, wobei der Online-Beauty-Fachhandel Sie beratend begleitet und mit Ihnen Ihren Traumsalon verwirklicht.

Noch bis zum 3. Dezember 2023 können Sie an dem Wettbewerb teilnehmen und gewinnen. Mit etwas Glück gehört die Neugestaltung Ihres Salons bald Ihnen. Alle Infos dazu finden Sie unter www.dobi.ch/salonumgestaltung



Rund 200 Gäste besuchten die Herbstmesse der Simon Keller AG.

Herbstmesse als Jahrmarkt

Für die traditionelle Herbstmesse von Simon Keller hat sich der Schweizer Distributor etwas Besonderes ausgedacht: Die Messe wurde in einen informativen Jahrmarkt verwandelt, der die 200 Besucherinnen und Besucher aktiv einband. Es gab Attraktionen in Form von Livedemos, fachlichen Präsentationen, Referaten und einem Deko-Schnäppchenstand. Die Gäste hatten Zeit zum Einkaufen, Stöbern und Entdecken. Überrascht wurden die Anwesenden zudem mit vielen Marktleckereien.

Das Unternehmen freut sich über den gelungenen Anlass und wird die nächste Hausmesse am 24. Februar 2024 durchführen.

www.simonkeller.ch

... AUS DER BRANCHE?



63 junge Lernende haben im August 2023 mit der Ausbildung zur Kosmetiker/in EFZ begonnen. In diesem Rahmen fand in Suhr der erste überbetriebliche Kurs statt.

Der Nachwuchs startet zahlreich

Im August 2023 haben 63 Lernende in der Deutschschweiz mit der Ausbildung zur Kosmetiker/in EFZ gestartet.

Lehrbetriebe nahmen zu

Die Anzahl an Lehrbetrieben hat sich gegenüber dem vergangenen Jahr erhöht, was der Schweizer Fachverband für Kosmetik mit Freude beobachtet. An dieser Stelle möchte sich der SFK bei den Kosmetikunternehmen bedanken, die sich für den Nachwuchs stark machen und den jungen Schulabgängern die Möglichkeit bieten, eine Ausbildung in ihrem Traumberuf zu erlernen.

Erster üK-Tag

Nicht nur in den Betrieben haben die angehenden Kosmetikerinnen gestartet. Der erste überbetriebliche Kurs fand bereits in den Räumlichkeiten der OdA (Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK) statt. Dort haben die neuen Lernenden den ersten praktischen Unterricht erhalten und wurden in die Organisation der Terminverwaltung ihrer anstehenden Kurse eingeführt.

SFK unterstützt Lehrbetriebe

Der SFK wünscht den Lernenden viel Freude und Erfolg in ihrer Berufslehre.

Sollten Sie sich auch dafür interessieren, ein Lehrbetrieb zu werden, unterstützt der SFK Sie gerne dabei und beantwortet Ihre Fragen.

www.sfk-info.ch



MAKE-UP- LOOKS MIT WOW- EFFEKT

Die Herbst/Wintertrends

Die Make-up-Looks in diesem Herbst und Winter sind absolute Showstopper: Die Kreationen reichen von dezenter Femininität in softem Rosé bis hin zu futuristischen Statement-Looks mit vibrierenden Farben. Das Motto lautet: Erlaubt ist, was Spass macht!



NUDE GIRL

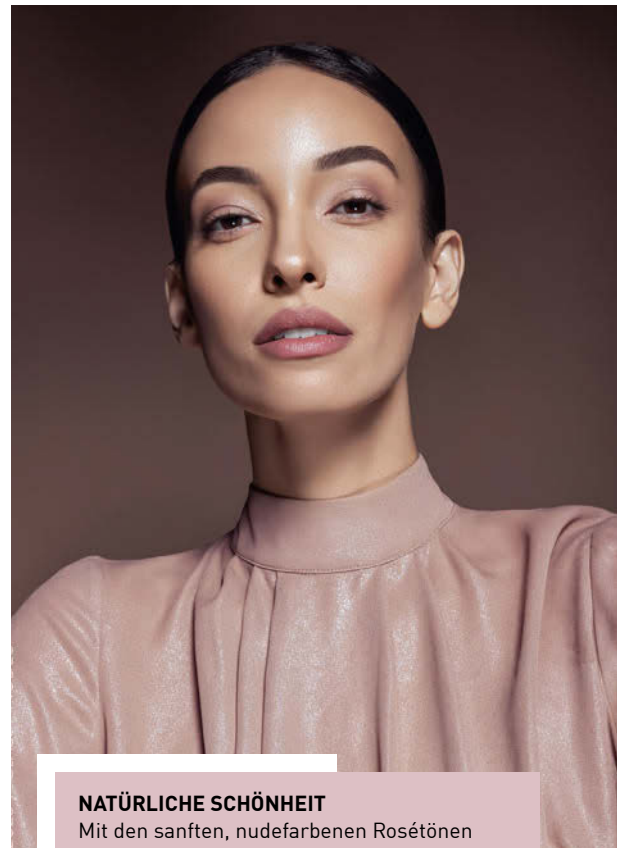


DRAMATISCHES ROSÉ

Manuela Porcelli kreiert einen herbstlichen Make-up-Look mit rosafarbenem Blush, der von den Wangenknochen bis zur Schläfe gezogen wird. Die Augenlider werden in Lachs- und Mahagonitönen betont. Dazu passt ein nudefarbener Lippenstift.

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

MODEL: ALISON UETZ
FOTOGRAFIN: NGAN NGUYEN
HAIR: KARIN BROENNIMANN
STYLIST: JANA KAMPSTRA
STYLIST ASSISTANT: MYLÈNE AEBI
DESIGNERIN: MAYA SEYFERTH



NATÜRLICHE SCHÖNHEIT

Mit den sanften, nudefarbenen Rosétönen unterstreicht der Look von Malu Wiltz die natürliche Schönheit im Herbst und Winter. Rosenholztöne schmeicheln den Lippen, während sich dezenter Blush an die Wangen schmiegt.

Malu Wiltz, über www.musculus.ch



PURE SKIN

Auch bei Glo Skin steht die Natürlichkeit in diesem Herbst und Winter im Fokus. Dafür wird der Teint perfektioniert und mit Rouge auf den Wangenknochen lebendig. Ein dezenter Lidschatten in Beige sowie Wimperntusche und sanft nachgezogene Brauen sind alles, was es für den gelungenen Look braucht.

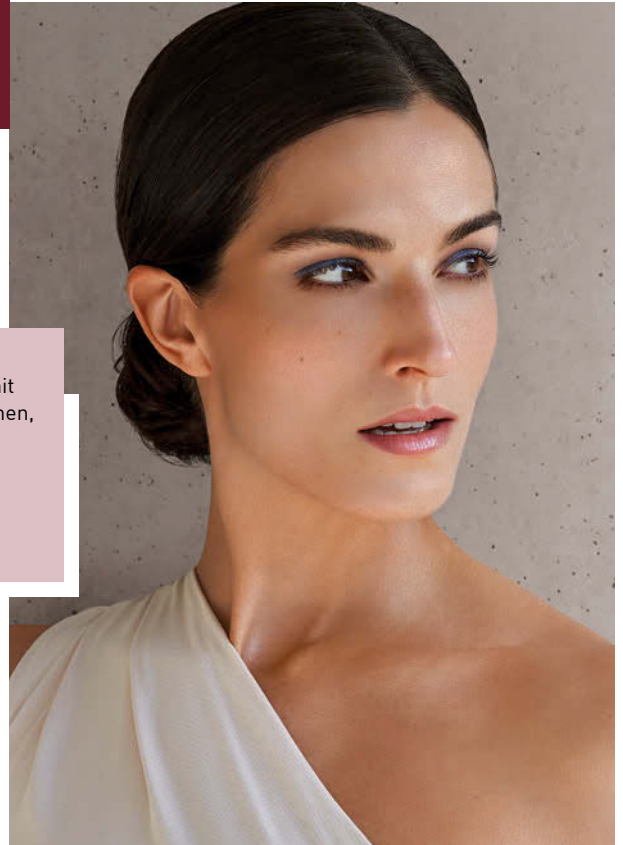
Glo Skin, über www.cosmovogue.ch

ICY EYES

ICE, ICE, BABY!

Ein kühles Augen-Make-up in Blau, kombiniert mit glossy Lips, lässt einen winterlichen Look entstehen, der der Eiskönigin Konkurrenz macht. Der Teint bleibt natürlich und wird nur durch einen Hauch frischen Blush belebt.

Babor, www.babor.ch



TANZ MIT DER NATUR

Die Herbst/Winterkollektion von Artdeco „Dance with the beauty of nature“ wurde vom taiwanesischen Künstler Ke-Chi Chang inspiriert. Kühle Grautöne werden mit gedeckten Braun- und Nudenuancen kombiniert. Der Eyecatcher ist das geschwungene Augen-Make-up, das an das zarte Federkleid von Tauben erinnert.

Artdeco, www.artdeco.ch



BLAUE STUNDE

Mit rauchigem Blau auf den Lidern sorgt Iliana Illien für ein dramatisches Augen-Make-up. Ein dezenter Gloss vollendet den Look, ohne ihn zu überfrachten.

**Make-up-Artistin
Iliana Illien
www.ilianaillien.ch**

MODEL: TALISA MARIE MÄTZLER
FOTOGRAF: SANDRO BOFFA



COZY COCOONING

Der Herbst/Winterlook von arabesque verkörpert mit seinen warmen Braun- und Erdtönen die Gemütlichkeit und Wärme, die wir uns in der kalten Jahreszeit wünschen. Die Augen strahlen in seidigen Braun- und Goldnuancen, während die Lippen mit einem frischen Rosa hervorgehoben werden.

arabesque, über www.musculus.ch



HOMMAGE AN DIE WILDEN 70ER

„Escapade seventies“ heisst der Look von Sothys, der gleichzeitig femininen Retro-Vibe und moderne Lässigkeit ausstrahlt. Inspiriert von der Blütezeit der 1970er-Jahre entsteht ein gewagtes Make-up im Retro-Chic mit strahlendem Teint und glamourösen Smokey Eyes. Die Farbpalette macht die Bühne frei für lebendige und natürliche Farben wie Kupferbraun, Apricot und Bordeaux.

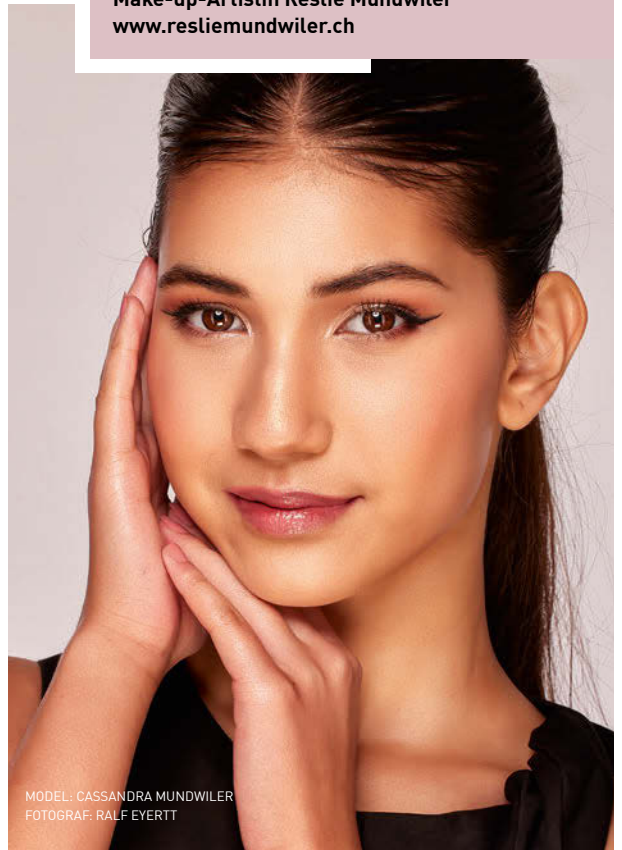
Sothys, www.sothys.com

WARM GLOW

DEZENT GLAMOURÖS

Die Augen werden bei Reslie Mundwiler besonders in Szene gesetzt: Ein feiner Lidstrich zaubert ein Cat Eye, während champagnerfarbener Schimmer den Augeninnenwinkel optisch öffnet. Zarter Lipgloss macht den Look perfekt.

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



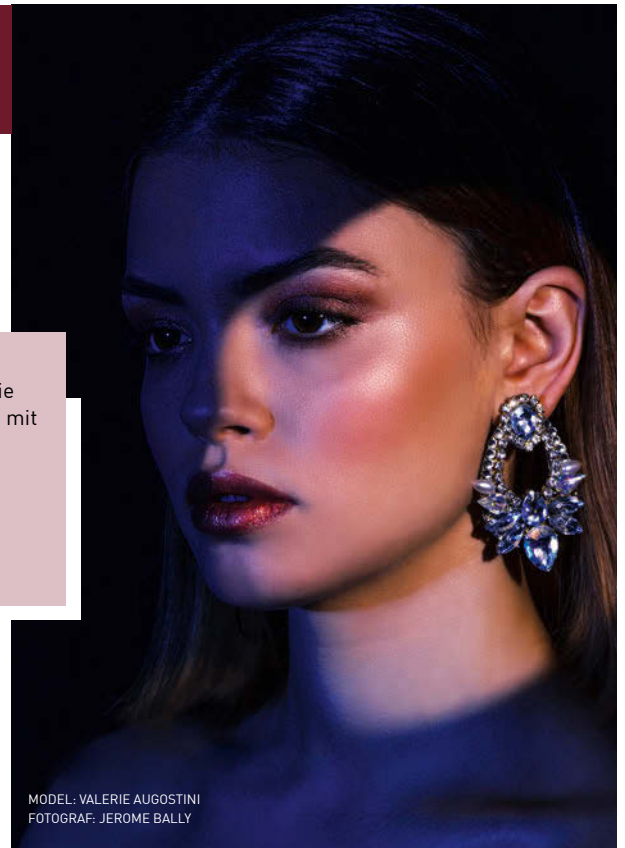
MODEL: CASSANDRA MUNDWILER
FOTOGRAF: RALF EYERTT

ECCENTRIC

STARK & SELBSTBEWUSST

Der Herbst-/Winterlook von Andrea Dörig zeigt die Frau selbstbewusst und stark. Die Augen werden mit Schimmerlidschatten in Braun, Bronze, Gold und Bordeaux betont. Auch die Lippen sind in einem kräftigen, glänzenden Burgunderrot gehalten.

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



MODEL: VALERIE AUGOSTINI
 FOTOGRAF: JEROME BALLY



IM EINKLANG MIT DEN STERNEN

12 mystische Farben, jede die Interpretation für ein Sternzeichen, bilden die Herbst/Winterkollektion „Big Zodiac Energy“ von OPI. Ob zauberhaftes Salbeigrün, holografisches Silber, intensives Rot oder funkelnndes Weiss: Die Nagellacke repräsentieren mit ihren lebendigen Nuancen die vier Elemente Feuer, Erde, Wasser und Luft.

OPI, www.opiswiss.ch



LEUCHTEND

Leuchtend und futuristisch kommt der Make-up-Look von Kryolan daher. Die Augenbrauen in zartem Flieder und das exzentrische Augen-Make-up ergeben einen wahren Showstopper!

Kryolan, ch.kryolan.com

CBD FÜR STRAFFE HAUT

Straffe, gesund aussehende Haut ist ein immerwährendes Schönheitsideal, dem die Cellulite nicht selten in die Quere kommt. Das weibliche Bindegewebe ist zwar auf natürliche Weise dehnbar und daher anfällig für die unerwünschten Dellen, doch gibt es einige Tipps, die Sie Ihrer Kundin mit auf den Weg geben können, um für eine straffe Körpersilhouette zu sorgen – so auch CBD-Öl.

Ein Wunsch, den fast alle Frauen teilen: eine „gute Figur“. Aber wie sieht diese eigentlich aus?

Die Zeiten der Idealmasse gehören der Vergangenheit an. Die Modeindustrie und die Kosmetikbranche werben auch nicht mehr ausschliesslich mit spindeldürren Models, sondern mit fit und gesund aussehenden Frauen. Eine gute Figur hat Frau dann, wenn sie sich rundum wohlfühlt und dieses Gefühl auch ausstrahlt.

Nun aber die Frage: Wie kommt man zu einer gesunden Figur?

- **Auf die Ernährung achten:** Wichtig sind eine gesunde und vernünftige Ernährung und Lebensweise. Das bedeutet jedoch nicht, auf alles Süsse und Kalorienreiche zu verzichten, sondern in Massen zu geniessen.
- **Bewegung:** Es spielt keine Rolle, wie man sich bewegt, welche Sportart man ausübt. Bewegung soll in Bezug auf die eigene Person ein-

fach Freude und Spass bereiten, und folglich macht man das dann auch öfter und regelmässig.

- **Ausreichender und guter Schlaf:** Er wirkt sich positiv auf die Gesundheit aus, da er für die mentale und physische Erholung äusserst wichtig ist.
- **Körperpflege:** Sie gehört zum täglichen Ritual wie auch das Zähneputzen und das Kämmen. Ein gepflegter Körper fühlt sich schlicht und einfach gut an.



FOTO: JUAN DAVID RIVERA GIRALDO/SHUTTERSTOCK.COM

- **Massagen:** Bei einer leichten Massage gibt es einen mechanischen Effekt auf die Cellulite und das Gewebe: Durch Massieren und Kneten der Haut gibt es eine Art Lymphdrainage, also einen verstärkten Abfluss der Flüssigkeit aus der Haut, sodass sie kurzfristig besser aussieht. Vorsicht jedoch mit Bürstenmassagen, diese können kleinste Verletzungen in der Haut auslösen.
- **Wechselduschen:** Sie fördern die Durchblutung und haben kurzfristig auch einen guten Effekt auf das Gewebe.

Bei all den erwähnten Punkten sind Regelmässigkeit und Kontinuität das A & O!

CELLULITE – EIN UNABDINGBARER ZUSTAND?

Knapp 90 Prozent aller Frauen über 20 Jahre zeigen leichte bis schwere Ausprägungen der Cellulite.

Cellulite entsteht, wenn das Bindegewebe zufolge abnehmender Elastizität die Fettzellen in der Unterhaut nicht mehr ausreichend festhält. Dadurch werden der Stoffwechsel und der Wasserhaushalt des umliegenden Gewebes beeinträchtigt, die Haut schwillt an und verhärtet sich.

Frauen sind häufiger als Männer davon betroffen, da das Bindegewebe der Männer deutlich dichter ist und weniger Wasser und Fett speichert. Bei den Frauen hingegen verlaufen die Fasern im Bindegewebe parallel, somit ist es elastischer und hat dehnbare Zwischenräume.

CELLULITE BEGÜNSTIGEND

Allen voran fördert das Rauchen die Cellulite. Nikotin verengt die Blutgefässe der Haut und mindert so die Durchblutung. Eine schlechte Durchblutung begünstigt die Cellulite: Die Gewebeflüssigkeit staut sich, es kommt eher zu Wassereinlagerungen und Schwellungen. Wer eine Neigung zu schwachem Bindegewebe hat oder bereits von Cellulite betroffen ist, sollte also nicht rauchen.

Ein nicht zu unterschätzender Einfluss auf die Entstehung und Fortbildung der Cellulite kann genommen

Expertentipps für straffere Haut

- Den Körper täglich nach der Dusche mit einer reichhaltigen Bodylotion oder Massageölen pflegen
- Für eine intensive Wirkung gegen Cellulite und Straffung des Gewebes sollten spezielle Lotionen und Öle gegen Cellulite angewendet und die betroffenen Stellen täglich gut massiert werden.
- Es empfehlen sich Wirkstoffkombinationen aus CBD, Koffein, hochwertigen Ölen wie Lavendelöl, Sonnenblumenkernöl sowie Vitamin E.
- Diese Wirkstoffkombinationen wirken durchblutend, entwässernd, Schadstoffe werden ausgeschieden und Nährstoffe besser aufgenommen. Die Haut wirkt elastischer, straffer, weicher und gepflegt.

werden, indem mit regelmässiger Bewegung, Massagen und Pflege die Elastizität des Bindegewebes erhalten und gestärkt wird.

WAS IST CBD?

CBD ist einer von über 100 Inhaltsstoffen der Cannabispflanze. Bei Cannabis denken viele Menschen zunächst an einen Joint und den damit verbundenen Rausch. Doch damit hat CBD nichts zu tun. Verantwortlich für den Rauschzustand nach dem Genuss von Cannabis ist der Inhaltsstoff THC. Dieser wird bei der Gewinnung von CBD-Extrakt aus der Hanfpflanze so weit herausgefiltert, dass er unter der Nachweisgrenze liegt.

Dem Inhaltsstoff CBD wird eine Vielzahl von positiven Eigenschaften nachgesagt. Beispielsweise soll es sehr beruhigend wirken und ist daher für Menschen, die unter Stress stehen, gut geeignet. Es fördert die Schlafqualität, wird aber auch bei Kopf- oder Periodenschmerzen eingesetzt. Doch CBD wirkt nicht nur innerlich. Auch äusserlich angewendet, zum Beispiel in Form von Cremes, Gelen und Ölen, entfaltet es seine positiven Eigenschaften auf der Haut und wird daher vermehrt in der Kosmetik genutzt.

Auf der Haut wirkt CBD entzündungshemmend, beruhigend, feuchtigkeitsspendend und antioxidativ.

Anwendungsgebiete:

- CBD in Form von Tropfen, Pastillen, Tees und weiteren Produkten wird unter anderem auch als Beruhigungsmittel bei Schlafstörungen, psychischen Störungen, neurolo-

gischen Krankheiten und bei Schmerzen eingesetzt.

- CBD in der Kosmetik kann durch seine entzündungshemmende und antibakterielle Wirkung Hauterkrankungen wie Akne und Neurodermitis positiv entgegenwirken. Der hohe Anteil an Antioxidantien stärkt die Widerstandskraft der Haut vor schädlicher Wirkung durch äussere Faktoren, unterstützt die Revitalisierung der Zellen und beugt der Hautalterung vor. Die Haut wirkt jugendlicher, elastisch und gepflegt

SO HILFT CBD GEGEN CELLULITE

Dadurch, dass CBD die Blutzirkulation anregt, können Schadstoffe schneller abtransportiert und verschiedene Wirkstoffe schneller an Ort und Stelle transportiert werden. Durch eine Behandlung mit CBD-Öl und der damit verbundenen Massage des Bindegewebes können die Fettschichten gelockert und besser verteilt werden. Die Haut wird optimaler durchblutet, und die Regeneration des Gewebes wird unterstützt.



Céline Stäubli

absolvierte den Masterstudiengang Business Communication an der Universität Freiburg und ist Deputy CEO/Head of Marketing & Communication bei Swiss CannaMed SA. Des Weiteren ist sie die Gründerin der Marke C-Derma by Céline, deren Rezepturen auf CBD basieren.



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

28. + 29. OKTOBER 2023
MESSE MÜNCHEN

 **BEAUTY FORUM**
MÜNCHEN by COSMOPROF

AUF NACH MÜNCHEN!

Am 28. + 29. Oktober ist wieder Beauty-Wochenende angesagt – die 37. BEAUTY FORUM MÜNCHEN unter dem Motto „We believe in the power of beauty“ findet in den Hallen der Messe München statt. Freuen Sie sich auf eine interessante Fachausstellung, tolle Produktpräsentationen und ein grosses Weiterbildungsangebot.

Nutzen Sie das Messe-Wochenende neben dem Entdecken von neuen Marken, Produkten, Behandlungen und Dienstleistungen auch für Ihre individuelle Weiterbildung. An den beiden Messetagen werden mehr als zehn praxisnahe Workshops von erfahrenen Experten der Beauty-Branche geleitet, sowie der zertifizierte Podologie-Kongress angeboten. Bereits am Vortag der Messe können Sie Ihr Wissen beim Medical Beauty Symposium & 11. Anti-Aging-Kongress powered by BEAUTY FORUM und Reviderm auffrischen und erweitern.

TICKETS FÜR IHRE WEITERBILDUNG SICHERN

Schon heute können Sie sich Tickets für Ihre Lieblings-Workshops und Vorträge

sichern. Klicken Sie dazu ganz schnell und einfach rein:

www.beauty-fairs.de/muenchen

BÜHNENPROGRAMM AN DER BEAUTY STAGE

Die BEAUTY FORUM MÜNCHEN bietet neben der grossen Fachausstellung und dem hochwertigen Weiterbildungsangebot auch ein vielfältiges, buntes Rahmenprogramm. Entdecken und erleben Sie die BEAUTY FORUM MÜNCHEN!

An der BEAUTY STAGE in Halle C5 stehen informative Firmenvorträge, spannende Make-up-Meisterschaften mit den Themen Vintage Style – the 50's are back und Avantgarde Make-up auf dem Programm. In den Beauty-Talks am Samstag spricht Style-Expertin und Buchautorin Martina Reuter in ihrem Talk über „Styling-Tipps für Jede“, wäh-

rend Moderatorin Anastasia Zampounidis mit dem Thema „Für immer jung“ am Sonntag auf der Bühne steht. Weitere Hair- und Make-up-Shows runden das Programm der BEAUTY STAGE ab. Das aktuelle Programm finden Sie auf:

www.beauty-fairs.de/muenchen

SAVE *the* DATE!

BEAUTY FORUM MÜNCHEN

Internationale Beauty-Fachmesse

28. + 29. Oktober 2023,
Messe München, Hallen C3, C4 & C5

5 Euro auf den Eintritt sparen!
Promocode: **BEAUTYFORUM2023**

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



Jetzt Ticket
sichern:
[www.beauty-fairs.ch/
convention](http://www.beauty-fairs.ch/convention)

ZWEI TAGE PROFIKOSMETIK PUR!

Die SWISS BEAUTY CONVENTION am 26. und 27. November 2023 ist der grösste zweitägige Event für die professionelle Kosmetikbranche in der Schweiz! Geniessen Sie die Kosmetikfachausstellung mit Shopping-Möglichkeiten inklusive Masterclasses und Bühnenshows! Die separate Abendveranstaltung mit Award-Verleihung, Musik und Apéro sorgt für einen fulminanten Abschluss.

Erleben Sie in der modernen StageOne Event & Convention Hall Zürich eine Fachausstellung mit Anbietern aus allen Bereichen der professionellen Kosmetik sowie Hair und Accessoires im Erdgeschoss. Im oberen Stockwerk können Sie weitere exklusive Aussteller besuchen und an den im Ticketpreis inkludierten Masterclasses teilnehmen. Spannende Bühnenshows runden den Event ab. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr über das Rahmenprogramm und die Aussteller. **Aktuelle Informationen:** www.beauty-fairs.ch

GET your TICKET!

SWISS BEAUTY CONVENTION

26. November + 27. November 2023
StageOne, Event & Convention Hall
Zürich Oerlikon



Jetzt Ticket sichern!

Tickets und aktuelle Infos unter: www.beauty-fairs.ch

FACHAUSSTELLUNG IN STYLISHER LOCATION

Die StageOne Event & Convention Hall in Zürich Oerlikon ist die perfekte Location für die SWISS BEAUTY CONVENTION: Die ehemalige ABB-Produktionshalle ist 2023 mit dem Swiss Location Award ausgezeichnet worden und gehört zu den besten Eventhallen der Schweiz! Sie überzeugt mit ihrem angesagten Industriestil und bietet eine moderne und stylische Atmosphäre.

Ausstellung im Erdgeschoss

Im Erdgeschoss präsentieren sich die ausstellenden Firmen und Marken aus der professionellen Kosmetik sowie den Bereichen Hair und Accessoires mit vielen Shopping-Möglichkeiten auf rund 1.700 Quadratmetern.

Pop-ups und Masterclasses auf der Galerie

Auf der Galerie im zweiten Stock laden Pop-up-Stores exklusiver Aussteller die Besucherinnen und Besucher ein, tiefer in die Markenwelten einzutauchen. Für eine Kaffeepause empfangen wir Sie gerne in unserer stylischen BEAUTY FORUM-Lounge.

Auch die sechs Masterclasses zu spannenden Themen finden in den Räumlichkeiten im zweiten Stock statt. Der Eintritt ist im Ticketpreis inbegriffen – sichern Sie sich deshalb rechtzeitig Ihren Platz: first come, first serve.

Immer aktuelle Informationen und Tickets zum Event finden Sie unter: www.beauty-fairs.ch/convention

Jetzt Ticket sichern:
www.beauty-fairs.ch/convention



FOTO: STAGEONE

Mit diesen Marken können Sie bei der SWISS BEAUTY CONVENTION ins Gespräch kommen:



(Stand: 27. September 2023)

SPANNENDES RAHMENPROGRAMM: 6 MASTERCLASSES

Alle Masterclasses sind im Ticketpreis inbegriffen! Sichern Sie sich rechtzeitig Ihren Platz im Vortragsraum.



In die Welt der KI eintauchen und ChatGPT sinnvoll im Kosmetikinstitut einsetzen

26. November 2023, 10.00 – 11.00 Uhr
Referentin: Rosine Dätwyler, ist vom BAG akkreditierte Prüfungsexpertin, Berufsbildnerin und Unternehmerin.

Im praxisnahen Hands-on-Workshop zeigt Rosine Dätwyler, wie Sie künstliche Intelligenz nutzen, um Ihrer Kommunikation in Newslettern oder auf Social Media frischen Wind zu verleihen.



Video hat Kraft – nutze sie richtig

26. November 2023, 13.00 – 14.30 Uhr
Referentin: Anja Hürlimann, Selbstständige Videoproduzentin

Die Videoproduzentin Anja Hürlimann vermittelt Ihnen die wichtigsten Grundlagen für gelungene Handyvideos. Sie zeigt, wie man mit einfachen Mitteln professionelle Videos macht, was ein schönes Bild auszeichnet und wie man selbst authentisch vor der Kamera wirkt.



Mit der richtigen Positionierung zu mehr Umsatz und Erfolg

26. November 2023, 15.00 – 16.00 Uhr
Referentin: Antje Meyer, gelernte Kosmetikerin, heute Beauty Business Consultant

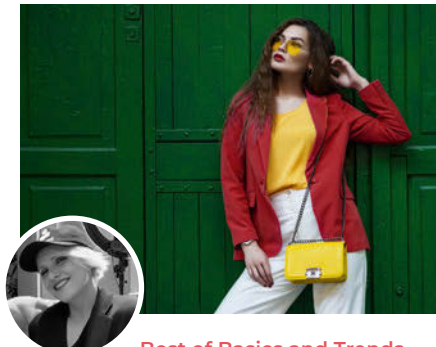
Antje Meyer zeigt Ihnen, wie wichtig die individuelle Positionierung als Kosmetikerin und Beauty-Expertin ist. In ihrer Masterclass gibt Sie Ihnen den Schlüssel für mehr Erfolg, mehr Individualität, mehr Kundenbindung und für höhere Gewinne in die Hand!



Style and Smile – Die besten Tipps vom Weltmeister für alle, die ihr Haar besser pflegen und stylen wollen

27. November 2023, 10.00 – 11.00 Uhr
Referent: Martin Dürrenmatt, Star-Coiffeur und achtfacher Weltmeister im Hairdressing

Der Coiffeur-Weltmeister Martin Dürrenmatt verrät Ihnen, wie Sie Ihre Haare richtig pflegen und stylen. Er zeigt Ihnen die besten Tipps, einfache Tricks und ein paar Geheimnisse aus seinem riesigen Know-how, mit dem er auch VIPs aus dem In- und Ausland glücklich macht.



Best of Basics and Trends

27. November 2023, 13.00 – 14.00 Uhr
Referentin: Luisa Rossi, national bekannte Stylistin und Schweizer Style-Ikone

Der Fashion-Workshop von Luisa Rossi verspricht den Teilnehmenden einzigartige Einblicke in die Grundlagen und Trends der Branche. Luisa Rossi ist bekannt für ihre Fähigkeit, die neuesten Trends zu erkennen und sie auf ihre einzigartige Weise zu interpretieren. Im Workshop können Fashion-Enthusiasten, ihre Kenntnisse erweitern und sich von einer der besten Stylistinnen des Landes inspirieren lassen!



Healthy aging: Wie du deinen Alterungsprozess mit ausgewogener Ernährung, spezifischen Mikronährstoffen und einem achtsamen Lifestyle beeinflussen kannst

27. November 2023, 15.00 – 16.00 Uhr
Referentinnen: Katja Ehrensperger, Ernährungs-Psychologische Beraterin IKP, & Katja Hübener, Naturheilpraktikerin TEN

Erfahren Sie, wie die Ernährungsgewohnheiten, spezifische Lebensmittel sowie die gezielte Einnahme von Mikronährstoffen den Alterungsprozess nachhaltig beeinflussen können.

BÜHNENSHOWS

SONNTAG, 26. November 2023



11.30 – 11.55 Uhr

Longevity für die Haut!

Referentin: Dr. Liv Kraemer



13.00 – 13.25 Uhr

Unterstützung der Hautheilung im ästhetischen Bereich

Referentin: Vicky Convy, Nimue Skin Technology Regional Educator: Europe & Middle East



14.00 – 14.25 Uhr

Anti-Aging-Behandlungen mit Jett Plasma und Zellkosmetik – ohne Sachkundenachweis

Referentinnen: Tiziana Capuano, Akkreditierte Dozentin und Prüfungsexpertin für Sachkundenachweis und Schulungsleiterin SwissCell Coaching, & Virginia Primoceri, Co-Inhaberin CellCare Lab, Brands SwissGetal und CellDermal



14.30 – 14.55 Uhr

MEGAN – Die Zukunft der professionellen Ästhetik ist bereits da

Referenten: Nicole Martin, CEO SKEYNDOR SWISS, Kosmetikerin EFZ, CIDESCO Diplom, & René Schwarzenbach, Brand Ambassador SKEYNDOR SWISS



MONTAG, 27. November 2023



11.00 – 11.25 Uhr

Braut-Make-up

Referentin: Stephanie Jeg, Internationale Makeup Artistin / Freelancer für Dior & Givenchy



11.30 – 11.55 Uhr

Latte-Make-up

Referentin: Vanessa Cisullo, Internationale Hair- und Make-up-Artistin

14.30 – 15.00 Uhr

28. Schweizer Make-up Meisterschaft – Live schminken

Verfolgen Sie die Interpretationen der sechs Finalistinnen live auf der Bühne.

15.10 – 15.25 Uhr

28. Schweizer Make-up Meisterschaft – Präsentation und offene Wertung

Die fertigen Looks werden präsentiert und von der Jury bewertet



16.00 – 16.25 Uhr

Be you 2024: Die Highlights im Hairdressing 2024

Referent: Martin Dürrenmatt, achtfacher Weltmeister im Hairdressing & Make-up-Artist

16.30 – 16.55 Uhr

28. Schweizer Make-up Meisterschaft – Siegerehrung

Das Programm wird laufend ergänzt.



VOLLES BÜHNENPROGRAMM

Auf der Bühne im Erdgeschoss finden an beiden Eventtagen laufend Shows statt. Kommen Sie vorbei und hören Sie sich informative Fachvorträge ausstellender Marken an oder lassen Sie sich von den Schminkshows unserer Make-up-Artisten inspirieren.

Shows am Sonntag

Am Sonntag, dem 26. November 2023, stehen informative Fachvorträge rund um das Thema Hautgesundheit und professionelle Kosmetik im Fokus des Showprogramms. Ob neue apparative Kosmetikbehandlungen, Unterstützung der Hautheilung oder Zellkosmetik – Hautspezialistinnen und -spezialisten kommen hier auf ihre Kosten.

Shows am Montag

Am Montag wird es bunt: Am 27. November 2023 stehen Make-up- und Hairshows auf dem Programm. Neben bekannten Make-up-Artisten steht auch Starfigaro Martin Dürrenmatt auf der Bühne und zeigt die Hairtrends für das Jahr 2024. Ein weiteres Highlight ist die 28. Schweizer Make-up Meisterschaft, bei der Sie den sechs Finalistinnen live beim Schminken ihrer Interpretation des „Fifties Look“ zusehen und im Anschluss bei der Siegerehrung mitfeiern können. **Alle Informationen und Tickets finden Sie unter: www.beauty-fairs.ch/convention**

Jetzt Ticket sichern:
www.beauty-fairs.ch/convention



FOTO: HEDGEHOG94/SHUTTERSTOCK.COM; REFERENTEN



Separate Tickets
für die Abendver-
anstaltung auf
[www.beauty-
fairs.ch](http://www.beauty-fairs.ch)

FULMINANTER ABSCHLUSS: DIE BEAUTY FORUM SWISS AWARD SHOW

Am Sonntag, dem 26. November 2023, zelebrieren wir erstmals die BEAUTY FORUM SWISS AWARD SHOW – inklusive Live-Musicact und Apéro Riche!

Highlight

Der erste Eventtag am Sonntag, dem 26. November 2023, schliesst mit einem absoluten Highlight: der BEAUTY FORUM SWISS AWARD SHOW! Das Abendprogramm wird mit einem Welcome-Drink eröffnet. Danach führt uns Moderatorin Lynn Grütter durch die Award-Verleihung. Ausstellende Firmen können am BEAUTY FORUM SWISS Award teilnehmen und ihre innovativsten Produkte in sechs verschiedenen Kategorien einreichen.

Die Kategorien

In diesen sechs Kategorien werden die Gewinner des diesjährigen BEAUTY FORUM SWISS Awards verliehen:

Best Innovation – Skin Care
Best Innovation – Foot Care
Best Innovation –
Beauty Equipment/Device

Best Innovation – Medical Beauty
Best Innovation – Make-up
Best Innovation – Brand

Show mit Musicact

Nach der spannenden Awardverleihung machen wir die Bühne frei für den Schweizer Popstar Nickless, der für eine Live-Musikeinlage sorgt. Bekannt wurde Nickless mit Hits wie „Julia?“ und „Looking for Your Love“.

Institut des Jahres

Zum Schluss wird es noch einmal spannend: Es folgt die Verleihung des „Institut of the Year Award“, an dem die vergangenen zehn „Institute des Monats“ teilnehmen. Zum Ausklang geniessen wir mit unseren Gästen einen Apéro, Musik und gute Gespräche. Die Tickets für die Gala-Abendveranstaltung können separat zu den Eventtickets erworben werden.

Mehr Informationen zur BEAUTY FORUM SWISS AWARD SHOW unter:
www.beauty-fairs.ch/convention

GET your TICKET!

**SWISS BEAUTY
CONVENTION**

Sonntag, 26. November 2023
Montag, 27. November 2023

StageOne
Event & Convention Hall, Zürich



Exklusive Tickets für die BEAUTY FORUM SWISS AWARD SHOW
unter: [www.beauty-fairs.ch/
convention](http://www.beauty-fairs.ch/convention)

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 Beauty-
branche, all in 1. KosmetikerIn, Make-up Artist/
VisagistIn, Permanent Make-up, Naildesign,
Hairstyling, MasseurIn, Lash Extensions, Lash
Lifting, Med. Kosmetik (Plasma Corrector, Nano-/
Micro-Needling, LED-Therapie, Hyaluron-Filler).

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

■ Bern / St. Gallen

SwissCell Coaching

Vielfältige Angebote für Weiterbildung und Schu-
lungen in der Kosmetikbranche finden Sie bei
SwissCell Coaching.

Profitieren Sie von dem Fachwissen, Know-how
und mehrjähriger Erfahrung unserer Schulungs-
leiterin Tiziana Capuano med. Kosmetikerin FA.
In unseren Weiterbildungsangeboten und Schu-
lungen erlernen Sie vertieftes Wissen in folgen-
den Bereichen:

- Professionelle Hautbeurteilung, Anamnese,
Behandlungspläne erstellen & Verkaufstech-
niken
- Vertieftes Fachwissen über schweizerische
Zellkosmetik (SwissGetal und CellDermal
Produkte)
- Sichere und effektive Behandlungsabläufe mit
milden chemischen Peelings (CellDermal Cos-
meceuticals), 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 Weiterbildun-

gen an den Standorten Burgdorf und Dübendorf
warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozen-
tinnen bilden Sie in den Bereichen Wellness, Kos-
metik, Fusspflege, Selbstmanagement, Massage,
Selfcare, IPL, V-NISSG Sachkundenachweis, 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 Sonderkondi-
tionen 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

Die Beauty Business School BBS, das Weiter-
bildungs-Center der Jean-Pierre Rosselet
Cosmetics AG, richtet sich an ausgebildete
Kosmetikerinnen und Kosmetiker, die in ihre Zu-
kunft investieren wollen. Ob markenspezifisches
Fachwissen, Business-Seminare zum Thema
Marketing und Verkauf, praxisorientierte Infor-
mationsveranstaltungen rund um Hightech-Me-
thoden oder der Sachkundenachweis V-NISSG:
Wir möchten Sie mit der bestmöglichen Kom-
petenz und dem richtigen Know-how ausstatten
und Ihnen viel Selbstvertrauen mit auf den Weg
geben, damit Sie Ihre gesteckten Ziele erfolgreich
und zeitnah erreichen.

Kontaktieren Sie uns noch heute, um mehr über
das vielseitige und umfangreiche Kursangebot in
Dübendorf, Lausanne und Lugano zu erfahren.

Weiterbildungs-Kategorien:

- Klassische Kosmetik
- Medizinische Kosmetik
- V-NISSG Sachkundenachweis
- Markenpräsentationen
- Hightech Information Day
- Brow & Lashes

Marken:

- Alpeor Switzerland
- ARTEPIL
- Cellcosmet
- [comfort zone]
- JP ROSSELET SWISS SKINCARE SYSTEM
- Master Lin®
- MATIS Paris
- Methode Brigitte Kettber
- RefectoCil
- skin regimen
- STAGECOLOR COSMETICS

Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG
BEAUTY BUSINESS SCHOOL BBS
Hochbordstrasse 9
8600 Dübendorf
Tel. +41 44 389 87 87
training@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 deutschsprachi-
gen 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 Kosmetik-
fachschule 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 Praktikums-
fläche mit moderner Einrichtung bietet die
Kosmetikfachschule den Absolventinnen alles,
was eine qualifizierte Ausbildung ausmacht. Die
lichtdurchfluteten Räume und die schlichte Ele-
ganz 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 Sachkundennachweis 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, Depigmentation, Kabinenbehandlungen, Verkaufsprodukte und viele mehr. Die aktuellen Kursdaten finden Sie auf unserer Homepage.

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

Marken:

- mesoestetic
- swissestetic

■ 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



Foto: Pixel-Shot/Shutterstock.com

Sie bieten Aus- und Weiterbildungen an?
Hier könnte Ihr Eintrag stehen.

Kontakt: Tobias Klumpp

Tel. 078 212 26 22

tobias.klumpp@health-and-beauty.com

BEAUTY FORUM
BE INFORMED, BE INSPIRED, BE YOURSELF!

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

■ Zürich / Schaffhausen

Luxus Lashes Schweiz

Wir bieten Ausbildungen zur zertifizierten Profi-Wimpernstylin. Unser Angebot umfasst: Einsteigerschulungen, Volumenschulungen, Lash- und Brauenlifting sowie Umschulungen nach Wunsch auch in Ihrem Studio. Bei uns in Schaffhausen erwarten Sie moderne Schulungsräume und kleine Gruppen. Sie erhalten fachmännisches Wissen mit viel Praxis von Profis mit langjähriger Erfahrung vermittelt.

Gerne informieren und beraten wir Sie persönlich, um für Sie den passenden Schulungstermin zu vereinbaren.

Luxus Lashes Schweiz
Anita Dolder
Stadthausgasse 23
8200 Schaffhausen
mail@augenblick-sh.ch
www.luxuslashes-schweiz.ch

MAKE-UP

■ Bern

BLEND – Academy of Make-up Artistry Visagistenschule

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

Hairstyling und Make-up. Zudem organisieren wir 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

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

PERMANENT-MAKE-UP

■ 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

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, V-NISSG Sachkundenachweis, 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

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, V-NISSG Sachkundenachweis, 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.

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.

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, zeit-
gemässe und massgeschneiderte Aus- und Weiterbil-
dung 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 Cadorin,
Rue du Midi 17
1800 Vevey
Tel. +41 78 661 09 37
ccadorin@3cconseil.ch
www.koloristika.ch

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
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@vdds.ch, www.vdds.ch

IHRE STERNSTUNDEN IM OKTOBER

HOROSKOP

Waage (24.9. – 23.10.)

ZEIT ZU STRAHLEN:

Die Zeiten des „Vielleicht oder vielleicht auch nicht“ sind endlich vorbei! Dank Ihrer Sterne-Joker wissen Sie ganz genau, was Sie wollen und was nicht! Vor allem aber sind Sie mit Ihrem neu erwachten Selbstbewusstsein, Ihrer Klarheit und Ihrer Begeisterungsfreude jetzt bereit, den direkten Weg zur Wunscherfüllung einzuschlagen! Ausserdem drängen Sie Sonne und Mars zu Höchstleistungen – der Erfolg lässt nicht lange auf sich warten! Vertrauen Sie Ihren Ideen und gehen Sie in die Umsetzung! Und das Beste daran: Sie müssen sich dafür überhaupt nicht verbiegen!

DAS LIEBES-SPECIAL FÜR DIE GEBURTSTAGSKINDER:

Mars entzündet Ihr inneres Feuer und bringt ein neues, heisses Prickeln in Ihr Beziehungsleben. Da aber auch Sonne und Merkur Teil Ihrer Love-Story sind, fühlen Sie sich begehrt und gesehen. Ihre gute Laune wirkt ansteckend und anziehend und niemand versteht es so gut wie Sie, mit der Sprache der Liebe sein Gegenüber für sich zu gewinnen. Als liierte Waage-Lady können Sie Zweisamkeit jetzt besonders auf gemeinsamen Reisen genießen. Aber auch wenn Sie zu den suchenden Waage-Hezen gehören, gibt es in den kommenden Wochen jede Menge Angebote!



Skorpion (24.10. – 22.11.):

Dass es aktuell auf keinem Gebiet vorwärts geht, stellt zwar eine Herausforderung für Ihren Ehrgeiz dar, sollte Sie aber nicht beunruhigen. Schon bald statet Sie Mars mit Begeisterung und Energie aus! Ab dem 23.10. wissen Sie auch, wofür Sie diese Power einsetzen wollen.



Fische (20.2. – 20.3.):

Ihr Leben gleicht einem ruhigen Fluss. Eine Zeit, die sich zur Selbstreflexion eignet. Ab dem 10.10. bringt Minus-Venus Unzufriedenheit in Ihr Beziehungsleben – vor allem, wenn Ihr innerer Kritiker das Sagen hat.



Krebs (22.6. – 22.7.):

Die starke Waagebetonung verursacht Anspannung, Unzufriedenheit und die Tendenz, Ihre Kräfte falsch einzusetzen. Bis zum 23.10. ist nicht die richtige Zeit, um wichtige Entscheidungen zu treffen, grössere Ausgaben zu tätigen und zu viel Ehrgeiz walten zu lassen.



Schütze (23.11. – 21.12.):

Sie punkten jetzt mit Ihrer hohen Fachkompetenz und Ihrem Wissen! Mit Ihrem hohen Energielevel können Sie jede Menge wegarbeiten. Weniger rund läuft es privat. Der Grund: Sie neigen dazu, das Haar in der Suppe zu suchen.



Widder (21.3. – 20.4.):

Auch wenn Sie gerne den Ton angeben, lautet die kosmische Empfehlung für den Oktober: Kompromissfähigkeit bringt Sie weiter als Konkurrenzstreben! Schliesslich gelingt es einem auf Dauer nur in einem entspannten Umfeld seine eigenen Fähigkeiten auszubauen.



Löwe (23.7. – 23.8.):

Während die ersten 12 Oktobertage reibungslos vonstattengehen, wendet sich ab dem 13.10. das Blatt. Mit der zunehmenden Skorpionbetonung wird die Stimmung ernster, und es tauchen Herausforderungen auf.



Steinbock (22.12. – 20.1.):

Ihr Geschäftssinn und Ihr Ehrgeiz leiden unter der Waage-Betonung, doch Sie besitzen genügend Durchhaltevermögen, um die kurze Karrieredurststrecke zu meistern. Sie wissen, dass sich alles zur rechten Zeit finden wird.



Stier (21.4. – 20.5.):

Ein bunter Monat wartet auf Sie! Einerseits erfahren Sie viel kosmische Unterstützung. Andererseits wird Ihre Willenskraft in den kommenden Wochen auf die Probe gestellt – vor allem, wenn Sie auf Widerstände stossen. Auch in der Liebe werden Kämpfe ausgetragen.



Jungfrau (24.8. – 23.9.):

Öffnen Sie sich jetzt für andere Sicht- und Herangehensweisen! Dadurch werden Sie inspiriert und lernen Neues kennen. Eine ganze Reihe guter Chancen wartet auf Sie und auch Ihr Liebes-Universum leuchtet ab dem 10.10. rosarot!



Wassermann (21.1. – 19.2.):

Der Kosmos bietet Ihnen furiose Voraussetzungen, um Ihre Karriere auf Erfolgskurs zu bringen. Ihre Stärken liegen in Ihrem selbstbewussten Auftreten und Ihrem ausgeprägten Geschäftssinn. Nicht so rund läuft es in der Liebe, wo Besitzdenken zu Eifersucht führen kann.



Zwillinge (21.5. – 21.6.):

Die Sterne bieten im Oktober einen Mix aus Chancen und Herausforderungen. Entscheidungen, die Sie in der Zeit vom 6. – 22.10. treffen, können Gold wert sein. Privat gilt es zu erkennen, dass Beziehungen keine Selbstläufer sind.



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
Hirschmattstrasse 30a, 6003 Luzern
Tel. 041 417 07 70; Fax 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, 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.ch

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.
Vouliagmenis Ave 415 &
Ergaton Typou 2, 16346 Ilioupoli
GR-11710 Athen
Tel. +30 210 9010016
Fax +30 210 9016663
info@beautygreece.gr
www.beautygreece.gr

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

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

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

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

Nachdruck (auch auszugsweise)
verboten. Vervielfältigungen jeder Art
bedürfen der schriftlichen Genehmigung
des Verlages. Fremdbeiträge, die mit
Namen des Verfassers gezeichnet sind, ge-
ben 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. 11 ERSCHEINT AM 16. NOVEMBER 2023

VORSCHAU



DOSSIER:

DER USP DES INSTITUTS

Wie Sie Ihr Kosmetikinstitut mit einem Alleinstellungsmerkmal von der Konkurrenz abheben, verraten wir Ihnen in der nächsten BEAUTY FORUM Ed. Swiss. Anhand von Praxisbeispielen entdecken Sie, wie Sie durch Ausstattung, spezielle Treatments, Zielgruppenfokussierung und Personalbranding Ihr Institut einzigartig und erfolgreich machen. Mit welchen Strategien Sie den USP in Ihr Marketing einbinden und digital an Ihre Kunden vermitteln, erfahren Sie ebenfalls umfassend.

VITAMIN-
COCKTAIL

ACE: Die wichtigsten Vitamine für eine gesunde Haut.

DER FEINE
UNTERSCHIED

Podologie und Fusspflege: Möglichkeiten und Grenzen



ABO-HOTLINE:

Tel. 041 417 07 70

WERBEPARTNER IN DIESER AUSGABE

CellCare Lab AG.....	11
Cosmetic Bellissima GmbH	27
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	3, 43, U3, Sonderbeilage
Hellmut Ruck GmbH.....	17
Jean-Pierre Rosselet AG.....	Sonderbeilage
LPG Switzerland Sàrl.....	Sonderbeilage
Lydia Dainow Suisse Cosmetic GmbH.....	9
Neovita Cosmetics Schweiz / Schönheit Leben GmbH	23
Simon Keller AG.....	U2, Sonderbeilage
Skeyndor Swiss / L'ADRESSE Systems GmbH.....	Sonderbeilage
SkinIdent AG.....	Einhefter
swiss beauty point / Tobas AG.....	14, Sonderbeilage
swissestetic AG	U4
V-Skin Medical Beauty AG.....	21



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 ...



IRIS KUCHLER

ist Inhaberin und Geschäftsführerin ihres Nagelstudios mit Fachschule „IK Nail Institute“ in Altsätten SG. Zudem ist sie Präsidentin des Berufsverbands Swissnaildesign.ch.

1 WAS MACHEN SIE, WENN SIE FREIHABEN?

Ich genieße die Zeit mit meiner Familie und Freunden. Gemütliches Zusammensitzen, gemeinsames Essen und Unternehmungen haben bei uns einen hohen Stellenwert. Mit Kind wird einem nie langweilig und man ist meistens sowieso on Tour.



2

Was ist Ihr liebstes Reiseziel und warum?

Im Sommer reisen wir nach Italien. Ganz besonders gefällt mir persönlich das Fischerdörfchen Caorle. Es hat einfach seinen ganz eigenen Charme: klein und direkt am Meer gelegen, überall Blumen und bunte Häuser und natürlich gutes Essen!

3

Was tun Sie, um zu entspannen?

Im Speziellen habe ich keine Entspannungsrituale. Im Winter wird es sicher wieder mehr Abende in der warmen Stube auf dem Sofa geben. Genügend und guter Schlaf hilft mir auch, entspannt in den Tag zu starten.



4

WIE HALTEN SIE SICH FIT UND HEALTHY?

Ich mache fleissig meine Rücken- und Nackenübungen damit ich am Nageltisch fit bleibe. Immer etwas zu tun haben, ist für meine geistige Gesundheit sehr wichtig. Und natürlich hält mich auch meine Familie fit und auf Trab.

BEAUTY FORUM PODCAST

EDITION SWISS

JETZT ANHÖREN!



www.beauty-forum.ch/podcast

Wöchentlich neue Folgen:
20 Minuten geballtes Beauty-Wissen
und Experten-Talks



Mikroneedling

Das braucht Ihre Haut

- Faltenreduktion
- Verfeinerte Poren
- Hautverjüngung
- Hautstraffung
- Narbenverschönerung

