

11
23

Edition Swiss | CHF 9,00 | www.beauty-forum.ch

BEAUTY FORUM

BE INFORMED, BE INSPIRED, BE YOURSELF!

WOHLIG IM WINTER

PURE ENTSPANNUNG
DANK WELLNESSMASSAGEN

VERDREHTE WELT

SO GELINGT DER VIRALE
REVERSE CAT EYE LOOK

DOSSIER:

DER USP **DES INSTITUTS**

ZEIGEN SIE, WAS SIE BESONDERS MACHT!





SatisFeet®
PROFESSIONAL FOOTCARE

Damit du dein Ziel erreichst

**Best-
seller**

NEU: 6er Packung
zum Vorteilspreis

SatisFeet CBD MAGNESIUM

Schnell einziehende, feuchtigkeitsspendende sowie pflegende Problemlösungs-creme, speziell geeignet für müde Beine. Mit hochreinen CBD Kristallen in pharmazeutischer Qualität. Beruhigt irritierte Haut, regt die Zellerneuerung an. Entspannt müde Füße und Beine, ist auch ideal bei Muskelkater nach dem Sport.

CBD in Kombination mit Magnesium – viele überwältigende positive Testergebnisse! Überzeugen Sie sich selbst.

- Selbstverständlich 100% natürliche Inhaltsstoffe
- Klar 100% made in Switzerland
- Natürlich für Diabetiker geeignet und Hypoallergen

Erhältlich in: 100 ml (Art.-Nr. 073015)

Entdecken Sie unsere neue Website – www.satisfeet.ch



ONLINEBESTELLUNGEN JETZT PORTOFREI



Einfach clever shoppen:
www.simonkeller.ch

Simon Keller AG,
3400 Burgdorf

034 420 08 00
verkauf@simonkeller.ch

Keller
simonkeller.ch

WAS MACHT SIE *besonders?*

Präzisieren wir die Frage: Was macht Sie und Ihr Kosmetikinstitut besonders? Was ist der USP, den Sie Ihren Kundinnen und Kunden bieten – weshalb machen diese einen Termin bei Ihnen und nicht bei einem anderen Kosmetikinstitut aus?

Nur wenn Sie darauf eine Antwort geben können, werden es auch Ihre Kunden wissen. Sollte Ihnen die Beantwortung noch schwerfallen, dann blättern Sie jetzt unbedingt auf Seite 28 und führen sich unser Dossier zum Thema „Der USP des Kosmetikinstituts“ zu Gemüte. Übrigens: Auch wenn Sie Ihren USP schon kennen, werden Sie sicher noch neue, spannende Tipps im Dossier finden, zum Beispiel, wie Sie künstliche Intelligenz wie den Chatbot ChatGPT einsetzen können, um Aufgaben schneller und effizienter zu erledigen – insbesondere, um Texte für Social Media oder Newsletter erstellen zu lassen. Neugierig geworden? Dann einfach bis Seite 33 weiterblättern... ;)

Neben unserem Dossier warten selbstverständlich noch viele weitere Artikel aus den Bereichen Skincare, Fusspflege sowie Style and Fashion auf Sie.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen 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 COSMOPROF



INHALT

NOVEMBER 2023

28

SKIN & BODYCARE CLASSICS

Pflege

- 6 Vitaminpower**
ACE: Die Hautvitamine

10 News

- 12 Hautwissen**
Serie, Teil 10: Psoriasis

- 16 Wellness im Winter**
Wie Sie Ihren Kunden mit Wellnessmassagen gegen den Winterblues helfen

- 19 Was würden Sie tun?**
Serie

20 News

Fusspflege

- 21 Podologie und Fusspflege:**
Füsse im Fokus
Möglichkeiten und Grenzen der Fachgebiete

HIGH COMPETENCE

Apparative Kosmetik

- 24 FAQ zur V-NISSG**
Serie, Teil 3

25 News

- 26 Apparative Kosmetik:**
Das 1x1
Teil 1: Wirkweise, Technologien und Geräte

BUSINESS & COMMUNITY

- 38 Institut des Monats**
Medkosmetik Sandra Stillhard

- 42 Ja, like mich doch!**

44 News

STYLE & FASHION

- 46 Cat Eye in Reverse**
So schminken Sie Ihrer Kundin den viralen „Reverse Cat Eye“-Look

51 News

- 52 Fotos fürs Portfolio – so geht's**
TfP-Fotoshootings

LIFESTYLE & SELFCARE

Personality

- 66 Einfach leben!**
Serie: 4 Fragen an Nicole Martin

DOSSIER

ZEIGE DEINE EINZIG-ARTIGKEIT!

Finden Sie Ihren USP und heben Sie sich von der Konkurrenz ab. Hier erfahren Sie, wie es geht!

28 Intro

Lesen Sie, welche Möglichkeiten es gibt, um den eigenen USP zu finden

30 Heben Sie sich ab!

Definieren, was Sie und Ihre Zielgruppe ausmacht!

33 KI: Assistenz im Kosmetiksalon?

Seien Sie einen Schritt voraus und nutzen Sie KI, um Aufgaben schneller zu erledigen

36 Luxus als USP

Wie Sie Luxuspflege zu Ihrem Erfolgskonzept machen können



26

APPARATIVE KOSMETIK: DAS 1x1

Teil 1: Wirkweise, Techno-
logien und Geräte

EVENTS

55 Profikosmetik erleben

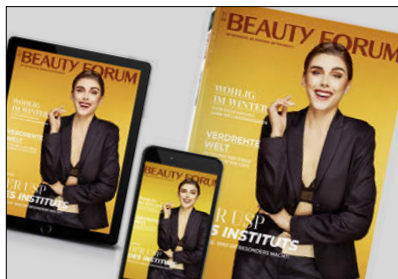
Die SWISS BEAUTY
CONVENTION

58 Besuch aus Italien

Die Italienische Handels-
agentur an der 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.



UNSER COVER-LOOK

„LIDSCHATTEN IN BRAUNTÖNEN
VERLEIHT DEM BLICK TIEFE, OH-
NE DEN LOOK ZU ÜBERFRACHTEN!“

Dana Jokic, Make-up-Artistin

Titelbild + Cover-Look

Fotos: Ralf Eyertt

Make-up: Dana Jokic

Model: Vivienne Oesch



46

CAT EYE IN REVERSE

So schminken Sie Ihrer
Kundin den viralen „Reverse
Cat Eye“-Look



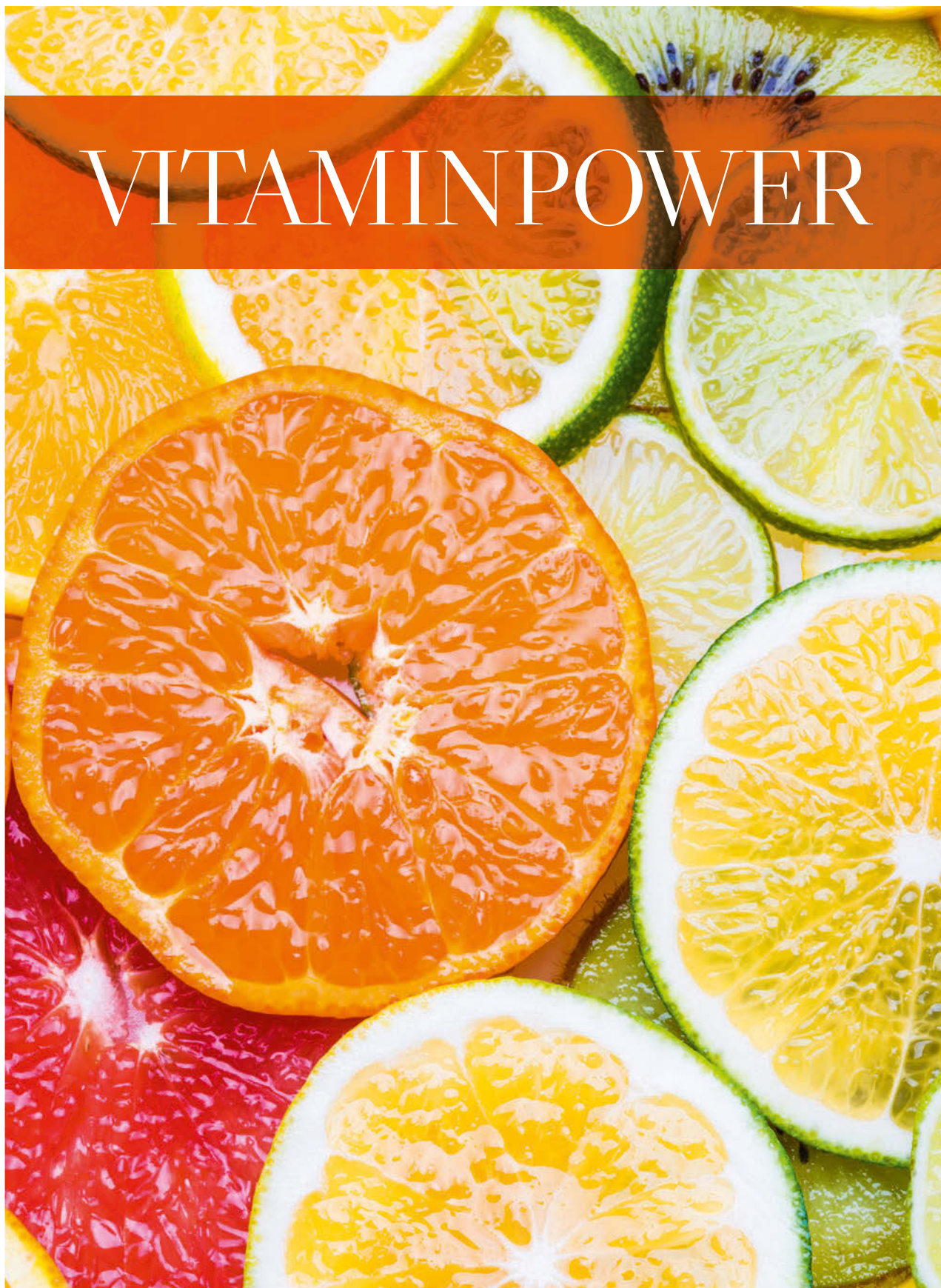


FOTO: LEONORI/SHUTTERSTOCK.COM

Vitamine sind lebensnotwendig, und wir können sie grösstenteils im Organismus nicht selbst bilden, sondern müssen sie über die Nahrung zuführen. Vitamine können im Rahmen der täglichen Nahrungsaufnahme oral eingenommen, manchmal auch zusätzlich in Form von Nahrungsergänzungsmitteln substituiert oder auch in Form von kosmetischen Massnahmen gespritzt oder äusserlich appliziert werden.

Im Rahmen einer ausgewogenen und gesunden Ernährung ist dieser Bedarf in der Regel auch gesichert. Organisationen, wie zum Beispiel die Weltgesundheitsorganisation (WHO), definieren und aktualisieren den jeweiligen Bedarf als Richtlinien.

Bestimmte Situationen können aber einen Mehrbedarf – meist zeitlich begrenzt – erfordern. Zum Beispiel kann in einer Rekonvaleszenzphase der Bedarf erhöht sein.

Einig sind sich alle Ernährungswissenschaftler, dass die beste und sicherste Variante die Aufnahme über eine gesunde und ausgewogene Ernährung ist. Es wird sogar immer wieder gewarnt, nicht zu unbedarft mit Vitaminen im Rahmen von Nahrungsergänzungsmitteln umzugehen. Denn nicht immer „verpufft“ eine Substitution völlig folgenlos.

VITAMINE IN KOSMETISCHEN PRODUKTEN

Im Rahmen kosmetischer Behandlungen und Hautpflege kann auch eine äusserliche Anwendung von Präparaten mit entsprechenden Inhaltsstoffen zu einem schönen und gesunden Hautbild beitragen. In diesem Zusammenhang sind insbesondere die Vitamine A/C und E bedeutsam.

Damit diese äusserlichen Applikationen aber in die Haut eindringen und auch entsprechend wirken können, sollten einige Voraussetzungen, zum Beispiel die molekulare Struktur der Wirkstoffe und die Aufnahmefähigkeit der Haut, erfüllt sein. Trägersubstanzen und Produktformulierungen sind ebenfalls von Bedeutung.

Hilfreich können hier regelmässige und tiefenwirksame Peelings sein. Auch durch Einschleusen der Präparate mittels apparativer Anwendungen konnten gute Ergebnisse erzielt werden. Insbesondere kommt in diesem Zusammenhang aber der chemischen Struktur und vor allem dem Molekulargewicht der verwendeten Präparate beziehungsweise deren Wirkstoffen eine Bedeutung zu.

DAS MOLEKULARGEWICHT

Wie gut die Wirkstoffaufnahme durch die Haut in die verschiedenen Hautschichten stattfinden und die Hautbarriere überwunden werden kann, hängt auch vom Molekulargewicht des Wirkstoffes ab. Kleinere Moleküle, die durch die Poren zwischen den Zellen diffundieren, haben es in der äusseren Hautschicht (Stratum corneum) deutlich leichter



Perfect Glow

Erfrischendes Anti-Aging Serum

Strafft die Haut
Spendet Feuchtigkeit
Schützt vor freien Radikalen

Naturkosmetik, frei von
synthetischen Inhaltsstoffen



Weitere Informationen unter:

Telefon: +41 (0)62 878 31 41

www.lydiadainow.com

als grössere Moleküle. Sie können tiefer in die Epidermis eindringen als grössere Moleküle, die meist eher in den oberen Hautschichten verbleiben. Hilfreich ist die Verwendung von Technologien wie Nanopartikeln und Liposomen.

Ebenso haben es wasserlösliche Moleküle leichter, in die Haut einzudringen. Durch fettliebende (lipophile) Regionen schaffen es fettlösliche Moleküle besser. So ist erkennbar, dass das Molekulargewicht eines Wirkstoffes in Abhängigkeit vom Ziel konzipiert sein sollte, um spezielle Hautprobleme zu behandeln.

Mein Tipp:

Es lohnt sich, vor der Anschaffung teurer Wirkstoffe und Pflegeprodukte erst die genannten Parameter abzuklären.

DIE WICHTIGSTEN HAUTVITAMINE

- **Vitamin A** ist ein fettlösliches Vitamin und kommt natürlicherweise nur in tierischen Lebensmitteln vor. Seine Vorstufen hingegen kommen in pflanzlichen Lebensmitteln vor. Man findet Vitamin A zum Beispiel in Fisch, Leber, Butter, Eigelb und Milchprodukten vor. Als beste Quellen gelten tiefgelbe bis orange Früchte und Gemüse. Im Rahmen der Hautregeneration hilft Vitamin A, auch Retinol genannt, bei der Reduzierung von feinen Fältchen und Falten. In der Kosmetik wird es als Retinol oder als Vorstufe (Beta-Carotin) des Vitamins verwendet. Aufgrund der exfolierenden Wirkung (leichte Schälung, Abtossen von Hautschüppchen) ist Vitamin A allerdings auch sehr hilfreich bei Hautunreinheiten und Akne.
- **Vitamin B** kommt insbesondere in tierischen Produkten wie Fleisch, Fisch, Milch und Eiern vor. Aber



Die äusserliche Anwendung von Präparaten mit entsprechenden Inhaltsstoffen, insbesondere den Vitaminen A, C und E, kann zu einem schönen und gesunden Hautbild beitragen.

auch Cerealien, Vollkornprodukte und Hülsenfrüchte enthalten B-Vitamine. Das Besondere an diesen Vitaminen ist, dass sie sozusagen unzertrennlich sind und sich gegenseitig unterstützen. Zur Gruppe der B-Vitamine zählen aktuell acht Verbindungen, die sehr unterschiedlich wirken. Biotin, bekannt als Vitamin B 7, und Niacin, bekannt als Vitamin B3, unterstützen die Erhaltung einer gesunden Hautbarriere und den Hautstoffwechsel.

- **Vitamin C** kommt als wasserlösliches Vitamin insbesondere in Obst und Gemüse vor. Besonders reich an Vitamin C sind schwarze Johannisbeeren, Sanddorn, Zitrusfrüchte und Gemüse wie Paprika, Fenchel, Brokkoli, Hagebutten, Gartenkresse und Petersilie.
- **Vitamin D** – Der grösste Teil des vom Menschen benötigten Vitamin D wird in der Haut mithilfe der UV-Strahlen produziert und ist besonders wichtig für die Hautgesundheit. Das Provitamin D3 wird

„VITAMINHALTIGE PFLEGE UND [...] AUCH DIE SUBSTITUTION VON VITAMINEN KÖNNEN DAZU BEITRAGEN, GESUNDHEIT UND HAUTGESUNDHEIT ZU ERHALTEN. VITAMINE ALLEIN KÖNNEN ALLERDINGS NICHT DIE EINZIGE LÖSUNG SEIN.“



ausschliesslich durch UV-B-Strahlen gebildet. In Lebensmitteln kommt Vitamin D wenig vor. Gute Quellen sind fetter Fisch und Eigelb. Das fettlösliche Vitamin D wirkt entzündungshemmend und kann bei der Behandlung von Hauterkrankungen, zum Beispiel bei Psoriasis (Schuppenflechte), sehr hilfreich sein. Kosmetisch hat Vitamin D aufgrund der entzündungshemmenden Wirkung zum Beispiel bei der Behandlung von Hautunreinheiten und Akne Relevanz.

- **Vitamin E** ist ebenfalls als sehr gutes Antioxidans bekannt. Natürlicherweise kommt dieses fettlösliche Vitamin bevorzugt in Ölen, Nüssen, bestimmten Gemüsesorten und in Brot vor. In tierischen Lebensmitteln findet sich hingegen wenig Vitamin E. Kosmetische Bedeutung hat Vitamin E aufgrund

der insgesamt schützenden Wirkung und der Bewahrung von Hautfeuchtigkeit. Vitamin E kosmetisch angewendet, kann helfen, Trockenheit zu verhindern und Falten zu reduzieren. Es schützt die Haut insbesondere vor freien Radikalen und kann helfen, die Haut vor UV-Schäden zu bewahren. Es wirkt unterstützend bei der Behandlung von Hautirritationen und ist gut bei empfindlicher Haut.

- Die **K-Vitamine** sind fettlöslich und werden unter dem Sammelbegriff Vitamin K erfasst. Enthalten sind sie besonders in grünen Gemüsen wie Spinat, einigen Salat- und Kohlsorten, aber auch in Milch und Milchprodukten, Fleisch und Eiern. Vitamin K fördert die Blutgerinnung und kann somit hilfreich bei der Behandlung von Blutergüssen und dunklen Augenringen

sein. Wie so oft gilt aber besonders beim Vitamin K: Wo ein Vorteil, da auch ein Nachteil. Vitamin K sollte nicht von Personen, die blutgerinnungshemmende Arzneimittel einnehmen, substituiert werden. Die Wirkung der Arzneimittel könnte massiv beeinträchtigt werden.

FAZIT

- Vitaminhaltige Pflege und gegebenenfalls auch die Substitution von Vitaminen können dazu beitragen, Gesundheit und Hautgesundheit zu erhalten. Vitamine allein können allerdings nicht die einzige Lösung sein. Gesunde Ernährung, eine gesunde Lebensweise, angemessener Lichtschutz und die richtige Pflegeroutine sind ebenfalls entscheidend für gute Hautgesundheit und ein gutes Hautbild. Es ist also sinnvoll und wichtig, den Organismus und die Funktionen der Haut durch ausgewogene gesunde Ernährung und adäquate Pflege zu unterstützen. Vitamine spielen als essenzielle Nährstoffe für Wachstum, Reparatur und den Schutz der Hautzellen für die Hautgesundheit eine wichtige Rolle. Eine Hautpflegeroutine, also regelmässige Pflege kombiniert mit entsprechendem Lichtschutz, sind unerlässlich.
- Wichtig ist und bleibt es, in jedem Zweifelsfall eine Arztkonsultation zu empfehlen und kosmetisch pflegerisch erst nach ärztlicher Abklärung tätig zu werden. Denn so wichtig Vitamine für den menschlichen Organismus auch sind: Nicht alle Hautzustände können durch Vitamine allein gebessert werden.



Waltraud Böhme

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

PFLEGEKICK



1



2



3



4



5

1 GEHWOL Für gepflegte Hände und Füße gibt es nun „Fusskraft Bein-Vital“, einen Balsam, der müde und schwere Beine mit Hamamelis, Avocadoöl und einem Extrakt aus Meeresalgen beleben soll. Die „Handcreme mit Zaubernuss“ sorgt für Feuchtigkeit und einen zarten Duft. Tel. 034 422 10 00, www.pediando.ch **2 TRAWENMOOR ORGANIC SKINCARE** Das limitierte „Inside & Outside Moisture Set“ kombiniert das „Humic Serum“ mit der „Hydro Cream“ und der „Vivid x Trawenmoor Trinkflasche“. Tel. +49 8662 4984-0, www.dr-spiller.com **3 GLO SKIN BEAUTY** Die „Bio-Renew EGF Cream“ ist eine Feuchtigkeitscreme mit einem Epidermal Growth Factor, einem Protein, welches das Zellwachstum fördern soll. Ausserdem verspricht die Creme vor äusseren Umwelteinflüssen zu schützen. Tel. 062 896 42 42, www.cosmovogue.ch **4 CNC SKINCARE** Das „aesthetic world Effect Hyal8 Serum“ kombiniert acht Hyaluronsäurearten mit dem Ziel, die Haut intensiv zu durchfeuchten. 24-Karat-Goldstaub soll den Teint optisch verbessern und für ein Gefühl von Luxus sorgen. Tel. 061 2716060, www.cnc-cosmetic.ch **5 EF TROPICS** Das Sauerstoffspray „O2SkinPro“ soll mithilfe des patentierten Ox66®, einer festen Form von Sauerstoff, die Haut damit versorgen und so die Zellerneuerung, Regeneration und die Wundheilung unterstützen. Das Spray eignet sich nach kosmetischen Behandlungen wie Microneedling, chemischen Peelings oder Laser, nach Operationen, bei Akne und Psoriasis. Tel. 061 554 28 61, www.windisag.ch



Foto: Look Studio/Shutterstock.com

SWISS BEAUTY CONVENTION

26. + 27. NOVEMBER 2023

STAGEONE EVENT & CONVENTION HALL, ZÜRICH

Fachausstellung · Masterclasses · Bühnenshows ·
28. Schweizer Make-up Meisterschaft

Besonderes Highlight am Sonntagabend:

BEAUTY FORUM SWISS AWARD SHOW

- 6 Awardkategorien · Krönung Institut des Jahres
- Auftritt des Singer-Songwriters Nickless



Jetzt Tickets sichern!
Mehr Infos unter:
www.beauty-fairs.ch/convention

Serie
TEIL 11: PSORIASIS

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.

Während viele den Herbst geniessen, bringt die kalte Jahreszeit für Menschen mit Psoriasis (Schuppenflechte) oft besondere Herausforderungen mit sich, denn im Herbst können sich die Symptome verstärken. Erfahren Sie hier, welche Therapieformen Betroffene dabei unterstützen, die Saison so angenehm wie möglich zu gestalten.

URSACHEN UND AUSLÖSER

Die genauen Ursachen der chronisch-entzündlichen Psoriasis sind noch nicht vollständig erforscht. Eine Fehlsteuerung des Immunsystems und die genetische Veranlagung spielen jedoch eine Rolle. Verschiedene Auslöser wie Infektionen, Medikamente, Verletzungen, psychische Belastung und Umweltfaktoren können Schübe hervorrufen.

SO GEHT ES WEITER !

Teil 12 zum Thema „Krätze“ 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

Rosacea	10/2023
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

FORMEN UND SYMPTOME

Am häufigsten ist Psoriasis vulgaris, eine Variante, die sich durch gerötete, juckende Hautstellen mit silberweissen Schuppen auszeichnet. Diese können in ihrer Grösse variieren und treten bevorzugt am behaarten Kopf, an den Ellbogen und den Knien auf. Eine weitere Form, die Psoriasis inversa, zeigt sich hauptsächlich in Hautfalten und verursacht intensive Rötungen, jedoch keine Schuppung. Psoriasis guttata, gekennzeichnet durch starken Juckreiz und kleine Flecken, tritt oft nach bakteriellen Infektionen auf und kann chronisch werden.

Psoriasis pustulosa manifestiert sich mit eitrigen Pusteln an geröteten Hautstellen, tritt jedoch selten auf. Nagelpsoriasis betrifft die Nägel und äussert sich durch Dellen, Flecken und Verhornungen, manchmal führt sie zum Ausfallen der Nägel.

Psoriasis-Arthritis ist eine entzündliche Gelenkerkrankung, die bei etwa einem Drittel der Betroffenen auftritt.

Tipp: Raten Sie Ihren Kundinnen und Kunden zu einem Besuch bei einer Dermatologin oder einem Dermatologen für eine geeignete Behandlung.

TOPISCHE THERAPIEN

Hautpflege: Empfehlen Sie ölhaltige und rückfettende Salben sowie Cremes mit Inhaltsstoffen wie Harnstoff oder Salicylsäure.

Entzündungshemmende Therapie: Schäume, Salben oder Gels mit entzündungshemmenden Wirkstoffen.

SYSTEMISCHE THERAPIEN

Lichttherapie: Diese Behandlung mit ultravioletem Licht (UVA und/oder UVB 311) ist effektiv, schonend und führt zu einer schnelleren Verbesserung der Lebensqualität.

Kaltplasmatherapie: Kaltes Plasma trägt aufgrund seiner antimikrobiellen und entzündungshemmenden Eigenschaften dazu bei, die Symptome von Schuppenflechten zu mildern und die Hautregeneration zu fördern. In meiner Zürcher Hautarztpraxis bieten wir diese Therapie mit kaltem atmosphärischem Plasma sowie die Lichttherapie an.

Medikamente: Je nach Schweregrad, Alter, Geschlecht sowie individuellen Umständen können verschiedene Medikamente in Form von Tabletten oder Injektionen eingesetzt werden. Diese Medikamente wirken meist entzündungshemmend oder direkt auf das Immunsystem.

WEITERE EMPFEHLUNGEN

Ernährung: Reduktion von Alkohol sowie Fleisch- und Wurstwaren, da diese Entzündungsprozesse im Körper verstärken. Stattdessen fördern antientzündliche Lebensmittel wie fetter Seefisch, Leinöl, Obst und Gemüse eine Linderung der Symptome.

Klimatherapie: Berg- und Meeresklima (Salzwasser) können helfen, die Symptome zu lindern.

Antistress und Sport: Entspannungstechniken, körperliche Aktivität und Sport können sich positiv auswirken.

Psychologische Hilfe: Unterstützt, da Betroffene oft mit sozialer Ausgrenzung und einem verminderten Selbstwertgefühl konfrontiert sind.



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

20-JÄHRIGE ERFOLGSGESCHICHTE

Seit der Gründung im Jahr 2003 ist swiss beauty point seinem Motto stets treu geblieben – nämlich immer die Nase vorn zu haben, wenn es um innovative Produkte und hochprofessionelle Geräte in der apparativen Kosmetik geht! Erfahren Sie, was den Schweizer Distributor ausmacht, welche Meilensteine das Unternehmen in den vergangenen Jahren bereits erreicht hat und warum sich die OxyGeneo™-Behandlung grosser Beliebtheit erfreut und im vergangenen Jahr weltweit über 1'000'000 Mal verkauft wurde.



Dieses Jahr freuten sich Barbara und Thomas Schütz über den Ericson Laboratoire Award, der hier von der langjährigen Chefausbildnerin Valérie Ramez (links) überreicht wird.

Das Gründerpaar Barbara und Thomas Schütz haben vor 20 Jahren erkannt, was der professionellen Schweizer Beauty-Branche damals fehlte: hochkonzentrierte, wirksame Kosmetikprodukte, heute bekannt als Cosmeceuticals, mit denen Kosmetikerinnen die Haut ihrer Kunden sicht- und spürbar verbessern können. Das Paar entschied sich zur Firmengründung: Während Thomas Schütz durch seine langjährige Tätigkeit in der Medizintechnik seinen grossen Wissensschatz im Bereich der apparativen Kosmetik einbrachte, ist Barbara Schütz die Experte für die Formulierungen und Inhaltsstoffe in Kosmetikprodukten – ein perfektes Zusammenspiel, aus dem swiss beauty point geboren wurde!

Spezialisiert auf Medizinkosmetik

In den vergangenen Jahren ist swiss beauty point immer weiter gewachsen. Inzwischen unterstützt ein mehrköpfiges Team das Geschäftsführerpaar in den Räumlichkeiten in Bassersdorf. Der Erfolg rührt nicht zuletzt von der Unternehmensphilosophie: „Wir sind bewusst kein ‚Gemischtwarenladen‘“, sagt Barbara Schütz. „Wir spezialisieren uns auf unser Fachgebiet: apparative Kosmetik und die dazupassende Medizinkosmetik“, erklärt die Inhaberin weiter.

Schweizer Qualität

Jedes Gerät und jedes Produkt, das swiss beauty point vertreibt, wird zunächst auf Herz und Nieren getestet. Denn Barbara Schütz ist auch die Geschäftsführerin des Kosmetikinstituts Beauty Corner in Bassersdorf, wo ihr 5-köpfiges Team aus Kosmetikerinnen mit EFZ-Abschluss die Produkte und Geräte in der Praxis anwendet. Das Ziel von swiss beauty point ist es, seine Kunden auf dem Weg zur Elite der Schweizer Kosmetikbranche zu begleiten. Fundierte Schulungen und gute Betreuung ist für das Unternehmen daher selbstverständlich. Schweizer Qualität, Erfahrung und Verlässlichkeit – das macht swiss beauty point aus!

swiss beauty point

**swiss beauty point
Tobas GmbH**

Grindelstrasse 12, 8303 Bassersdorf
Tel. 0 44 803 22 11, office@tobas.ch
www.swissbeautypoint.ch



NACHGEFRAGT BEI BARBARA UND THOMAS SCHÜTZ, GESCHÄFTSFÜHRER SWISS BEAUTY POINT

BEAUTY FORUM: Was war einer der Meilensteine, den swiss beauty point seit 2003 erreicht hat?

Barbara Schütz: Dazu zählt die Übernahme der Vertretung der Firma Pollogen (heute zu Lumenis gehörend) im Jahr 2016, die Geräte für Gesicht und Körper von höchster Qualität und Effizienz anbietet. Das Geneo mit seinen Oxypods ist heute in den meisten professionellen ästhetischen Centern zu finden und weltweit bekannt.



Gerät mit zusätzlich neuer ESA-Technologie.

Was zeichnet swiss beauty point aus?

Barbara Schütz: Das steckt bereits in unserem Namen. „Swiss“ steht für die Schweizer Qualität, die wir anbieten, die Seriosität, die Verlässlichkeit, aber auch unsere Passion für das, was wir tun. Wir wollen wirklich das Beste für die Kosmetikerin und wählen daher unsere Vertretungen sehr sorgfältig aus.

Das Geneo ist das meistgekauftete Gerät aus Ihrem Angebot. Woran liegt das?

Thomas Schütz: Die Behandlung ist einfach einzigartig und das frische, strahlende Hautgefühl hat echtes Suchtpotenzial! Im Jahr 2022 wurden über 1 Million Oxyleneo-Behandlungen durchgeführt. Dies zeigt die grosse Nachfrage. Der neue Geneo X ist das Premium-

ONLINE MEHR ERFAHREN!

Erfahren Sie mehr über die Erfolgsgeschichte des Schweizer Kosmetikunternehmens swiss beauty point im Video-Interview mit Barbara und Thomas Schütz auf unserer Webseite. www.beauty-forum.ch



DER NEUE MONEY MAKER: GENE0 X

Das meistgekauftete Gerät von swiss beauty point: Der geneo von Pollogen! Neu und noch innovativer kommt nun das neue bahnbrechende Gesichtsbehandlungssystem geneo X auf den Markt.

Neueste Technologie

Die Technologie des Geneo basiert auf dem wichtigsten Element – Sauerstoff! Die patentierten OxyPods basieren auf dem physiologischen Phänomen des Bohr-Effekts. Während der Behandlung entsteht CO₂, das den natürlichen CO₂-Level auf der Haut erhöht und dadurch die Durchblutung und die Sauerstoffzufuhr aktiviert. Dies verbessert die Mikrozirkulation, aktiviert die Zelltätigkeit und versorgt die Haut mit neuer Energie und Vitalität. Eine Vielzahl natürlicher Formulierungen mit auserlesenen Wirkstoffen decken alle Hautbedürfnisse ab.

Wirksame Kombination

Die neue ESA-Technologie (Electrical Skin Activation) des Geneo X wirkt auf die tiefen Hautschichten ein, um die natürlichen Regenerationsmechanismen zu aktivieren und die schlafenden Zellen zu neuem Leben zu erwecken. ESA verbessert die Hautelastizität durch gleichzeitige Anwendung von elektrischen Impulsen und RF-Energie.



WELLNESS IM WINTER

Immer mehr Menschen sehnen sich nach Me-Time, Wellness und Wohlbefinden. Während Selfcare in all seinen Facetten ganzjährig im Trend liegt, sind Wellnessmassagen besonders in der kalten Jahreszeit beliebt. Wie sich die Massage auf den Körper auswirkt, erfahren Sie im folgenden Gastartikel von Larissa Turro.



FOTO: ALEKS GUDENKO/SHUTTERSTOCK.COM

Heutzutage gehören Wellness und Wellnessmassagen zum Lifestyle.

Mit Wellness verbinden viele Menschen einen Aufenthalt in einem Hotel, wo man sich mit oder ohne Wasser entspannen kann. Dort besteht auch die Möglichkeit, sich zusätzlich mit einer Wellnessmassage verwöhnen zu lassen. Unter anderem konzentriert sich ein Wellness-Spa auf ganzheitliche Gesundheit und Wohlbefinden. Zum Beispiel kann eine Kombination aus einer Wellnessmassage und einem Saunabesuch synergistische Effekte haben. Die Wellnessmassage kann die Muskeln entspannen und Verspannungen lösen, während die Sauna hilft, die Durchblutung zu verbessern und den Körper zu entgiften.

GANZHEITLICHER ANSATZ

Das Wort Wellness setzt sich aus den zwei englischen Begriffen Wellbeing – für Wohlbefinden, Fitness und körperliche und mentale Leistungsbereitschaft – zusammen. Seit den 1970er-Jahren wurde Wellness in den USA



Gestalten Sie das Ambiente in Ihrer Massagekabine entsprechend mit gedimmtem Licht, Kerzen und sanfter Musik.

Wohlbefinden und Zufriedenheit der auch mit Selbstverantwortung, Ernährungsbewusstsein, körperlicher Fitness, Stressmanagement und Umweltsensibilität verbunden werden kann.

PURE ENTSPANNUNG

Eine Wellnessmassage ist eine Form der Massage, die darauf abzielt, Ent-

sche Vorteile haben. Körperlich kann sie dazu beitragen, Muskelverspannungen zu lösen, die Durchblutung zu verbessern, den Stoffwechsel zu aktivieren und die Flexibilität in der Beweglichkeit zu erhöhen. Der Kreislauf wird auch positiv angeregt. Geistig kann sie Stress reduzieren, die Konzentration verbessern und das allgemeine Wohlbefinden steigern.

„EINE WELLNESSMASSAGE KANN SOWOHL KÖRPERLICHE ALS AUCH PSYCHISCHE VORTEILE HABEN.“

ein Oberbegriff für einen neuartigen Trend in der Gesundheitsbewegung und beschrieb einen Zustand von

spannung und Wohlbefinden zu fördern. Eine Wellnessmassage kann sowohl körperliche als auch psychi-

UNTERSTÜTZUNG DES IMMUNSYSTEMS

Die Wellnessmassage wird auch im Regenerations- und Rehabereich angewendet. Nach einem harten Training werden auch hier Schlackenstoffe abtransportiert, und die Massage unterstützt das Immunsystem, dadurch wird einem Muskelkater vorgebeugt. Durch die Freisetzung von Endorphinen, dem körpereigenen

FOTO: SOFIAWORLD/SHUTTERSTOCK.COM

DR. LIV KRAEMER
Dermatologist & Founder

DR.
LIV
KRAEMER

SWISS
LONGEVITY
SKINCARE





Ätherische Öle für Wellnessmassagen mit Aromatherapie

- **Lavendelöl:** Beruhigend, entspannend und hilfreich bei Stress und Schlafproblemen.
- **Pfefferminzöl:** Erfrischend und belebend, kann bei Kopfschmerzen und Muskelverspannungen helfen.
- **Eukalyptusöl:** Befreit die Atemwege, wirkt erfrischend und kann bei Erkältungen und Verstopfungen eingesetzt werden.
- **Rosmarinöl:** Anregend und vitalisierend, hilft bei Erschöpfung und Konzentrationsschwierigkeiten.
- **Zitronenöl:** Aufmunternd und erfrischend, trägt zur Stimmungsaufhellung bei.
- **Teebaumöl:** Antiseptisch und beruhigend, ideal für Hautpflege und bei Entzündungen.
- **Kamillenöl:** Entzündungshemmend und beruhigend, gut bei empfindlicher Haut und Entspannung.
- **Ylang-Ylang-Öl:** Sinnlich und entspannend, fördert die Entspannung und emotionales Gleichgewicht.
- **Sandelholzöl:** Beruhigend und erdend, hilft bei Meditation und Stressabbau.
- **Bergamottöl:** Stimmungsaufhellend und beruhigend, kann bei Angst und Depressionen helfen.

nen Schmerzmittel, kann eine Wellnessmassage auch die Schmerzwahrnehmung reduzieren.

MASSAGEARTEN

Es gibt verschiedene Arten von Wellnessmassagen, die auf unterschiedlichen Techniken basieren. Eine der bekanntesten ist die klassische Massage oder auch schwedische Massage genannt, bei der sanfte bis mittlere Drucktechniken angewendet werden, um die Muskeln zu entspannen und Verspannungen zu lösen. Eine andere häufige Art von Wellnessmassage ist die Aromatherapiemassage, bei der ätherische Öle gezielt eingesetzt werden, um sowohl den Körper als auch den Geist zu entspannen. Wäh-

rend der Wellnessmassage wird das Öl sanft mit meist einer Streichtechnik in die Haut einmassiert. Das qualitativ hochwertige Öl hilft dabei, Reibung zu reduzieren und eine sanfte Gleitbewegung zu ermöglichen. Mandelöl ist ein beliebtes Massageöl, da es eine beruhigende Wirkung hat und der Haut Feuchtigkeit spendet. Eine Wellnessmassage in Kombination mit einer kosmetischen Behandlung kann je nach Bedarf und Vorlieben des Einzelnen angepasst werden. Die kosmetischen Behandlungen können dazu beitragen, die Haut zu pflegen, zu reinigen, zu straffen und zu regenerieren. Insgesamt kann diese Kombination ein umfassendes Wohlfühlerlebnis bieten. Der Well-

nessmasseur oder die Wellnessmasseurin wird normalerweise vor der Behandlung ein kurzes Gespräch durchführen, um den Zustand des Kunden zu bewerten und die Massage entsprechend anzupassen.

KEINE MEDIZINISCHE BEHANDLUNG

Es ist zu beachten, dass eine Wellnessmassage keine medizinische Behandlung ist und nicht zur Heilung von Verletzungen oder Krankheiten verwendet wird. Bei spezifischen gesundheitlichen Problemen ist es ratsam, vor der Wellnessmassage einen Arzt zu konsultieren und medizinisch dies abzuklären. Nach spezifischer Abklärung ist danach meist der Medizinische Masseur oder die Medizinische Masseurin für das Lösen des Krankheitsbildes zuständig. Insgesamt ist eine Wellnessmassage eine angenehme und entspannende Erfahrung, die dazu beitragen kann, Körper und Geist zu revitalisieren. Es ist wichtig, einen qualifizierten und erfahrenen Masseur oder eine Masseurin zu finden, um sicherzustellen, dass die Massage richtig durchgeführt wird und die gewünschten Ergebnisse erzielt werden.



Larissa Turro

Larissa Turro verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung als Medizinische Masseurin mit eidgenössischem Fachausweis. Seit 2004 arbeitet sie als Dozentin am Bildungszentrum Dickerhof AG und der St. Galler Medizinischen Fachschule.

FOTO: BEAUTYIMAGE/SHUTTERSTOCK.COM

Ratgeber

ALLTAGSPROBLEME TEIL 33

WAS WÜRDEN SIE TUN?

„Mein Institut soll von A bis Z eine Wohlfühl-Loase sein. Auf unserer Kundentoilette stehen darum Hygieneartikel bereit sowie kosmetische Produktproben zur Pflege und zur Erfrischung. Vor Kurzem hat sich hier eine Kundin ‚bedient‘ und fast alle Produkte mitgenommen. Wie würden Sie damit umgehen?“

Mira H., Kosmetikerin aus Langenthal

Als Kosmetikerin möchten Sie Ihren Kundinnen und Kunden ein entspannendes und angenehmes Rundumerlebnis bieten. Deshalb gehören auch Kleinigkeiten wie ein Körbchen mit Hygieneartikeln in der Kundentoilette zum Service und zur Wohlfühl-Atmosphäre dazu. Aus meiner Erfahrung heraus muss ich leider jedoch bestätigen, dass das Verschwinden von grösseren Mengen an Hygieneprodukten keine Seltenheit ist.

In unserem Kosmetikinstitut haben wir dieses Problem nicht nur bei Hygieneartikeln, sondern auch bei Schokolade, die wir im Wartezimmer für unsere Kunden bereitstellen.

VERFÜGBARKEIT REDUZIEREN

Um die übermässige Mitnahme dieser Produkte nun ein wenig zu reduzieren, gibt es unterschiedliche Möglichkeiten.

In unserem Kosmetikinstitut stellen wir immer nur eine kleine Anzahl an Hygieneartikeln bereit. Das hat einen psychologischen Effekt: Wir Menschen haben eher Hemmungen, etwas zu nehmen, das wir nicht zwingend brauchen, wenn es eine kleine Anzahl davon gibt. Das beste Beispiel hierfür kennen wir alle: Meist traut

DIE EXPERTIN



MIHAELA RANKOVA

Mit Rat und Tat zur Seite steht in diesem Monat Mihaela Rankova. Sie ist Gründerin und Inhaberin des Kosmetikinstituts Miracle Beauty in Zürich.

www.miraclebeauty.ch

sich niemand, das letzte „Guetzli“ auf dem Teller zu nehmen.

Daher meine Empfehlung: Stellen Sie lieber nur ein bis drei der Hygieneartikel zeitgleich für die Kundinnen zur Verfügung und füllen Sie diese bei der Kontrolle und Reinigung des WCs falls nötig auf.

WEITERE LÖSUNGSANSÄTZE

Es gibt noch weitere Möglichkeiten, wie Sie die übermässige Mitnahme von solchen Produkten unterbinden können:

Beschilderung und Hinweise:

Platzieren Sie gut sichtbare Schilder und Hinweise auf der Kundentoilette, die höflich darauf hinweisen, dass die Hygieneartikel zum einmaligen Gebrauch gedacht sind und Sie darum bitten, nur das zu verwenden, was benötigt wird – denn auch andere Kundinnen haben möglicherweise Bedarf.

Verwendung von Spendersystemen:

Sie könnten den Einsatz von Spendersystemen für einige Produkte erwägen. Diese geben nur eine begrenzte Menge des Produkts auf einmal frei und verringern somit die Möglichkeit, zu viel mitzunehmen.

Wenn es um die Schokolade im Empfangsbereich geht, habe ich allerdings aufgegeben und mich damit abgefunden, dass die Schoki ein fixer monatlichen Ausgabepunkt ist. ;)

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!

GUT GESCHÜTZT



1



2



3



4



5



1 BABOR Die „Winter Edition“ umfasst drei Essentials: die „Skin Protect Cream“, den „Creamy Lip Balm“ und die „Protect Hand Cream“. Alle drei Produkte sind auf die Pflege trockener Winterhaut ausgelegt und spenden reichlich Feuchtigkeit. Tel. 055 420 28 20, ch.babor.com **2 BCARE** Fünf neue „Max Improve“-Produkte erweitern das Produktangebot von bcare. Die zwei Gesichtsmasken „Detox“ und „Microbiome Mask“ sowie die drei Booster: „Couperose Corrector Neutralize & Stabilize“, „Hyaluron Booster Repaire & Lift“ sowie „Vitamin C Booster Cell Protect“. Tel. 44 725 44 66, www.bcacosmetic.ch **3 SOREA** Das ehemalige Schweizer Model Garciela Huber entwickelte eine natürliche Gesichtsschme mit dem roten Harz des Drachenblutbaums: das „Dragon Tree Elixir“. Die Creme soll unter anderem antioxidativ wirken. Tel. 44 500 25 50, www.sorea.ch **4 72K** Die drei Treatment-Pflegeprodukte Öl, Peeling und Maske ergänzen das Sortiment, der in der Schweiz produzierten dermatokosmetischen Gesichtspflegelinie. Tel. 61 721 84 74, www.72k.ch **5 MATIS PARIS** Die „Cold Cream“ mit Sheabutter und Tigergras verspricht, sensible Haut zu pflegen und wie eine Kälteschutzbarriere zu fungieren. Auf den Lippen sorgt der „Cold-Lip Balm“ für gepflegte Lippen dank Sheabutter und Bienenwachs. Tel. 044 389 87 87, www.jp-rosselet.ch

PODOLOGIE UND FUSSPFLEGE: FÜSSE IM FOKUS

Ein Ziel, zwei Berufsgruppen: Gesunde Füße stehen sowohl für Podologinnen und Podologen als auch für Fusspflegerinnen und Fusspfleger im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit. Der Aufgabenbereich unterscheidet sich hingegen: Während die Fusspflege, wie der Name schon sagt, den pflegenden und kosmetischen Bereich am gesunden Fuss übernimmt, kümmert sich die Podologie um kranke Füße. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit kann für beide Parteien fruchtbar sein und gewährleistet die optimale Betreuung der Kunden und Patienten.



FOTO: ELENA SHERENGOVSKAYA/SHUTTERSTOCK.COM

Die Welt der Fusspflege und Fussgesundheit baut auf zwei Berufsgruppen auf: Podologen und Podologinnen sowie Fusspflegerinnen und Fusspfleger. Obwohl sie ähnliche Ziele haben, nämlich die Gesundheit und das Wohlbefinden der Füsse zu fördern, gibt es doch einige wichtige Unterschiede in ihrem Tätigkeitsbereich und ihrer Ausbildung.

ABGRENZUNG

Ob Podologe oder Fusspfleger – beide tragen im Wesentlichen zum Wohlfühlfaktor ihres Kundenklientels bei. Der Podologe als Therapeut und Spezialist für krankhafte Veränderungen am Fuss. So trägt die Podologie durch das Anfertigen von Hilfsmitteln aktiv zur Prävention und Rehabilitation von Fusserkrankungen bei.

Die Fusspflege wiederum sorgt bei gesunden Füßen durch Pflege und entsprechende Präventivmassnahmen, nicht aber durch eine medizinische Behandlung, für einen gesunden Fuss.

Viele Fusspflegerinnen und -pfleger arbeiten mit liebevoller Hingabe an ihren Kunden und sind als qualifizierte und fachkundige Pfleger des Fusses äusserst wichtig, denn auch Menschen mit gesunden Füßen können ohne professionelle Pflege ihrer Füsse durchaus Probleme bekommen.

Die Tätigkeit des Fusspflegers ist daher sehr wichtig. Die Grenzen müssen jedoch beachtet werden. Wo verlaufen diese? Die Grenze der Tätigkeit des Fusspflegers verläuft immer dort, wo therapeutische Massnahmen angesagt sind. So unterstützt die Fusspflege die Podologie im Bereich der „pflegenden“ Behandlung des Fusses, für die in der podologischen Behandlung in der Menge des therapeutischen Arbeitsaufkommens nicht die dem Thema zustehende Zeit vorhanden ist.

PODOLOGIE: SPEZIALISIERT AUF KOMPLEXE FUSSPROBLEME

Podologie ist ein Berufszweig, der sich auf die ganzheitliche Untersuchung und Behandlung von Fussproblemen spezialisiert hat. Da der Podologe in seiner umfangreichen Aus-

bildung auch ein fundiertes medizinisches Fachwissen erhalten hat, arbeitet er im Allgemeinen eng mit Ärzten zusammen. Patienten mit medizinischen Grunderkrankungen und den daraus resultierenden gesundheitlichen Problematiken sind daher von einem Podologen zu behandeln.

AUFGABEN DER PODOLOGIE

Diagnose und Behandlung von Fusskrankheiten:

Podologen sind qualifiziert, verschiedene Fusskrankheiten zu diagnostizieren und zu behandeln. Dazu gehören unter anderem:

- Korrektes Nagelschneiden
- Eingewachsene, eingerollte Nägel
- Traumatisierte Nägel
- Nagelmykosen (Pilz)
- Verdickte Nägel
- Abtragen von Hyperkeratose
- Behandeln und Entfernen von Clavi (Hühneraugen)
- Behandlung von Verrucae
- Orthonyxie (Spangenbehandlung)
- Druck- und Reibungsschutz
- Orthosen
- Nagelprothetik
- Therapeutische Massage am Fuss
- Allgemeine und individuelle Patientenberatung

Orthopädische Einlagen: Podologen sind auch in der Lage, orthopädische Einlagen und Schuhzubehör zu verschreiben, um Fussprobleme zu korrigieren oder zu lindern.

Wundversorgung: Sie sind in der Wundversorgung ausgebildet und können bei der Behandlung von Fussgeschwüren oder anderen Hautverletzungen helfen.

Präventive Massnahmen: Auch präventive Beratung und Schulung für Patienten können Teil der Tätigkeit sein.

Zusammenarbeit mit anderen Fachleuten: Podologen arbeiten oft eng mit Orthopäden, Dermatologen und anderen medizinischen Fachleuten zusammen, um eine umfassende Fussgesundheitsversorgung zu gewährleisten.

FUSSPFLEGE: PROFIS FÜR DIE GRUNDPFLEGE DER FÜSSE

Fusspflegerinnen sind ebenfalls wichtige Akteure in der Fusspflege, jedoch mit einem etwas begrenzteren Tätigkeitsbereich im Vergleich zu Podologen. Die Ausbildung zur Fusspflegerin erfolgt in der Regel auf beruflicher Ebene, und die Ausbildungsanforderungen können von Kanton zu Kanton variieren. Im Folgenden



Die Grenze der Tätigkeit des Fusspflegers verläuft immer dort, wo therapeutische Massnahmen angesagt sind.

„ VIELE FUSSPFLEGERINNEN UND -PFLEGER
ARBEITEN MIT LIEBEVOLLER HINGABE
AN IHREN KUNDEN UND SIND ALS QUALIFI-
ZIERTE UND FACHKUNDIGE PFLEGER DES
FUSSES ÄUSSERST WICHTIG.

lesen Sie die Hauptaufgaben in der Fusspflege:

Kosmetische Fusspflege: Der Schwerpunkt bei der Fusspflege liegt auf der kosmetischen Pflege, wie die Pediküre, Nagelpflege und Hautpflege. Fusspflegerinnen und -pfleger sorgen so für schöne Füße.

Nagelmodellage: Kosmetische Nagelmodellage und -verlängerungen.

Beratung zur Fusspflege: Fusspflegerinnen beraten ihre Kunden oft zur richtigen Fusspflege zu Hause und empfehlen geeignete Produkte.

Hygiene und Prävention: Sie legen Wert auf die Hygiene und tragen zur Prävention von Fussproblemen bei, indem sie auf Haut- und Nagelveränderungen hinweisen.

Entspannung und Wellness: Viele Kunden suchen bei der Fusspflege nach Entspannung. Daher werden

auch zusätzliche Dienstleistungen wie Fussmassagen angeboten.

**PARTNERSCHAFTLICH MEHR
ERREICHEN**

Fusspfleger und Podologen sind „Dienstleister am Fuss“, jedoch mit unterschiedlichen Ausbildungsqualifikationen. Beide Berufsgruppen haben ihre Berechtigung. Hier ist eine gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit im Sinne des Patienten wünschenswert.

So liegt es in der Verantwortung des Fusspflegers, sein Wissen durch entsprechende Weiterbildungsmassnahmen zu erweitern und seine Patienten bei entsprechenden Problematiken an einen Podologen zu verweisen.

Der Podologe diagnostiziert und behandelt die krankhaften Veränderungen am Fuss. Nach erfolgreicher Therapie kann der Patient zur Pflege seiner Füße dann wieder zum Fusspfleger seines Vertrauens zurückkehren, denn der Podologe ist kein Fusspfleger. Somit ergänzen sich beide Berufe und tragen dazu bei, dass die Menschen gesunde und schöne Füße haben können. Eine enge Zusammenarbeit zwischen diesen Berufsgruppen ist entscheidend, um eine umfassende Fussgesundheitsversorgung in der Schweiz sicherzustellen.



Inge Blind

Die Autorin ist staatlich anerkannte Podologin mit eigener Praxis. Sie hat langjährige Erfahrung und ist eine anerkannte Fussexpertin, deren Expertise international gefragt ist.

FOTO: ALINA TROEVA/SHUTTERSTOCK.COM

**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.

Serie
TEIL 3: PREISGESTALTUNG & KOSTEN

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.



1 ES GIBT GROSSE PREISUNTERSCHIEDE BEI DEN ANBIETERN FÜR DIE SACHKUNDE. IST DIE AUSBILDUNG VON TIEFPREISANBIETERN SCHLECHTER?

Nein, das kann man so nicht sagen. Jede akkreditierte Prüfungsstelle musste ja dem BAG die Lerninhalte präsentieren und sie absegnen lassen. Das heisst, die vermittelten Inhalte sollten überall etwa gleich sein. Prüfungsstellen, welche erst 2023 dazugestossen sind, hatten jedoch den Vorteil, dass sie bereits Unterlagen auf dem Markt zur Verfügung hatten, so war der Initialaufwand für die Erstellung der eigenen Unterlagen um ein Vielfaches kleiner als bei Prüfungsstellen, die bereits seit April 2022 die Ausbildung anbieten.

2 WARUM WURDEN DIE PREISE FÜR DIE AUSBILDUNG NICHT VOM BUND FESTGELEGT?

Der Vorschlag der Trägerschaft V-NISSG, Einheitspreise für die Ausbildung festzulegen, wurde von der Rechtsabteilung des BAG abgelehnt. So liegt es im Ermessen der vom BAG akkreditierten Prüfungsstellen, die Preise zu gestalten.

3 WER MUSS DIE AUSBILDUNG BEZAHLEN?

Diese Frage ist nicht so einfach zu beantworten. Im Arbeitsgesetz steht (übersetzter Auszug aus dem Buch „Le droit du travail au quotidien édition 2016“, Service d'Assistance Juridique et Conseils (SAJEC), Fédération des Entreprises Romandes Genève):

„Gemäss Art. 13 Abs. 4 der Verordnung 1 zum Arbeitsgesetz (ArGV1) gilt die Zeit, die ein Arbeitnehmer oder eine Arbeitnehmerin für eine Aus- oder Weiterbildung aufwendet, sei es auf Anordnung des Arbeitgebers oder von Gesetzes wegen, weil die berufliche Tätigkeit dies erfordert, als Arbeitszeit. So hat der Arbeitnehmer in der Regel Anspruch auf die Rückerstattung der Kosten einer Ausbildung, zu der er im Laufe des Arbeitsverhältnisses verpflichtet wurde, wenn es sich um Ausgaben handelt, die durch die Ausführung der Arbeit bedingt sind (Art. 327a OR).“

Der Arbeitgeber muss in diesem Fall die gesamten Kosten übernehmen: für die Einschreibung; für Kurse und Prüfungen; für die Lohnfortzahlung während dieser Kurse; für die Reisekosten. Dies gilt jedoch nicht für eine Ausbildung, die

vor Arbeitsbeginn als Vorbedingung für die Anstellung verlangt wird. Die Kosten für eine Berufsausbildung, die für die Ausführung der übertragenen Aufgaben notwendig ist, dürfen dem Arbeitnehmer nicht auferlegt werden, und anderslautende Vereinbarungen sind nichtig. Ich bin mir bewusst, dass dieser Auszug aus dem Gesetzestext einigen Studioinhaberinnen und -inhabern keine Freude bereiten wird. So lautet aber das geltende Arbeitsgesetz. Es steht natürlich jeder Arbeitgeberin frei, Mitarbeitende von V-NISSG-pflichtigen Behandlungen abzuziehen und anderweitig einzuteilen oder Rückzahlungsvereinbarungen im Falle einer Kündigung vertraglich festzuhalten.

4 GIBT ES VOM BUND FINANZIELLE UNTERSTÜTZUNG?

Meines Wissens wurde vom Bund keine finanzielle Unterstützung in Erwägung gezogen. Es empfiehlt sich aber, bei den Kantonen nachzufragen. So gibt es einzelne Kantone, die die Ausbildung zum Teil oder sogar ganz subventionieren. Auch kann es sich lohnen, sich beim RAV zu erkundigen. In unserer V-NISSG-Ausbildung bei sachkundenausweis.ch hatten wir schon einige Teilnehmende, denen die Ausbildungsgebühr vollumfänglich vom RAV bezahlt wurde. Und fragen kostet ja bekanntlich nichts.



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



2



3



4



5



1 SWISSESTETIC Das „retinolift concentrate“ ist ein Serum der neuesten Generation für alle Hauttypen. Es hat die Aufgabe, Linien und Falten zu verfeinern und antioxidativ und zellaktivierend zu wirken. Die Wirkstoffkombination verfeinert die Haut und lässt sie strahlen. Die leichte Textur klebt nicht. Tel. 041 768 80 80, www.swissestetic.ch **2 DR. BABOR** Gebündelt: Das „Iconic 6 Set“ enthält die „Refine Triple Pro-Retinol Renewal Cream“, den „Refine Cellular Detox Lipo Cleanser“, den „Refine Cellular Retinol Smoothing Toner“, das „Lifting Cellular Comfort Vitamin C Serum“, das „Power Serum Ampoule Set“ sowie die „Lifting Cellular Eye Cream Day“. Tel. 055 420 28 20, ch.babor.com **3 CRAITH LAB** Eine Feuchtigkeitspflege, basierend auf der Epigenetik, das ist die „Epi Defense Moisturizer Day & Night Cream“ für reife Haut. Sie soll die Produktion von Hyaluronsäure ankurbeln und die Kollagenfasern stärken. Tel. 062 896 42 42, www.cosmovogue.ch **4 SWISSGETAL** Trockene Haut soll mithilfe der „Cellular Intensive Rich Cream“ regeneriert und geschützt werden. Die Creme enthält den „Cellular Swiss Silva-Komplex“ sowie Aprikosen-, Trauben- und Nachtkerzenöl. Tel. 031 312 36 00, www.swissgetal.ch **5 DR. MED. CHRISTINE SCHRAMMEK** Das „Green Peel® Hair Boost“ ist eine Behandlung für Kunden mit dünner werdendem Haar oder Haarausfall. Das Konzept kombiniert die Green Peel®-Kräuter, eine speziell entwickelte Kopfhautmassage und zwei Kopfhautpflegeprodukte. Tel. 034 420 08 00, www.simonkeller.ch

APPARATIVE KOSMETIK: DAS 1x1

Wir leben im Zeitalter der Technologie, und während die Kosmetik noch viel „Handarbeit“ ist, gibt es auch in der apparativen Kosmetik immer mehr Geräte und Systeme, mit denen Sie die Haut Ihrer Kunden verbessern können. Unser Gastautor René Schwarzenbach bringt Ihnen in seinem zweiteiligen Beitrag die Geräte, Methoden sowie deren Wirkweisen und Resultate näher.

Wussten Sie, dass die Elektrizität in der Körperpflege schon im antiken römischen Reich, etwa 100 v. Chr., erkannt wurde? Damals wurde die Elektrizität von einem Meerestier, dem Zitterrochen, erzeugt. Entscheidend für die Elektrokosmetik waren aber

schliesslich die wissenschaftlichen Experimente und Erkenntnisse von Luigi Galvani im 18. Jahrhundert über die Reaktion von Nerven und Muskeln auf Elektrizität. Heute ist Strom in all seiner Vielfalt ein wesentlicher Bestandteil der modernen Kosmetik und Medizin sowie wissenschaftlich umfassend begründet.

Selbstverständlich gibt es neben der Elektrokosmetik noch viele weitere kosmetische Ansätze. Diese im apparativen Bereich aufzuschlüsseln, ihre Wirkweise, die Behandlungsareale und die Methoden zu erklären, soll Aufgabe dieser Artikelserie sein.

BEREICHE DER KOSMETIK

Die heutige Kosmetik teilt sich grundsätzlich in drei Hauptbereiche:

- **Pflegende Kosmetik:** pflegen, nähren, regenerieren, erhalten, verbessern, schützen.
- **Medizinische Kosmetik:** korrigieren, entfernen und lösen von Hautproblemen.
- **Dekorative Kosmetik:** schminken, abdecken, kaschieren, optisch verbessern.

Die dazugehörigen kosmetischen Produkte unterteilen sich in Pflege- und Wirkstoffprodukte sowie Pharmazeutika, die auch Cosmeceuticals oder Dermaceuticals genannt werden. Der Hauptunterschied liegt in den Inhaltsstoffen und deren Konzentration. Kosmetische Produkte aller Kategorien werden heute auf die apparative Kosmetik abgestimmt und in deren Behandlungen integriert, um auf diese Weise durch die Anwendung aktiviert zu werden. Es gibt unzählige Apparate, Geräte, Maschinen und Systeme, die zur Hautbehandlung, Hautdrainage, Muskelstimulation, zum Fettabbau, zur Entfernung von Haaren und Hautanomalien oder zur Desinfektion eingesetzt werden können. Diese fallen zusammengefasst

Teil 2 folgt
in der
nächsten
Ausgabe!



unter die apparative Kosmetik, die wiederum in allen drei oben beschriebenen Hauptbereichen Anwendung findet.

Dabei werden verschiedenste Fachbegriffe verwendet, die nur schwer zu vergleichen sind und nicht immer eindeutige Angaben über Wirkung, Methode und Resultate machen. Oft werden Produktnamen, Technologieangaben und Brands als übergreifende Bezeichnungen genutzt.

APPARATIVE KOSMETIK VERSTEHEN

Wir versuchen hier, eine verständliche und kundenorientierte Taxonomie (sprachliche Einordnung) der apparativen Kosmetik aufzustellen, die Ihnen als ausführenden Fachkräften genauso Aufschluss und Klarheit geben soll, wie Ihren Kunden – den Empfängern der Behandlungen. Da die Kunden diese bezahlen, fordern sie klare Resultate. Sie wollen die Methode verstehen und somit auch die Vorgehensweise und die Risiken kennen und vergleichen können.

BEHANDELBARE AREALE

Darunter versteht man den Hautbereich, an dem die Behandlung durchgeführt wird. Generell wird unterschieden zwischen Gesicht und Körper. Oftmals sind sowohl die Fachkräfte als auch die Apparate entweder auf das Gesicht oder den Körper spezialisiert. Die moderne Kundschaft verlangt jedoch immer mehr Behandlungen in beiden Bereichen, daher geht auch die Entwicklung der apparativen Kosmetik klar in die Richtung, möglichst viele Behandlungsmöglichkeiten und Areale mit einem Gerät beziehungsweise System abzudecken.

GESICHT

Im Gesicht gibt es eine Vielzahl von einzelnen Arealen, die entweder gesondert oder kombiniert behandelt werden können wie die Wangen, Nase, Stirn, Stirnfalten, Zornesfalten, Tränensäcke, Krähenfüsse, Augenlider, Lippenfältchen, Oberlippe, Marionettenlinien, das Kinn oder Doppelkinn, der Hals und das Dekolleté.

Wirkweise, Technologien und Geräte

Technologien & Geräte für Gesicht und Körper	Methoden
Mechanische Wirkung	
Bürstengerät, Endermologiesystem, Gleitwellenmassage, JetPeel, Mesogun mit Nadel, Microneedling mit und ohne Radiofrequenz, Mikrodermabrasion, SPM-Methode, Vakuum, Oxygenation, Nadelepilation, Liposuction, Lipolysis oder Lipoplasty	Reinigung, Peeling, Hautpenetration, Drainage, Fettabbau, Entfernen
Einschleusen in die Haut – Deponieren der Wirkstoffe in der interzellulären Struktur	
Iontophorese, JetPeel, Mesogun, Mesoporation, Microneedling, Phonophorese, Hi Freq, Galvanik, Dermale Absorption	Hautpenetration, Hautpermeation, Drainage, Fettabbau
Einschleusen in die Zellstruktur	
Tri Synergy Tech, Dermaboost, Mesoboost, Deep RGB, Meso Fusion, Body L.E.D. System, Drohnenkosmetika	Zellpermeation
Reizwirkung	
Reizstromgeräte: Impuls und Interferenz, Mikrostrom, Mikrostrom kombiniert mit Ultraschall, Muskelstimulation, Vibration, Galvanik	Hautpermeation, Zellpermeation, Drainage, Fettabbau, Muskelstimulation
Wärmewirkung	
Hi-Freq-Muskelstimulation (Wärmewirkung von innen nach aussen), Autoklav, Dampf, Epilationsgerät, Heissluftsterilisator, Infrarot, Radiofrequenzgeräte, Thermotherapie, Wachsgeräte	Hautpenetration, Hautpermeation, Drainage, Fettabbau, Muskelstimulation
Kältewirkung	
Eiskugeln, Eismasken aus dem Gefrierschrank, Kryotherapie, Kryostrom zur Eingrenzung des Wirkstoffbereiches, Kryolipolyse	Hautpermeation, Fettabbau, Entfernen
Schallwirkung	
Ultraschall, Kaviation, Stosswellenbehandlung, SPM-Methode	Hautpenetration, Drainage, Fettabbau
Lichtwirkung	
Blitzlampen, Farblitzlampen, Deep RGB, LED-Lichtquellen, Laser, Low-Level-Laser, Phototherapie, Solarien, UV-Strahlen Boxen/Kabinen/Lampen, lichtaktivierte Kosmetikwirkstoffe, Lupenlampen	Hautpenetration, Hautpermeation, Drainage, Fettabbau, Entfernen
Plasmawirkung	
Plasmastift	Hautpenetration, desinfizierend
Desinfizierende Wirkung	
Hochfrequenz	Hautpenetration, Drainage, desinfizierend

Quelle: Liste der SGMK-Ausbildungsunterlagen, vom Autor wesentlich ergänzt und umgestaltet.

KÖRPER

Am Körper richten sich Behandlungen meist fokussiert auf einen Bereich wie die Brust, Brüste, Oberarme, Hände, Bauch, Hüften, Taille, Flanken, Oberschenkel, das Gesäss, die Knie, Unterschenkel und den Rücken. Auch für die Fusspflege gibt es entsprechend spezielle Apparate.



René Schwarzenbach

Der Autor startete seine Karriere als Multimedia-Elektroniker. Er beschäftigte sich in den vergangenen 15 Jahren stark mit apparativer Kosmetik und deren Vermarktung. Bei Skeyndor Swiss ist er zuständig für die apparativen Kosmetikprodukte.



FOTO: MIX AND MATCH STUDIO/SHUTTERSTOCK



DOSSIER

ZEIGE DEINE EINZIGARTIGKEIT

Es gibt viele Kosmetikerinnen auf dem Schweizer Beauty-Markt – der Schlüssel zum Erfolg ist deshalb Ihr Alleinstellungsmerkmal. Wissen Sie, was Sie abhebt und einzigartig macht? Auf den folgenden Seiten beleuchten wir, wie Sie Ihren USP (Unique Selling Point) finden und auch kommunizieren.

HEBEN SIE SICH AB!

Die Kosmetikbranche boomt: Die Menschen wollen sich pflegen und die beste Version ihrer selbst sein. Die gute Nachricht bringt für selbstständige Kosmetikerinnen viel Konkurrenz mit sich. Umso wichtiger ist es, das eigene Alleinstellungsmerkmal zu kennen, zu pflegen und natürlich zu kommunizieren. Rosine Dätwyler zeigt, wie es gehen kann.

Die Selbstständigkeit als Kosmetikerin kann eine Reihe von Herausforderungen mit sich bringen. Diese gilt es zu meistern. Eine der grössten Herausforderungen ist die hohe Konkurrenz. Die Schönheitsbranche ist ein hart umkämpfter Markt, und es gibt eine

Vielzahl von Kosmetikstudios, die um die gleichen Kundinnen und Kunden werben.

In einer Welt und Branche, in der täglich neue Marken, Kosmetiksalons und Dienstleistungen entstehen, ist es daher für Sie als selbstständige Kosmetikunternehmerin entscheidend, ein

Alleinstellungsmerkmal (USP: Unique Selling Proposition) zu haben, der Sie von Ihren Mitbewerbern unterscheidet und Sie klar in Ihrer Region positioniert. Um sich von der Konkurrenz abzuheben, ist es wichtig, einzigartige Angebote und einen herausragenden Service zu bieten. Mein Motto hierbei

FOTO: STUDIO ROMANTIC/SHUTTERSTOCK.COM



lautet: „Die Details entscheiden über den Deal.“

Ihr USP definiert nicht nur, was Ihr Unternehmen besonders macht, sondern spricht auch gezielt die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Zielgruppe an. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Sie Ihre Kundinnen und Kunden, ihre Bedürfnisse und ihre unterschiedlichen Eigenschaften kennen. Ein Kundenavatar ist hier also nicht wegzudenken.

WAS MACHT MICH AUS?

Als Nächstes definieren Sie Ihre Marke und Ihr Alleinstellungsmerkmal (USP). Fragen Sie sich selbst: Was macht meinen Salon oder mein Institut so besonders? Ist es die spannende Musik im Hintergrund, die die Kundinnen und Kunden in eine andere Welt eintauchen lässt?

Oder sind es die kleinen Extras, die Sie anbieten wie die erfrischenden hausgemachten Kaltgetränke an heißen Tagen? Vielleicht ist es aber auch Ihre besondere Massagetechnik. Was auch immer es ist, es ist Ihr USP – Ihre „magische Zutat“, es ist Ihr Markenzeichen!

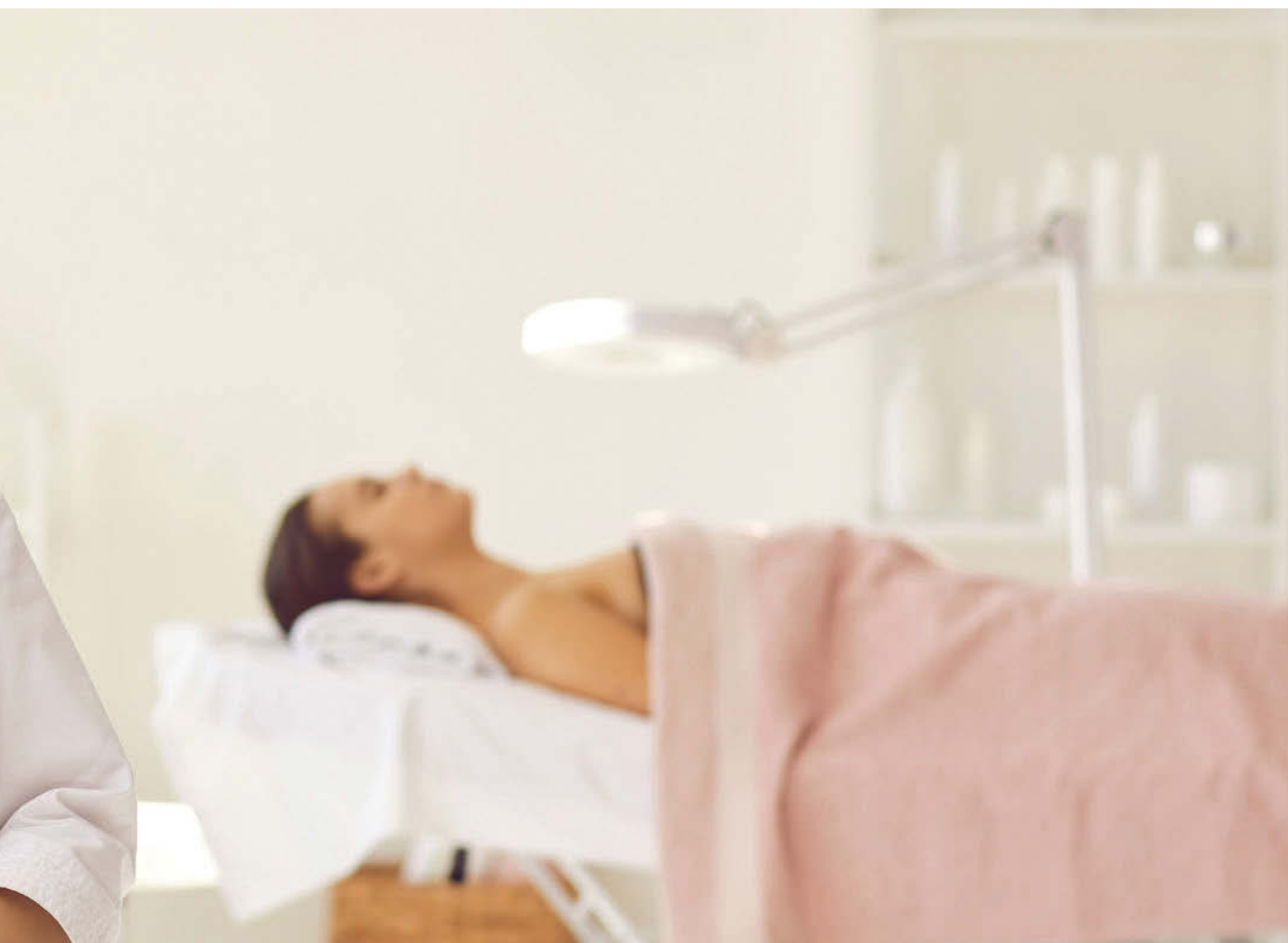
WER IST MEINE ZIELGRUPPE?

Kennen Sie Ihre Zielgruppe genau? Haben Sie jemals eine Analyse Ihrer Kundinnen und Kunden gemacht? Erinnern Sie sich an die Kundin, die immer ganz genau wissen will, welche Produkte Sie für ihre Behandlungen verwenden? Oder an den Kunden, der einfach nur entspannen und abschalten möchte, weil sein Alltag so stressig ist? Jede Kundin und jeder Kunde ist ein einzigartiges Individuum und ein Universum für sich. Je

besser man diese kleinen Universen kennt, desto genauer kann man auf sie eingehen und ihre Sprache sprechen, damit er oder sie sich verstanden und gut aufgehoben fühlt. Und glauben Sie mir, es macht einen Unterschied, ob jemand zu Ihnen kommt, weil er sich von Ihnen verwöhnen lassen möchte oder weil er auf der Suche nach dem perfekten Pflegeprodukt für seine Haut ist.

DEN EIGENEN USP FINDEN

Der nächste Abschnitt ist eine Einladung, sich intensiv damit zu beschäftigen, was Sie anbieten: Wer ist Ihr Zielpublikum? Alles andere wird so viel einfacher und klarer für Sie, wenn Sie erst einmal die Grundlagen gelegt haben. Aber wie finde ich nun den eigenen USP? Mit der folgenden Hilfestellung finden Sie es heraus:





Wer seinen USP kennt und ihn kommuniziert, wird nicht nur gesehen, sondern bleibt auch langfristig in Erinnerung.

1. KOMPETENZ UND SPEZIALISIERUNG

Sich auf ein bestimmtes Gebiet oder eine bestimmte Technik zu konzentrieren, kann in einer von Trends geprägten Branche hilfreich sein. Eine Spezialisierung kann Ihnen helfen, als Expertin in Ihrer Nische und Region wahrgenommen zu werden, sei es Mikrodermabrasion, natürliche Biobehandlungen, PMU oder asiatische Massagetechniken.

2. PERSONALISIERTE KUNDENERFAHRUNG

Jeder Kunde ist einzigartig. Wenn Sie diese Individualität in den Mittelpunkt Ihrer Dienstleistungen stellen, können Sie sich wirklich von der Masse abheben. Egal, ob es sich um eine individuelle Hautanalyse, einen massgeschneiderten Behandlungsplan oder sogar um ein individuell abgestimmtes Produkt handelt – zeigen Sie Ihren Kundinnen und Kunden, dass sie bei Ihnen im Mittelpunkt stehen.

3. AUTHENTIZITÄT UND TRANSPARENZ

Kunden suchen heute mehr denn je nach Authentizität. Seien Sie transparent in Bezug auf die Produkte, die Sie verwenden, und die Techniken, die Sie einsetzen. Erzählen Sie Ihre Geschichte und die Gründe, warum

Sie sich für diesen Beruf entschieden haben, und lassen Sie Ihre Leidenschaft durchscheinen.

4. WEITERBILDUNG

Die Schönheitsbranche ist ein Bereich, der ständig in Bewegung ist. Zeigen Sie, dass Sie am Puls der Zeit sind, indem Sie sich regelmässig weiterbilden und coachen lassen. Das zeigt Ihren Kundinnen und Kunden, dass Sie die neuesten Techniken und Produkte anbieten.

5. NACHHALTIGKEIT

In einer Welt, in der das Umweltbewusstsein immer mehr an Bedeutung gewinnt, kann der Einsatz für Nachhaltigkeit – sei es durch die Verwendung biologischer Produkte, den Verzicht auf Einwegprodukte oder die Zusammenarbeit mit nachhaltigen Lieferanten – ein wichtiger USP sein.

FAZIT

Es braucht Zeit und Selbstreflexion, um den eigenen USP zu identifizieren und zu pflegen. Diese Zeit sollten Sie sich immer wieder nehmen und alles aufschreiben. Es geht nicht nur darum, anders zu sein. Es geht darum, sich von der Masse abzuheben und Ihrer Kundschaft einen echten Mehrwert zu bieten. Denken Sie daran,

MEHR ERFAHREN – PODCAST HÖREN!



Sie möchten noch mehr praxisnahe Tipps für ein erfolgreiches Beauty-Business sammeln? Dann schalten Sie in unsere neuen Podcast-Folgen hinein – dort sprechen wir mit Rosine Dätwyler über relevante Themen direkt aus dem Kosmetikinstitut – sei es der Zusatzverkauf in der Weihnachtszeit oder wann sich der Gerätekauf lohnt. Unsere Folgen sind über alle gängigen Streaming-Dienste hörbar. Über den QR-Code gelangen Sie direkt zu Spotify.



dass Ihr USP nicht nur das ist, was Sie tun, sondern auch die Art und Weise, wie und warum Sie es tun.

In diesem Zusammenhang ist es auch sehr wichtig, immer wieder Storytelling zu betreiben. Erzählen Sie immer und immer wieder Ihre Geschichte, wie Sie mit Ihrer Arbeit angefangen haben und worin Ihre Leidenschaft liegt. Was Sie einzigartig macht, kann in einer Branche, die so sehr auf Vertrauen und Beziehungen basiert, Ihr grösstes Kapital sein. Selbst wenn Sie kopiert werden, sind Sie immer noch der Trendsetter. Sie sind Ihrer Konkurrenz immer einen Schritt voraus.

Es ist nicht einfach, sich in der Kosmetikindustrie von der Masse abzuheben. Aber mit einem klaren und starken USP können Sie sicherstellen, dass Sie nicht nur gesehen werden, sondern auch in Erinnerung bleiben. Das ist letztendlich der Schlüssel zum Erfolg.



Rosine Dätwyler

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

KI: ASSISTENZ IM KOSMETIKSALON?

Bestimmt haben Sie schon von ChatGPT gehört, der textbasierten künstlichen Intelligenz, die von OpenAI entwickelt wurde. Wie soll Ihnen das nun dabei helfen, Ihren USP zu finden? Ganz einfach: Nutzen Sie ChatGPT, um präsenter zu sein: Auf Ihrer Webseite, in Social Media oder in Newslettern. Wer KI nutzt, kann Aufgaben schneller erledigen und sich anderen Kernkompetenzen zuwenden. Lesen Sie hier, wie Sie ChatGPT erfolgreich einsetzen können!

Mit der rasanten Entwicklung der Technologie hat sich die Art und Weise, wie wir kommunizieren und Marketing betreiben, sehr stark verändert. Als Beauty-Dienstleisterin stehen Sie ständig vor der Herausforderung, sich

von der Masse abzuheben und Ihre Dienstleistungen vermehrt auch auf Social Media ins rechte Licht zu rücken. Instagram und Co sind nicht mehr wegzudenken. Aber wer kennt es nicht: Es ist im Tagesgeschäft oft mühsam, sich noch um Social Media zu kümmern, und

der Tag ist vorbei, und man hat schon wieder nichts gepostet, oder es fehlen nach einem langen Arbeitstag einfach die Ideen. Hier kommt ChatGPT (künstliche Intelligenz) ins Spiel – ein revolutionäres Tool, das Ihre Social-Media-Präsenz vereinfachen kann.



FOTO: ZINETRON/SHUTTERSTOCK.COM

WAS IST CHATGPT GENAU?

ChatGPT ist ein fortschrittliches künstliches Intelligenzsystem, das von OpenAI entwickelt wurde. Sein Hauptzweck? Die Erstellung von qualitativ hochwertigem Content. Und da kommen wir auch schon zu den Prompts, dem Herzstück von ChatGPT. Ein Prompt ist eine Anweisung, die Sie dem System geben, um eine spezifische Antwort oder einen bestimmten Content/Inhalt auf eine Frage zu erhalten.

WARUM SOLLTEN SIE CHATGPT FÜR SOCIAL MEDIA NUTZEN?

- 1. Zeitersparnis:** Kein stundenlanges Erstellen mehr von Inhalten für Social Media. ChatGPT übernimmt es für Sie. Nur noch posten müssen sie selbst.
- 2. Ideengeber:** Beauty-Tipps, Produktbewertungen oder Kundeninteraktionen – ChatGPT kann nahezu alles!
- 3. Übersetzer:** Ist Deutsch nicht Ihre Muttersprache? Dann hilft ChatGPT Ihnen bei der richtigen Schreibweise und Grammatik Ihres Contents.

BEISPIELAUFGABEN FÜR CHATGPT

- 1. Social-Media-Assistent:** Sie könnten eine wöchentliche Serie von Beauty-

Tipps starten. Mit Prompts wie: „Geben Sie mir einen Tipp zur Hautpflege für den Winter. Schreiben Sie es als Post für Instagram inklusive Hashtags und Emojis“, liefert ChatGPT Ihnen umfangreiche und fundierte Ratschläge, die Sie direkt teilen können.

2. Ideengeber: Wenn man keine Idee für eine Story hat, kann man mit dem folgenden Prompt Ideen generieren: „Ich möchte heute eine Videostory über meinen Alltag als Kosmetikerin teilen. Wie soll das Video aufgebaut sein, und was soll ich zeigen?“

3. Übersetzer: Hier der Prompt für die Übersetzung: „Bitte übersetze mir folgenden Text in Hochdeutsch“: [Ihren zu übersetzenden Text einfügen].

30-TÄGIGER SOCIAL-MEDIA -KALENDER ERSTELLT MIT CHATGPT

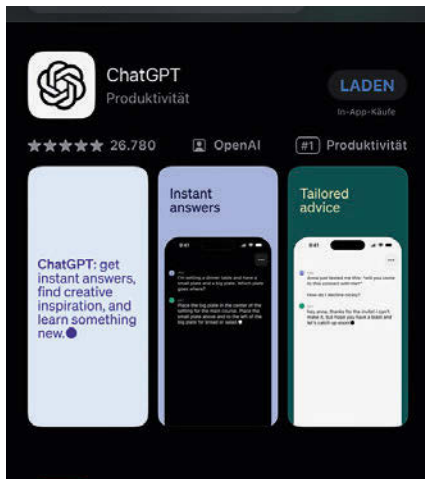
Ein gutes Beispiel dafür ist ein Beauty-Salon, der sich auf Hautpflege für Akne-Kunden spezialisiert hat. Wie können Sie sicherstellen, dass Ihr Inhalt nicht nur relevant, sondern auch ansprechend und action-orientiert ist? Lassen Sie ChatGPT die Arbeit für Sie erledigen! Mit einem präzisen Prompt können Sie einen massgeschneiderten 30-tägigen

Social-Media-Kalender erstellen, der genau auf die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Zielgruppe zugeschnitten ist. Lassen Sie uns einen Blick darauf werfen, wie dies in der Praxis aussehen könnte. Achtung: Dieser Prompt ist länger, da er so präzise wie möglich sein soll. Je mehr Futter Sie ChatGPT geben, je besser wird der Output. Für lange Prompts macht es Sinn, diese auf der Desktop-Version des Laptops zu generieren, da die Handhabung dann einfacher ist. Sie können dafür die gleichen Login-Daten nehmen. Hier sehen Sie ein Beispiel für einen Prompt:

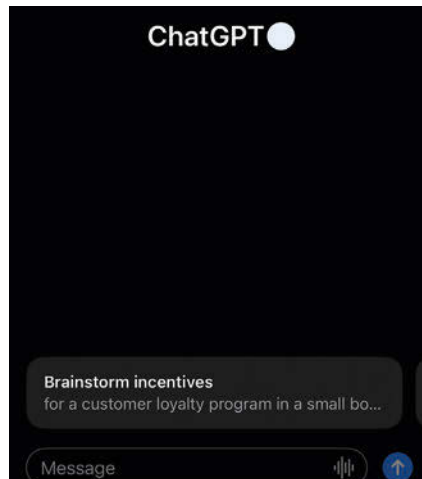
„Du bist ein Social-Media-Experte in der Beauty-Branche. Erstelle einen 30-tägigen Social-Media-Content-Kalender für einen Beauty-Salon, der sich auf Hautpflege für Akne-Kunden spezialisiert hat. Bitte füge noch passende Beschreibungen und relevante Hashtags sowie Emojis ein und zum Schluss bitte noch eine Handlungsaufforderung für die Follower (auch Call to action genannt). Bitte zeige es in Tabellenform an inklusive pro Tag noch ein Bild oder einen Video-vorschlag.“ In der unten stehenden Tabelle sehen Sie einen Ausschnitt des Ergebnisses für diesen Prompt:

30-tägiger Social-Media-Content-Kalender für ein auf Akne spezialisiertes Kosmetikinstitut

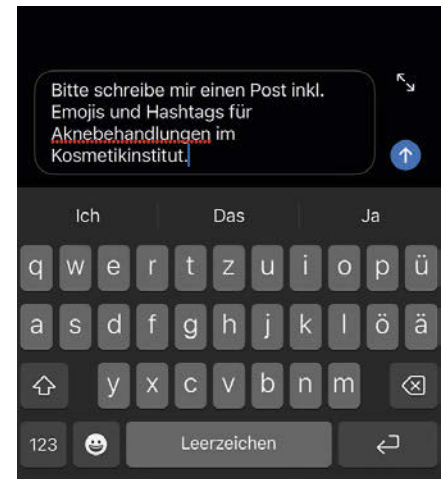
Tag	Beschreibung	Hashtags	Emoji	Bild-/Videovorschlag	Call to Action
1	„Unser spezialisiertes Team stellt sich vor! Erfahre mehr über unsere Experten und ihre Leidenschaft für reine Haut.“	#TeamVorstellung #AkneExperten		Foto des Teams im Salon.	„Lerne unser Team kennen und buche deinen Termin!“
2	„Akne-Mythen entlarvt! Welche stimmen und welche sollten wir ignorieren?“	#AkneMythen #HautWissen		Video: Animation von Akne-Mythen und -fakten.	„Teile deine Gedanken zu diesen Mythen!“
3	„Echte Ergebnisse: Sieh dir die beeindruckende Verwandlung unserer Kundin nach nur 3 Monaten an.“	#Transformation Tuesday #KlareHaut		Vorher-Nachher-Bilder einer Kundin.	„Starte deine Hautverwandlung bei uns!“
4	„Die Must-have-Produkte für akneanfällige Haut. Unsere Empfehlungen!“	#HautpflegeEmpfehlungen #Top-Produkte		Video: Produktvorstellung mit Anwendung.	„Sichere dir deine Pflegefavoriten jetzt!“
5	„Ernährung & Haut: Welche Lebensmittel können Akne fördern oder lindern?“	#Ernährungstipps #HautGesundheit		Bild: Collage von hautfreundlichen Lebensmitteln.	„Welche Ernährungstipps hast du? Teile sie mit uns!“
...	...	...	...	...	...
30	„Stimmen unserer zufriedenen Kunden: Warum sie unsere Akne-Behandlungen lieben.“	#EchteBewertungen #Kundenstimmen		Video: Testimonials von Kunden.	„Mach mit und teile deine Erfahrung mit uns!“



Schritt 1: Installation. Achten Sie darauf, die richtige App auszuwählen.



Schritt 2+3: Nach der Registrierung können Sie einen Chat beginnen.



Schritt 4: Legen Sie mit Ihren Prompts und Fragen los!

CHATGPT AUF DEM HANDY NUTZEN – SO GEHT'S

- 1. Download:** Besuchen Sie den App Store oder Google Play Store. Suchen Sie nach „OpenAI“ oder „ChatGPT“. Klicken Sie auf Installieren. Diese App ist kostenlos, und es werden keine Abgebühren abgezogen.
- 2. Installation:** Folgen Sie den Anweisungen zur Installation und öffnen Sie die App auf dem Handy.
- 3. Registrierung:** Folgen Sie den Anweisungen und erstellen Sie ein Konto.
- 4. Eingeben von Prompts:** Geben Sie Ihre Prompts in das Message- beziehungsweise Nachrichtenfeld ein.

NOCH EIN CHATGPT HACK – DIE SPRACHEINGABE

Eine der besten Funktionen ist die Spracheingabe. Anstatt zu tippen, können Sie Ihre Anweisungen einfach reinsprechen! Dazu einfach das Mikrofon links neben dem Eingabefeld gedrückt halten und reinsprechen. Dies funktioniert im Moment nur auf dem Handy, aber ChatGPT wird dies auch bald auf der Desktop-Version anbieten.

UNBEDINGT BEACHTEN

- Überprüfen Sie **immer** die Antworten von ChatGPT, denn die letzte Verantwortung des Inhaltes liegt bei Ihnen.
- Geben Sie den Texten **immer** Ihre persönliche Note – also machen Sie nicht einfach Copy/Paste.

- Geben Sie Anweisungen **immer** so genau wie möglich, damit Sie qualitativ gute Inhalte bekommen.
- ChatGPT ist kein Mensch, sondern eine Maschine – aber Sie können ChatGPT siezen, duzen oder was auch immer, und ChatGPT wird **immer** antworten.

BEZAHLTE VS. UNBEZAHLTE VERSION VON CHATGPT: WELCHE PASST ZU IHNEN?

Die bezahlte Version bietet klare Vorteile: priorisierter Zugriff, erweiterte Funktionen und grosszügigere Antwortlimits – optimal für die intensiven Nutzer. Dagegen punktet die unbezahlte Version mit ihrem kostenlosen Zugang. Perfekt für Gelegenheitsnutzer und solche, die Basisfunktionen wie die oben beschriebenen bevorzugen. Mein Tipp: Für Einsteiger und sporadische Anwender reicht die unbezahlte Version völlig aus. Wer intensiver mit Chat GPT arbeitet, sollte über ein Upgrade nachdenken.

KI IN DER BEAUTY-WELT: BEDROHUNG ODER UNTERSTÜTZUNG?

Künstliche Intelligenz (KI) prägt zunehmend auch den Beauty-Sektor: Hautanalysen per App, virtuelle Make-up-Tests und sogar Lash Roboter. Doch kann Technologie wirklich das Feingefühl und die Expertise einer Beauty-Dienstleisterin ersetzen? Während KI

zweifelsohne hilfreiche Werkzeuge bereitstellt, bleiben die menschliche Berührung, Empathie und Kunstfertigkeit im Beauty-Bereich unersetzlich. Die wahre Kunst liegt darin, die Vorteile der Technologie zu nutzen, ohne die menschliche Note zu vergessen. Aber wenn Sie ChatGPT nutzen, haben Sie die Nase vorn, denn Sie sind schneller in der Content-Erstellung und werden auch aktiver auf Social Media sein. ChatGPT ist Ihr Partner für viele Aufgaben, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern und Zeit einsparen. Ob Sie diese gewonnene Zeit für mehr Kunden oder mehr Freizeit nutzen, bleibt Ihnen überlassen. Während Sie diese Zeilen lesen und die Informationen verarbeiten, möchte ich Ihnen eine Frage stellen, die vielleicht ein Schmunzeln auf Ihre Lippen zaubert: Was denken Sie, war ChatGPT vielleicht mein heimlicher Co-Autor für diesen Artikel? Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf und überlegen Sie, wo Mensch endet und Maschine beginnt.



Rabea Kühn

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

LUXUS ALS USP



Eine Spezialisierung ist immer hilfreich, um sich abzugrenzen und sich als Profi in seinem Bereich zu etablieren. Bestimmen Sie daher Ihren Schwerpunkt im Institut. Finden Sie heraus, was Sie unverwechselbar macht, was genau Ihr Alleinstellungsmerkmal ist und wie Sie dieses Wissen zu einem Ihrer unschlagbaren Erfolgsfaktoren machen. Einer davon könnte Luxuspflege sein.

Als Alleinstellungsmerkmal oder auch Unique Selling Point (USP) zählen Produkte oder Dienstleistungen, die Sie von Ihren Mitbewerbern abheben. Oder anders formuliert: Lauter gute Gründe, weshalb Ihre Kunden bei Ihnen einkaufen oder Termine vereinbaren und nicht bei der Kollegin next door. Starten Sie dafür mit einer ausführlichen Analyse Ihres Unternehmens und Ihres Könnens. Fragen Sie sich, womit Sie Ihren Kunden einen konkreten Mehrwert bieten und wie Sie sich dadurch von Ihren unmittelbaren Mitbewerbern abgrenzen können.

Hierbei geht es um Qualität und nicht um Quantität. Sorgen Sie durch ein überschaubares, hochkarätiges Angebot und viel Know-how dafür, dass Ihre Zielgruppe Sie als Expertin und Anbieterin von hochwertiger Dienstleistung wahrnimmt.

Ein besonders eindrucksvoller USP könnten zum Beispiel der Einsatz und der Verkauf von Luxuspflegeprodukten sein. Innovative und luxuriöse Produkte, kombiniert mit Ihrer Expertise, schaffen für Ihre Kunden ein einzigartiges Behandlungserlebnis.

So überraschen Sie zum einen Ihre Bestandskunden mit etwas Einzigartigem, und zum anderen lassen

sich luxusaffine Neukunden dazu gewinnen.

LUXUS IM TREND

Luxuspflegeprodukte müssen so richtig viel können, um dauerhaft zu überzeugen. Darüber hinaus spielen aber gerade in diesem hochkarätigen Segment auch Trends eine nicht zu unterschätzende Rolle: Welcher Kunde möchte nicht up to date sein und von Ihnen immer mal wieder mit neuen Highlights rund um die eigene Pflegeroutine überrascht werden? Trends gibt's viele, nicht nur im Kosmetikbusiness.

- Aktuell in aller Munde: der **Minimalismus**. Ob bewusster Kleiderkauf oder reduzierte Wohneinrichtung – bewusst praktizierter Minimalismus hat nichts mit Verzicht zu tun, sondern mit Fokussierung aufs Wesentliche. Das kann durchaus luxuriös sein, denn Abstinenz von materiellem Überfluss ist nicht unbedingt gekoppelt an die finanzielle Situation. Klasse statt Masse – dieser Trend ist auch in der Kosmetik spürbar und setzt dabei gezielt auf wenige ausgewählte hochwirksame Wirkstoffe wie auch Produkte, anstatt viele verschiedene einzusetzen.
- Ebenfalls ein Kosmetiktrend: **Hybrid-Produkte**. Diese bieten dem

Kunden mehrere Anwendungsgebiete oder auch unterschiedliche Wirkweisen in nur einem Produkt. Als Beispiel sei hier das Serum genannt, das von der Formulierung her nicht nur im Gesicht, sondern auch um die Augenpartie zum Einsatz kommt bzw. Hals und Dekolleté versorgt, oder 24-Stunden-Pflegen, die morgens und abends aufgetragen werden können – ganz nach der Devise „one fits all“.

- Nach wie vor ist auch das Thema **Glow** ein absoluter Dauertrend und entsprechende Produkte ein Must-have. Ob im Urlaub oder an kalten Tagen, ein Pflegeprodukt soll den Teint glätten, die Ausstrahlung optimieren und die Haut zum Strahlen bringen – auch ohne Make-up. Mit dem passenden Glow-Produkt wirkt jede Haut sofort makellos schön und natürlich.

TREND-WIRKSTOFFE

Smart, wenn Sie eine Serie im Sortiment haben, mit der Sie gleich mehrere der angesagten Trends abdecken können. Möglich wird das dank be-

Tipp

Vertiefen Sie Ihr Know-how und bleiben Sie stets am Ball, was aktuelle Wirkstoffe und deren Weiterentwicklung angeht.

Setzen Sie dabei auch ganz bewusst auf innovative Serien aus dem Luxussegment – Sie werden staunen, wie gross die Lust Ihrer Kunden auf den kleinen Pflege-Luxus ist, wenn sie erst einmal getriggert ist. Für unvergleichliche Pflege-Erlebnisse sind sie gern bereit, ein Invest zu tätigen. Setzen Sie dabei auf ein exzellent gearbeitetes Wirkstoffkonzept, kombiniert mit einer luxuriösen Behandlung.

So überzeugen Sie Ihre Kunden sowohl in der Kabine als auch beim Verkauf für die Heimpflege und setzen sich durch Ihren USP gekonnt von der Masse ab.

verschiedenen Hyaluronformen erwiesen. Dabei werden niedermolekulare Formen des Hyalurons mit hochmolekularen Hyaluronformen in einem Wirkstoffkomplex kombiniert. Die kleinen Molekülgrößen (niedermolekular) des Hyalurons verbessern die Feuchtigkeit in der Tiefe, mittlere Molekülgrößen versorgen die Haut in den oberen Hautschichten, und grosse Molekülformen befeuchten und erfrischen die Oberhaut und mindern den Feuchtigkeitsverlust.

- **Retinsäure** und mehrfach kombinierte Hyaluronsäureformen

UNVERWECHSELBARE TOOLS

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal kann für Sie der Einsatz von unverwechselbaren Tools sein. Wie luxuriös fühlt es sich an, die Creme mit einem hübschen Tool und dazu noch absolut hygienisch aus dem Tiegel zu entnehmen? Und wie praktisch, wenn dieses Tool dann obendrein zur kühlenden Massage rund ums Auge dient? Ein edler Spatel aus kühlem Edelstahl, mit dem eine Augenmassage durchgeführt wird, ist vor allem im Sommer oder bei einer geschwollenen Augenpartie wohltuend. Seien Sie kreativ und sorgen Sie be-

„ES GEHT UM QUALITÄT UND NICHT UM QUANTITÄT.“

währter Inhaltsstoffe, deren ohnehin enormes Wirkspektrum sich durch neueste Technologie noch effektiver darstellt.

- Vor allem Retinol ist hier ein gutes Beispiel. Retinol ist bekannt für seine faltenreduzierende Wirkung und kommt daher oft in Anti-Aging-Produkten zum Einsatz. Mittlerweile bietet die Kosmetikindustrie eine noch intensivere Form des Retinols, nämlich den Ester der Retinsäure. Er ist eine besonders aktive und besser bioverfügbare Form des Retinols. Er regt die Zellerneuerung an und reduziert intensiv Linien und Falten.
- Ein weiterer begehrter Inhaltsstoff ist **Hyaluronsäure**. Hyaluron ist bestens bekannt und wird durch die Forschung und neue Entwicklungen stetig optimiert. Als sehr wirksam hat sich die Kombination von

– beide Wirkstoffe in einem Produkt vereint – pflegen die Haut „par excellence“ und schenken einen strahlend schönen, frischen Teint. Ihr Benefit: Bereits bei der Beratung, in der Behandlung und beim Verkauf punkten Sie mit Ihrer Expertise und decken die aktuellen Trendthemen wie Minimalismus, hybride Pflegeprodukte, den Wunsch nach Glow und Luxus sehr gekonnt ab.

Besonders lukrativ für Sie wird es, eine Serie im Sortiment zu haben, die die aktuellen Kosmetiktrends mit den neuesten Wirkstoffinnovationen vereint. So erzielen Sie exzellente Pflegeergebnisse im Anti-Aging-Bereich. Darüber hinaus macht insbesondere ein überschaubares Produktsortiment es dem Kunden leicht, neue Produkte in seine bisherige Pflegeroutine zu integrieren.

wusst dafür, dass sich Ihre Behandlung definitiv von der anderer Kosmetikinstitute abhebt.

Dabei ist die Wirkkraft der eingesetzten Produkte ausschlaggebend, aber auch deren Flexibilität: Können Sie mit einer Serie individuell auf verschiedene Kundenwünsche eingehen, lassen sie sich sowohl bei einer die Ausstrahlung fördernden Kurzbehandlung in der Mittagspause oder bei einer ausgiebigen, verwöhnenden Anti-Aging-Behandlung einsetzen? Bravo!



Carina Link

Die Autorin ist Fachkosmetikerin und Visagistin und war mehrere Jahre als Parfümerieleitung tätig. Seit 2019 ist sie als Schulungsleiterin beim Kosmetikunternehmen Grandel in Augsburg beschäftigt.



Nach 25 Jahren als erfolgreiche Textilkaufrfrau brauchte Sandra Stillhard einen Tapetenwechsel – und entschied sich für die Selbstständigkeit als Kosmetikerin. Für die Unternehmerin war es der perfekte Weg, um ihre Werte, Leidenschaften und Kompetenzen zu vereinen.

INSTITUT DES MONATS

SPEZIALISIERT AUF LIEBLINGSHAUT

MEDKOSMETIK SANDRA STILLHARD

Problemhaut wird für viele Menschen zu einer grossen Belastung, der den Selbstwert zerstört.

Kosmetikerin Sandra Stillhard hat sich zum Ziel gesetzt, ihre Kundinnen und Kunden zu ihrer schönsten Haut zu führen, damit sie sich wieder rundum wohlfühlen. Mit ihrem Institut Medkosmetik in Zürich hat sie sich auf Gesichtsbehandlungen im Anti-Aging- und Medical-Beauty-Bereich sowie auf Bodyforming spezialisiert.

Sich in der eigenen Haut wohlfühlen, seinem Körper die ihm gebührende Liebe zeigen und neues Selbstwertgefühl aufbauen – diesen Zielen hat sich Sandra Stillhard, Kosmetikerin mit Diplom der Maria Schweizer Kosmetikfachschule, verschrieben.

In ihrem Kosmetikinstitut in Zürich heisst sie ihre Kundinnen und Kunden willkommen. Der Empfangsraum ist hell und gemütlich und lädt dabei zum Begutachten verschiedener Pflegeprodukte und Accessoires wie Handtaschen ein. Die gesamten Räumlichkeiten sind in Weiss gehalten, während bunte Kunstwerke an den Wänden für Hingucker sorgen. Holzregale und das Grün verschiedener Pflanzen lockern die Atmosphäre auf und sorgen für Gemütlichkeit.

MIT DER ANALYSE ZUM ZIEL

Mit viel Herzlichkeit und Herzblut widmet sich Sandra Stillhard ihren Gästen. Am Anfang jeder Behandlung steht die Hautanalyse. „Das lösungsorientierte Arbeiten ist für mich das A und O für eine erfolgreiche Behandlung“, sagt die Hautspezialistin. „Erst mit einer fundierten Analyse kann ich sicherstellen, dass der Behandlungsansatz perfekt zu den Hautbedürfnissen der jeweiligen Kundin passt“, erklärt Sandra Stillhard



Farbenfrohe Kunstwerke an den Wänden setzen im Institut Medkomsetik lebendige Akzente in den hellen Räumlichkeiten, wie hier im Empfangsbereich.

weiter. Das analytische, zahlen- und faktenbasierte Arbeiten liegt der Geschäftsführerin im Blut. Denn die Kosmetik ist ihre grosse Liebe, aber nicht ihr erster Beruf.

VON DER SPITZE ZUR SPITZENKOSMETIKERIN

Zunächst absolvierte Sandra Stillhard eine Lehre im Verkauf EFZ und als De-

tailhandelsangestellte EFZ. Später folgte die Ausbildung zur Textilkauffrau, woraufhin sie fast 25 Jahre in der Textilindustrie arbeitete. Sie betreute grosse Kunden, reiste viel, gab Schulungen und arbeitete sich in ihrem Metier bis an die Spitze hoch.

Doch nach mehr als zwei Jahrzehnten in der Modebranche suchte die Textilkauffrau nach einer neuen, sinnstiften-



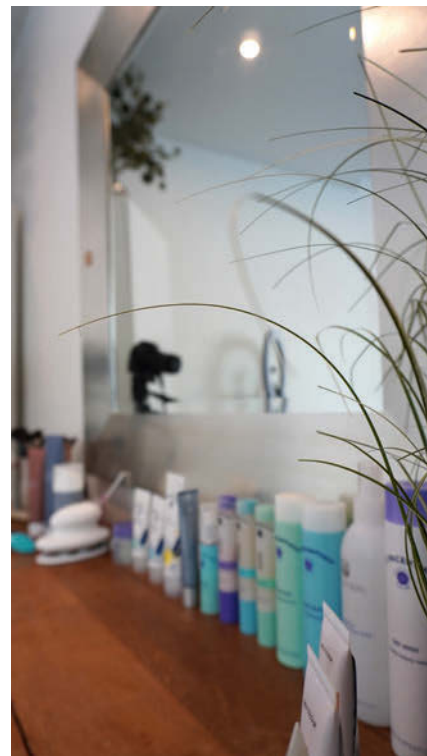
Im Empfangsbereich wurden die Holzregale liebevoll mit den zum Verkauf stehenden Produkten und Accessoires geschmückt.



Die Gäste werden mit einem frischen Getränk im Institut willkommen geheissen.



Zu den Lieblingsbehandlungen der Medical-Beauty-Expertin zählt unter anderem das Microneedling.



Vor der Behandlung führt die Kosmetikexpertin immer eine Hautanalyse durch.

den und nachhaltigen Tätigkeit. Mithilfe eines Business-Coachings reifte der Plan in ihr heran, sich als Kosmetikerin selbstständig zu machen. Schnell war klar, dass dies der perfekte Weg war, denn mit der neuen Ausrichtung konnten sie all ihre Werte und ihr Können vereinen: „Schon immer mochte ich die enge Kundenbeziehung, die sich in 1:1-Gesprächen entwickelte besonders gerne. Ausserdem war es mir wichtig, mit meinem Tun etwas zum Positiven verändern zu können. Und eine Faszination für gesunde, schöne und gepflegte Haut hatte ich auch schon immer“, fasst die heutige Kosmetikerin zusammen.

AUF DEM ZWEITEN BILDUNGSWEG ZUM ERFOLG

Gesagt, getan: In sechs Monaten in Vollzeit absolvierte Sandra Stillhard die Maria Schweizer Kosmetikfachschule und paukte den Stoff für die Abschlussprüfung. Um sicher in die Selbstständigkeit zu starten, entschied sich die alleinerzie-

hende Mutter im Jahr 2015 für eine Kabine zur Untermiete. Währenddessen arbeitete sie zu 60 Prozent in einem festen Job in der nachhaltigen Textilindustrie. Der Einstieg gelang, und die Stunden in der Kabine wuchsen und wuchsen. Im Jahr 2018 gründete die ehrgeizige Kosmetikerin schliesslich ihr eigenes Kosmetikinstitut Medkosmetik in Zürich. Es folgte der Schritt in die vollständige Selbstständigkeit im Januar 2020. Trotz der folgenden Pandemiejahre baute Sandra Stillhard ihren Erfolg immer weiter aus.

WENN DIE HAUT ZUR LIEBLINGSHAUT WIRD

Zu Beginn ihrer Karriere als Kosmetikerin bot Sandra Stillhard das klassische

Repertoire an: Gesichtsbehandlungen, Haarentfernung, Mani- und Pediküre. „Mir ist schnell klar geworden, dass mein Potenzial in der Behandlung von reiferer Haut und Problemhaut liegt und ich mich deshalb auf Gesichtsbehandlungen im Medical-Beauty- und Anti-Aging-Bereich konzentrieren möchte“, erklärt die Hautexpertin. Nach entsprechenden Weiterbildungen bietet sie inzwischen nur noch Gesichts- und Bodybehandlungen an.

Das Angebot setzt sich aus einer kleinen, aber feinen Auswahl zusammen: Microneedling, chemisches Peeling, Green Peel Kräuterschälkur nach Dr. med. Christine Schrammek, Seidenfadenlifting, Ultraschall, Oxygeneo™ und Air-in-System sowie Bodyforming.

„DAS LÖSUNGSORIENTIERTE ARBEITEN IST FÜR MICH DAS A UND O FÜR EINE ERFOLGREICHE BEHANDLUNG.“



Die zweite Kabine ist an die Zweithaarspezialistin und Ernährungsberaterin Claudia Rothfuss untervermietet.

„Ich selbst habe zwischen meinem 20. und 40. Lebensjahr unter Erwachsenenakne gelitten und weiss, wie belastend es sein kann, wenn man sich in der eigenen Haut nicht mehr wohlfühlt“, erzählt Sandra Stillhard. „Es ist für mich deshalb besonders erfüllend, wenn ich sehe, wie ich meinen Kundinnen und Kunden wieder zu mehr Selbstliebe verhelfen kann.“

STARKE PARTNERSCHAFTEN

Neben der Verfeinerung ihres Angebots baute sich Sandra Stillhard noch weitere Säulen für ihren Erfolg auf: Zum einen gibt die sympathische Kosmetikerin Schulungen für das Seidenfadenlifting von Thesera, zum anderen baut sie die Distribution der koreanischen Skincare-Marke Miracletox in der Schweiz mit auf.

„Durch meine jahrelange Erfahrung als Textilkaufräufin wusste ich, dass ich meine Erfahrung im Verkauf in Form einer Markendistribution für ein weiteres Standbein nutzen wollte. Und auch Schulungen zu geben und mich

mit Berufskolleginnen auszutauschen, macht mir wahnsinnigen Spass“, freut sich Sandra Stillhard über die vielfältigen Aufgaben, denen sie als Kosmetikfachfrau nachgehen darf.

Und auch die Zusammenarbeit mit ihrer Untermieterin Claudia Rothfuss ist für die beiden Geschäftsfrauen eine tolle Partnerschaft: Während Claudia Rothfuss auf Zweithaar, Haarverlängerungen und -verdichtungen sowie Ernährungsberatung spezialisiert ist, konzentriert sich Sandra Stillhard auf Anti-Aging- und Bodybehandlungen – eine perfekte Symbiose, auch für die Kundschaft!

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



FAKTEN

Eröffnet: 2015

Inhaberin: Sandra Stillhard

Ausbildung:

Kosmetikerin mit Diplom, Textilhändelskauffrau Verkaufs EFZ und Detailhandelsangestellte EFZ

Behandlungsschwerpunkte:

Medical-Beauty- und Anti-Aging-Gesichtsbehandlungen, Bodyforming

Lieblingsbehandlung: Microneedling

Räumlichkeiten: circa 90 m²,

Empfangs- und Verkaufsbereich, Behandlungskabine, Schulungs- und Beratungsbereich, eine untervermietete Kabine

Marken:

Dermalogica, PH Formula, Miracletox, Nimue Skin Technology, Thesera, Nuskin

Geräte:

Microneedling, Oxygeneo™, Ultraschall, Air-in-System, SKINeo®

Einrichtungskosten und

Grundausrüstung:

circa CHF 90'000

Kunden im Monat:

circa 90

KONTAKT

Medkosmetik Sandra Stillhard

Forchstrasse 182, 8032 Zürich

www.medkosmetik.ch

Instagram: @medkosmetik_zuerich

Facebook: Medkosmetik

by Sandra Stillhard

Social Media

WAS GEHT AUF UNSEREN KANÄLEN?

JA, LIKE MICH DOCH!



BEAUTY_FORUM_CH

UMFRAGE

Auf INSTAGRAM zum Dossier: Ran an den Mann – Kosmetik für ihn

40%

haben spezielle Angebote für Herren.

43%

der Kunden wünschen sich spezifische Profiberatung.

70%

haben auch Männer als Kunden.



SPRUCH DES MONATS

„DER HERBST ZEIGT UNS, WIE SCHÖN VERÄNDERUNG SEIN KANN.“

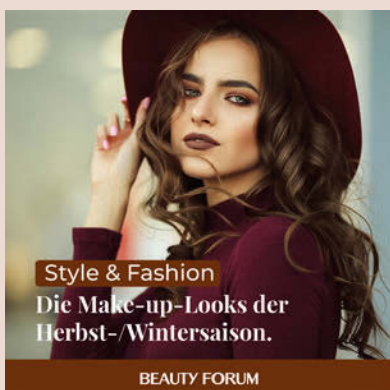
FOLLOW US

3.131



BEAUTY FORUM SCHWEIZ

Kommentiert unter diesem Bild



FACEBOOK: Die Make-up-Looks der neuen Saison feiern die Farben der Natur! Welche Looks bevorzugen deine Kundinnen im Herbst und Winter?



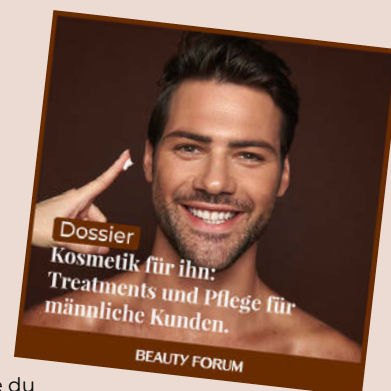
BEAUTY_FORUM_CH

Ran an den Mann!

Kosmetik für ihn

INSTAGRAM: Immer mehr Männer besuchen Kosmetikerinnen oder lassen minimal-invasive Treatments in der Ästhetischen Medizin vornehmen, um ihr Aussehen zu optimieren. Wir beleuchten im Dossier der Oktober-Ausgabe, welches die beliebtesten Eingriffe

sind und zeigen dir, wie du mit den richtigen Make-up-Kniffen auch Herren für einen besonderen Anlass zu ihrem schönsten Selbst verhelfen kannst. Ausserdem kannst du in unserer Umfrage nachlesen, was sich Männer als Kunden im Kosmetikum wünschen, um sich wohlfühlen!



FOTOS: PONOMARENKONATALY; OLENA YAKOBCHUK/SHUTTERSTOCK.COM

24 TAGE, 24 GEWINNE

TÄGLICH ONLINE MITMACHEN
UND TOLLE PREISE GEWINNEN!



LASS DICH TÄGLICH BESCHENKEN!



www.beauty-forum.com/adventskalender

BEAUTY FORUM
BE INFORMED, BE INSPIRED, BE YOURSELF!

AUS DEN UNTERNEHMEN

BRANCHEN-NEWS

Sie haben News?
Dann lassen Sie es
uns wissen!

Schreiben Sie der
Redaktion unter
Jaqueline.Kramer@
health-and-beauty.com

Auf diesen Seiten teilen wir
gerne Informationen
zu Neueröffnungen, Anlässen,
Events und allem, was die
Branche bewegt.



Neue Position

Seit Oktober 2023 ist Dr. Jürgen Blaak Vice President Science, Consultation & Innovation bei der BABOR BEAUTY GROUP und verantwortet die Bereiche Forschung und Entwicklung, das technische Marketing sowie Product Safety & Regulatory Affairs. Zuvor war Jürgen Blaak in unterschiedlichen Positionen bei der Kneipp GmbH tätig, zuletzt als Head of Cosmetic Science & Regulatory Affairs. Der promovierte Hautforscher ist Autor zahlreicher Publikationen und verfügt über ein starkes wissenschaftliches Netzwerk.
ch.babor.com



Schiff ahoi!

Am 13. Mai 2024 lässt die SGMK die Leinen los: Erstmals gibt es einen exklusiven Beauty-Event an Bord eines Schiffs auf dem Zürichsee. Während Sie die Kulisse des Sees geniessen, können Sie die Beauty-Produkte und -Geräte an den Ausstellerständen entdecken und sich von den Innovationen inspirieren lassen. Spannende Referate und Vorträge zu Beauty-Trends und -Techniken runden den Event ab. Am Bord haben teilnehmende Kosmetikerinnen zudem ausreichend Zeit, um sich in entspannter Atmosphäre auszutauschen und zu vernetzen.
www.sgmkverband.ch

Auf die nächsten 30 Jahre



Seit ihrer Gründung vor 30 Jahren vertreibt Cosmovogue hochwertige Kosmetik für den Fachhandel. Nach der Gründung im Jahr 1993 lag der Fokus zunächst auf Produkten zur Hautpflege. Aufgrund der hohen Nachfrage nach dekorativer Kosmetik kamen im Jahr 2003 Produkte der Marken glō-minerals- und glō-skincare, die 2017 zu Glo Skin Beauty fusionierten, hinzu. Die von Cosmovogue angebotenen Produkte sind nicht im Einzelhandel erhältlich und unterliegen keinem Depotzwang. Das Team von Cosmovogue bedankt sich bei seinen treuen Kunden und freut sich auf die kommenden 30 Jahre.
www.cosmovogue.ch



Gelungenes Weiterbildungswochenende

Mit Freude blickt das Belico-Team auf das Weiterbildungswochenende in Hannover zurück, das nicht nur informativ und lehrreich war, sondern den Teilnehmenden auch eine Menge Spass und Inspiration bescherte. Die anwesenden Kosmetikerinnen nutzten die Gelegenheit, vernetzten sich und tauschten ihr Wissen und ihre Erfahrungen miteinander aus. Durch das umfangreiche Programm konnten unsere Referenten Paul Reinhold Linn, Trudelines Grigoletto und Yvonne Ferrari den Teilnehmenden neue Impulse und Ideen geben.
www.belico.de



Sachkundenachweis V-NISSG

ANZEIGE

In den Kurskosten sind sämtliche Schulungsunterlagen/Fachbuch sowie Prüfungsgebühren enthalten.



Anmeldung über: www.sfkinfo.ch oder per E-Mail info@sfkinfo.ch

**Neue Termine werden fortlaufend auf unserer Homepage aufgeschalten!
Onlineanmeldung über Shop möglich!**

Grundlagenmodul regulär ohne eidgenössischen Abschluss in der Kosmetik

Dauer: 4 Tage

Mitgliederpreis: CHF 1600.-

Nichtmitgliederpreis: CHF 2400.-

Prüfung an einem separaten Tag: (90 Minuten schriftliche Prüfung)

Grundlagenmodul Kosmetiker/in EFZ

Dauer: 1.5 Tage

Prüfung an einem separaten Tag: (60 Minuten schriftliche Prüfung)

Mitgliederpreis: CHF 700.-

Nichtmitgliederpreis: CHF 1050.-

Grundlagenmodul Kosmetiker/in FA und höher

Dauer: 1 Tag

Prüfung an einem separaten Tag: (60 Minuten schriftliche Prüfung)

Mitgliederpreis: CHF 480.-

Nichtmitgliederpreis: CHF 720.-

Technologiemodul

Dauer: 2 Tage

Prüfungen jeweils am Ende der Unterrichtstage

Mitgliederpreis: CHF 850.-

Nichtmitgliederpreis: CHF 1275.-

Behandlungsspezifische Kenntnisse und Fähigkeiten (BKF)

Dauer: 2 Tage (plus 1 Tag Prüfungen)

Mitgliederpreis: CHF 1650.-

Nichtmitgliederpreis: CHF 2475.-



CAT EYE IN REVERSE

Ein neuer Make-up-Trend hat die sozialen Medien überflutet und wurde auch schon von Stars und Sternchen getragen: der „Reverse Eyeliner“ oder das „Reverse Cat Eye“. Das Prinzip ist nicht neu: Die Augenform wird durch einen Lidstrich betont und der Blick intensiviert. Aber: Der Eyeliner wird am unteren Lid gezogen und am äusseren Augenwinkel nach oben hin verlängert. Make-up-Artistin Sarah Ciarrocchi-Schär verrät, wie der Look gelingt.



DIE EXPERTIN



SARAH CIARROCCI-SCHÄR

Die Autorin ist Make-up-Artistin & Hairstylisten seit 2010. Ausserdem ist sie in der Geschäftsführung der ART OF MAKE-UP Schule, wo sie ihr Wissen und Können auch als Trainerin weitergibt.

Ausgelöst hat den Trend der amerikanischen Make-up-Artist Spencer, der auf TikTok und Instagram seine Schminkkünste unter Beweis stellt. Mehrere Millionen Nutzer haben seither das Video gesehen, und Tausende liessen sich für eine eigene Kreation des Reverse Cat Eye von dem Make-up-Artisten inspirieren. Dabei sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt: Ob in klassischem Schwarz – angelehnt an den Originallook, oder in rauchigem Blau, Smaragdgrün oder Violett – alles ist möglich. Wichtig sind eine gute Grundierung des unteren Lids sowie das sorgfältige Verblenden des Lid-schattens. Damit die Balance zwischen unterem und oberem Lid er-

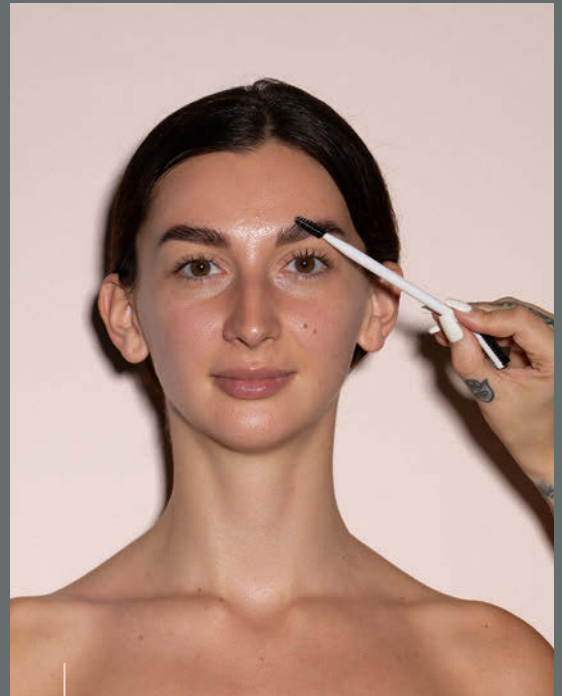
halten bleibt, sind tiefschwarz getuschte Wimpern oder klebbare Lashes empfehlenswert – je nach dem, was Ihre Kundin bevorzugt.

ALLTAGSTAUGLICHER GLAM

Unsere Make-up-Artistin Sarah Ciarrocchi-Schär hat sich für eine alltags-taugliche Variante in Champagner und Goldbraun entschieden. Wie bei einem klassischen Eyeliner lässt auch der umgedrehte Lidstrich das Auge optisch länger wirken. Das Schöne an dem Look: Er vereint Extravaganz mit dezenten Nuancen – die perfekte Mischung! Möchte Ihre Kundin einen stärkeren Cat-Eye-Effekt, dann können Sie die Linie auch bis über den Augeninnenwinkel hinausziehen.



1 Eine gute Hautvorbereitung ist für mich das A und O, dafür muss die Haut richtig analysiert werden. Nach dem Auftrag der Pflege geben Sie der Haut genügend Zeit, damit die Produkte einziehen können. Hier habe ich mit einem hydrierenden Serum angefangen und danach im Wangenbereich zusätzlich ein Glow Serum aufgetragen. Die Augenpartie wurde mit einer Augencreme mit lichtreflektierenden Partikeln versorgt und zum Schluss eine Lippenpflege aufgetragen.



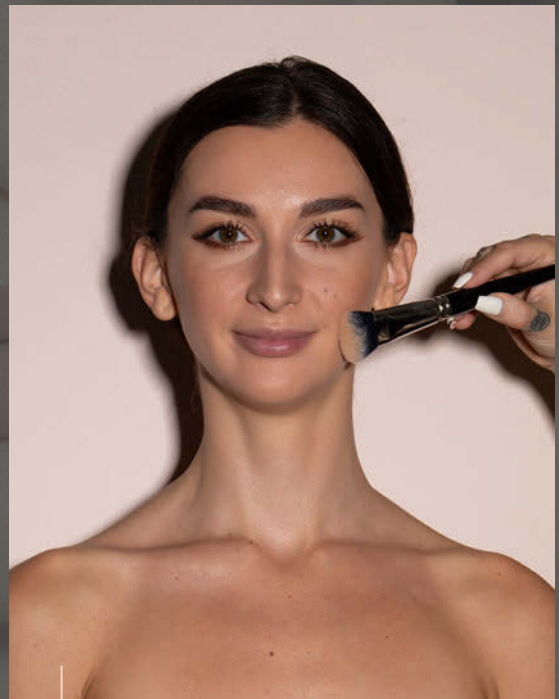
2 Damit die Haut ausreichend Zeit für die Aufnahme der Pflegeprodukte hat, bereite ich im nächsten Schritt die Augenbrauen vor. Dafür verwende ich ein durchsichtiges Brow Wax, um die Haare in die richtige Form zu bringen. Danach zeichne ich einzelne Härchen mit einem Brow Liner nach, sodass ein moderner, aber natürlicher Effekt entsteht.

„DAS REVERSE CAT EYE BRINGT DIE AUGEN AUF EINE FRISCHE ART UND WEISE ZUR GELTUNG UND KANN MIT DEM KLASSISCHEN LIDSTRICH DURCHAUS MITHALTEN!

SARAH CIARROCCHI-SCHÄR



3 Um zu verhindern, dass Lidschattenpartikel auf die Haut bröckelt und die Foundation ruiniert, schminke ich zuerst die Augen. Ein Primer ist ein Muss, damit sich nichts absetzt und der Lidschatten lange hält. Ich bevorzuge hautfarbene Primer, um Äderchen oder Rötungen zu kaschieren. Bei diesem Look habe ich zuerst eine helle Lidschattenfarbe aufs bewegliche Lid aufgetragen und leicht über die Lidfalte verblendet. Um das Auge optisch zu vergrössern, verwende ich Schimmerlidschatten. Ich arbeite mich von der hellsten bis zur dunkelsten Farbe vor. Nun am unteren Wimpernkranz mit einer mittleren Farbe einen weichen Liner ziehen und am äusseren Augenwinkel verlängern. Für mehr Ausdruck, den Liner mit einer dunkleren Farbe intensivieren. Zum Schluss habe ich noch ein Highlight im Augeninnenwinkel gesetzt.



4 Um ein perfektes Hautbild zu kreieren, habe ich mich für eine Foundation auf Silikonbasis entschieden, die schon einen Primer enthält. Mein Tipp: Wenn man nicht sicher ist, ob die hellere oder dunklere Fondation-Nuance die richtige ist: Lieber die hellere wählen und dem Gesicht mit der Konturierung und dem Bronzer Tiefe und Dreidimensionalität verleihen. Hier habe ich für das Contouring und Rouge mit Cremeprodukten gearbeitet, da sich diese sehr schön in die Haut verblenden lassen und somit ein natürliches Ergebnis erzielen. Anstelle von Concealer verwende ich Corrector und die Foundation. Um kein zu mattes Hautbild zu erzielen, verwende ich nur punktuell Puder, trage noch ein wenig Highlighter im Wangenbereich, auf der Nase und über dem Armorbogen auf und schliesse mit einem Fixierspray ab.



5

Da die Augen nicht allzu dunkel geschminkt sind, dürfen die Lippen mit ein wenig mehr Farbe glänzen. Ich habe mich für den 1990er-Jahre-Trend entschieden: Zuerst wird mit einem dunkleren Lipliner der Lippenrand konturiert, danach verwendet man einen helleren Lippenstift für den inneren Teil. Achten Sie darauf, den Lipliner nicht zu sehr zu verblenden. Am Schluss noch einen durchsichtigen Gloss darüber geben, und fertig ist der Look.

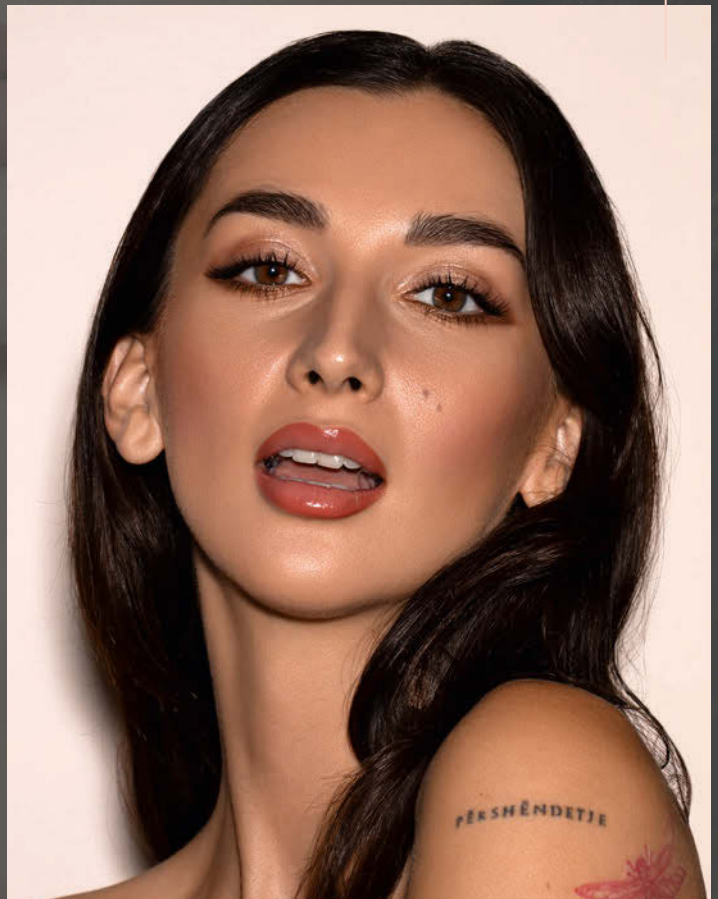
FOTOS: DANKA TOPALOVIC

MAKE-UP: SARAH CIARROCCHI-SCHÄR

MODEL: NORA FAZLIJA

Fertiger Look

Fertig ist der „Reverse Cat Eye“-Look: Die Augen werden glamourös und sexy betont, ohne, dass das Lid überfrachtet wird! Ein Look, der in den sanften Champagner- und Brauntönen einerseits Natürlichkeit versprüht und andererseits für das gewisse Extra sorgt.



FOTOS: DANKA TOPALOVIC

WUNDERSCHÖN IM WINTER

1



2



3



4



5



1 STAGECOLOR COSMETICS Heute natürlich, morgen selbstbewusst: Die „Gel Eyeliner Collection“ mit sechs Farben setzt der Kreativität beim Augen-Make-up keine Grenzen. Tel. 044 389 87 87, www.jp-rosselet.ch **2 MAKEUP FOREVER** Die vegane, nicht komedogene und wasserfeste Formulierung der „Ultra HD Foundation“ wurde verbessert. Sie soll den Teint 24 Stunden abdecken und ein unsichtbares Finish schenken. Die Foundation weist eine mittlere bis hohe Deckkraft auf. Tel. 089 031 00 77, www.probeauticianstitut.com **3 DOBI PROFESSIONAL** Ob Make-up, Lidschatten, Lippenstift oder Gesichtsmasken: Die Pinselkollektion bietet eine vielfältige Auswahl. Tel. 062 855 22 22, www.dobi.ch **4 GLO SKIN BEAUTY** Der „Glow Stick Highlighter“ ist ein mineralischer Highlighter-Stift, der feine Glimmerpigmente enthält, um der Haut Glanz zu verleihen. Es gibt ihn in den Nuancen „Champagne“, „Cognac“ und „Rosé“. Tel. 062 896 42 42, www.cosmovogue.ch **5 ARABESQUE** Vier Lippenpflegeöle sollen die Lippen geschmeidig, gepflegt und hydriert aussehen lassen. Die Formulierung des Oleogels ist paraben-, PEG-, silikon- und paraffinfrei. Tel. 044 986 20 40, www.musculus.ch

FOTOS FÜRS PORTFOLIO – SO GEHT‘S!



FOTO: DMITRY GALAGANOV/SHUTTERSTOCK.COM

Sie sind Make-up-Artistin und möchten Ihr Portfolio mit neuen Bildern bestücken, wissen aber noch nicht, wie man ein Fotoshooting plant und durchführt? Dann ist der Gastartikel von Make-up-Artistin Manuela Porcelli genau der richtige für Sie. Die Schminkexpertin bringt Ihnen das Konzept eines TfP-Shootings näher und gibt Ihnen praxisnahe Tipps aus ihrem Erfahrungsschatz.

Gerade wenn man am Anfang noch nicht so bekannt ist und sein Portfolio aufbauen möchte, sind TfP (Time for Picture) Shootings sehr sinnvoll und wertvoll. Vor allem, wenn man etwas Kreatives ausprobieren und verschiedene Menschen kennenlernen möchte, um zu netzwerken.

VORTEILE VON TFP

Der Unterschied zwischen einem TfP und einem bezahlten Auftrag ist es, dass keiner der Mitwirkenden bei einem TfP-Shooting eine Gage erhält, sondern als Austausch für die geleistete Dienstleistung die Fotos für die eigene Homepage oder seinen Social-Media-Account verwenden darf. Der Vorteil bei einem TfP-Shooting ist sicher, dass Sie freier in der Umsetzung und Gestaltung sind und sich mehr einbringen können als bei einem bezahlten Job, in dem der Kunde genau vorgibt, was man möchte und was nicht.

BEACHTENSWERTES

Es gilt einiges vorzubereiten für ein TfP-Shooting:

- Zuerst wird sich ein Thema überlegt.
- Sobald das Thema steht, wird ein Moodboard mithilfe von Inspirationen aus Instagram, Pinterest oder Magazinen erstellt.
- Ein Team wird zusammengesetzt (dies ist nicht immer so einfach: Sie benötigen viel Eigeninitiative, schreiben Fotografen und Fashion Stylisten an und senden das Moodboard als Orientierung mit). Ich persönlich arbeite auch gerne mit Hairstylisten zusammen, das spart Zeit, denn während parallel die Haare gemacht werden, können Sie einen zweiten Look schminken.
- Mit der Teamzusammenstellung folgen weitere Inspirationen und

Anreize der rekrutierten Mitglieder, wie das Shooting umgesetzt werden kann. Hier darf sich eingebracht werden, denn es wird im Team gearbeitet.

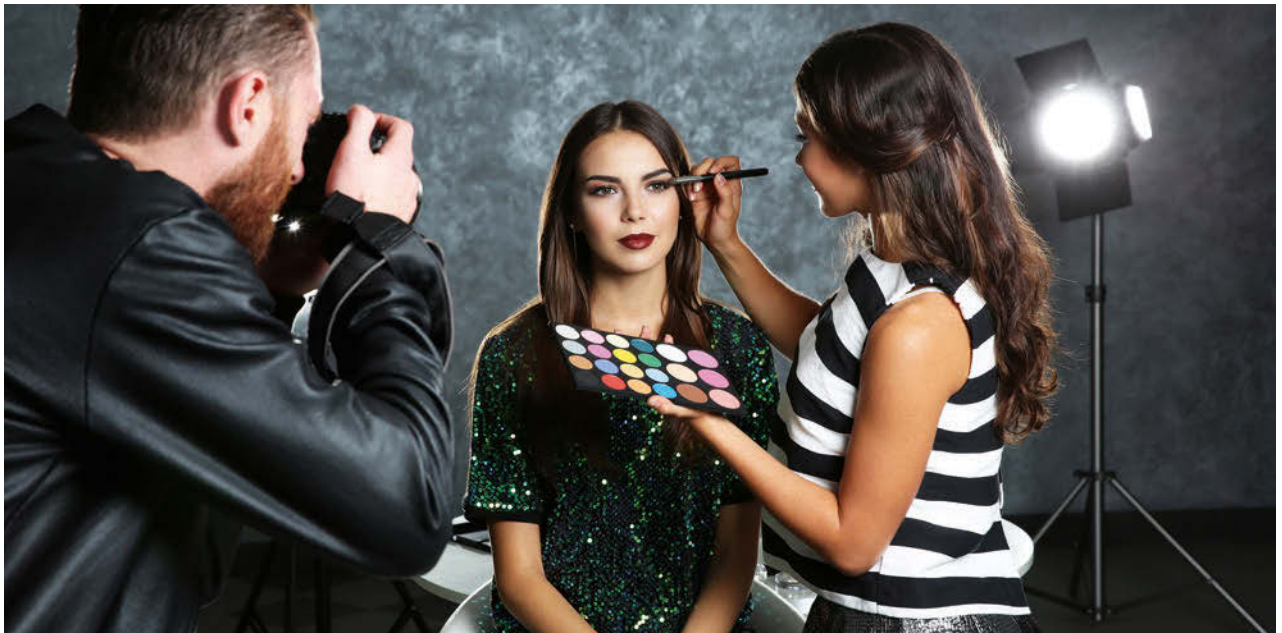
- In einer WhatsApp-Gruppe mit allen, die am Shooting teilnehmen, werden die wichtigsten Infos eingestellt, und ich sende eine Auswahl favorisierter Models in die Gruppe.

- Sobald ein Model als Favorit gewählt wurde, wird dieses bei einer Modelagentur angefragt (meistens fragt man Development Models an), oder es gibt auch Models, die am Thema sehr interessiert sind und ebenfalls dann gerne beim TfP mitwirken möchten.
- Der Modelagentur sendet man seine Prioritätenliste. Meist gebe ich drei Models an, damit man immer

TfP-Shooting: Checkliste für Visagisten und Make-up-Artisten

- 1. Kommunikation:** Besprechen Sie im Voraus alle Details mit dem Team, um den gewünschten Look und die Anforderungen zu klären.
- 2. Make-up-Kit:** Stellen Sie sicher, dass Ihr Make-up-Kit vollständig und gut organisiert ist. Überprüfen Sie früh genug, ob alle benötigten Produkte und Werkzeuge vorhanden sind.
- 3. Produkte:** Verwenden Sie hochwertige und hautfreundliche Produkte, die den Anforderungen des Shootings entsprechen.
- 4. Proben:** Testen Sie den gewünschten Make-up-Look im Voraus, um sicherzustellen, dass er zum Model und zum geplanten Stil passt.
- 5. Pünktlichkeit:** Seien Sie pünktlich am vereinbarten Ort, um genügend Zeit für die Vorbereitung zu haben.
- 6. Hygiene:** Achten Sie auf strikte Hygiene, indem Sie saubere Pinsel verwenden sowie Ihre Hände regelmässig desinfizieren.
- 7. Anpassungsfähigkeit:** Seien Sie flexibel, den Make-up-Look je nach Bedarf im Lauf des Shootings anzupassen.
- 8. Pflege:** Sorgen Sie dafür, dass das Make-up während des Shootings frisch und makellos bleibt.
- 9. Make-up-Entfernung:** Helfen Sie dem Model, das Make-up nach dem Shooting schonend zu entfernen.
- 10. Feedback:** Bieten Sie dem Fotografen und dem Model die Möglichkeit, Feedback zu Ihrer Arbeit zu geben, um sich kontinuierlich zu verbessern.
- 11. Bildrechte:** Klären Sie im Voraus, wie die Nutzungsrechte der Bilder geregelt sind, insbesondere, wenn Sie die Bilder für Ihr Portfolio- oder für Marketingzwecke nutzen möchten.





Ein TFP-Shooting bietet Ihnen die Möglichkeit, zu netzwerken, neue Kollaborationspartnerinnen und -partner kennenzulernen und eigene Ideen umzusetzen.

noch Alternativen hat, falls eines der Models oder mehrere nicht verfügbar sind

Ausserdem sendet man, sobald die Modelbestätigung kommt, ein Call Sheet der Modelagentur mit den wichtigsten Daten: wo das Shooting stattfindet, um wie viel Uhr, Dauer, Moodboard sowie Telefonnummern und Instagram-Namen der Teammitglieder.

EINE LOCATION FINDEN

- Bei der Location-Wahl sollten auch Schlechtwetterverhältnisse beachtet werden, vor allem, wenn draussen geschootet werden soll. Gibt es eine Alternative, die überdacht ist? Hier sind Erfahrungswerte von Vorteil oder ein Location-Scouting.
- Bei der Location-Wahl sollten Sie auch berücksichtigen, dass für öffentliche Einrichtungen wie Museen oder Gärten gegebenenfalls eine Genehmigung benötigt wird.

AM SHOOTINGTAG

- Ich empfehle, circa 15 Minuten vor Shootingsstart an den Treffpunkt zu kommen. So haben Sie genügend Zeit, um alles aufzubauen.

- Bei Shootings arbeite ich gerne mit meiner grossen Beauty-Umhängetasche und nehme nur das Nötigste mit, das spart auch Zeit, und man muss nicht alles komplett auspacken.
- Bieten Sie dem Team Ihre Hilfe an, und machen Sie wenn möglich ein paar Fotos und Videos für die Behind the Scenes in der Instagram-Story.

ERFAHRUNGEN SAMMELN

Durch die TFP-Shootings lernt man neue Leute kennen, und es können auch neue Freundschaften entstehen oder Geschäftskooperationen. Natürlich kann es auch passieren, dass man nicht immer nur positive Erfahrungen macht mit einem TFP oder die Zusammenarbeit oder das Team nicht so gut harmoniert. Durch solche Erfahrungen hat man aber auch viel dazugelernt, zum Beispiel, dass man auch die Shootingdauer im Voraus festlegen sollte. Ich setze meistens maximal sechs Stunden dafür an. Je genauer das Moodboard und Call Sheet, desto besser können sich die Teammitglieder ein Bild vom angesetzten TFP-Shooting machen.

Ein funktionierendes Team ist sehr wichtig. Ich arbeite nicht immer in „fixen Teams“, sondern bin offen für die verschiedenen Artisten/Stylisten/Fotografen und Models, die pro Shooting organisiert werden, und habe Vertrauen in ihre Arbeit und Fähigkeiten und auch in mich. Wenn man positiv und motiviert an das Shooting geht, wird es auch zu einem erfolgreichen Shooting. Das offene Mindset ist wichtig.

Jeder hat einmal angefangen, und man sollte sich gegenseitig die Chance geben, miteinander arbeiten zu dürfen und sich nicht einzuschränken.



Manuela Porcelli

ist diplomierte Make-up-Artistin und Facepainterin aus Zürich. Ihre Projekte wurden bereits in nationalen und internationalen Magazinen veröffentlicht. Auf den Fashion Weeks in Mailand, London und Paris schminkte sie für mehrere Shows, ebenso wie für Musicals, Fashion- und Beauty-Kampagnen.



PROFIKOSMETIK ERLEBEN

Der grösste zweitägige Event für die professionelle Kosmetikbranche in der Schweiz findet bald statt: die SWISS BEAUTY CONVENTION am 26. und 27. November 2023! Geniessen Sie die Kosmetikfachaussstellung mit Shoppingmöglichkeiten inklusive Masterclasses und Shows! Die separate Abendveranstaltung mit Award-Verleihung, Musik und Apéro ist das Highlight am Sonntagabend.

Die SWISS BEAUTY CONVENTION steht kurz bevor! Am Sonntag und Montag, den 26. und 27. November 2023 öffnet die StageOne Event & Convention Hall in Zürich Oerlikon ihre Tore für Kosmetikprofis aus der Schweiz und deren Begleitperson.

Wer noch kein Ticket gekauft hat, darf spontan vorbeikommen und an der Tageskasse das Ticket erstehen. Das Herzstück des Events ist die Fachaussstellung mit Anbietern aus allen Bereichen der professionellen Kosmetik sowie Hair und Accessoires im Erdgeschoss. Das volle und spannende Rahmenprogramm

ist im Ticketpreis inklusive. Geniessen Sie Bühnenshows, Masterclasses und Firmenvorträge – allesamt inklusive. Im oberen Stockwerk können Sie weitere exklusive Aussteller besuchen, einen Stopp in unserer BEAUTY FORUM Lounge einlegen und sich am Selfie Point als Cover Star der BEAUTY FORUM ED. SWISS ablichten. Die Highlights des grössten Schweizer Fachkosmetikevents in diesem Jahr haben wir Ihnen auf den folgenden Seiten zusammengefasst.

Immer aktuelle Informationen und Tickets für den Event unter: www.beauty-fairs.ch

DIE HIGHLIGHTS DER SWISS BEAUTY CONVENTION

Die StageOne Event & Convention Hall in Zürich Oerlikon ist die perfekte Location für einen erlebnisreichen Event. Von 9.00 bis 17.00 Uhr können Sie an beiden Eventtagen die Fachausstellung und das im Ticketpreis inkludierte Rahmenprogramm besuchen. Zahlreiche ausstellende Firmen und Marken präsentieren ihre neuen Produkte, während

Sie in den Masterclasses eine Mischung aus Lifestyle- und Kosmetikbusiness-themen erwartet.

Auf der Bühne erwarten Sie an beiden Tagen Live-Shows und Vorträge! Am Montag findet hier ausserdem die 28. Schweizer Make-up Meisterschaft statt – nicht verpassen!

Aktuelle Informationen zum Event:
www.beauty-fairs.ch



Fachausstellung mit Shoppingmöglichkeiten

Als Kosmetikerin mit Fachausweis dürfen Sie zwei Tickets beziehen und eine branchenfremde Begleitung mitnehmen. Ob Mutti, Partner oder Freundin: Geniessen Sie mit Ihrer Begleitperson zwei Tage im Zeichen der Schönheit, erleben Sie hautnah die Produktneuheiten unserer Aussteller und nutzen Sie die verschiedenen Shoppingmöglichkeiten vor Ort.



BEAUTY FORUM LOUNGE

Unsere BEAUTY FORUM Lounge auf der Galerie lädt Sie zu einer Verschnaufpause ein. Kommen Sie uns besuchen, nehmen Sie Platz und geniessen Sie ein Cüpli gratis. Vor unserer Selfiewand können Sie sich ausserdem wie ein Star fühlen: Stellen Sie sich einfach vor unser grosses Rollup und lassen Sie sich als Coverstar der BEAUTY FORUM Ed. Swiss ablichten!

Bühnenshows und Vorträge

Die Bühne bietet an beiden Eventtagen ein volles Programm aus spannenden und informativen Fachvorträgen und Firmenpräsentationen sowie inspirierende Hair- und Make-up-Shows. Unsere Akteure auf der Bühne sind dabei hochkarätige Gäste wie Dermatologin Dr. Liv Kraemer, die aus dem TV bekannte Make-up-Artistin Stephanie Jeg oder der achtfache Weltmeister im Hairdressing, Martin Dürrenmatt. Am Sonntag fokussieren sich die Themen auf Kosmetik und Hautgesundheit, während am Montag Make-up- und Hairshows für Unterhaltung sorgen. **Das gesamte Programm finden Sie 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**

Tickets für die SWISS BEAUTY CONVENTION gibt es online und an der Tageskasse!

unter: www.beauty-fairs.ch/convention





FOTOS: VICTORIA CHUDINOVA, UPL/SHUTTERSTOCK.COM

Masterclasses mit hochkarätigen Speakern

Mit Ihrer Eintrittskarte haben Sie nicht nur Zugang zur Fachausstellung, Sie dürfen auch die sechs Masterclasses, die auf der Galerie stattfinden, besuchen. Freuen Sie sich sowohl auf Themen für Ihr Kosmetikbusiness als auch Lifestyle Topics. So erklärt Ihnen Antje Meier, wie Sie „Mit der richtigen Positionierung zu mehr Umsatz und Erfolg“ kommen, während die Schweizer Stilikone Luisa Rossi Ihnen die „Best of Basics and Trends“ verrät.

Exklusive Abendveranstaltung:

die BEAUTY FORUM SWISS AWARD SHOW

Am Sonntagabend erwartet Sie ein ganz besonderes Highlight: Erstmals findet die BEAUTY FORUM SWISS AWARD SHOW statt. Moderatorin Lynn Grütter verkündet die Gewinner des Awards sowie die Gewinnerin des Wettbewerbs „Institute of the Year“. Die Tickets für die Abendveranstaltung werden separat verkauft und sind limitiert. Sichern Sie sich rechtzeitig Ihren Platz und erleben Sie eine spannende Preisverleihung mit Musikact und anschliessendem Apéro!

Mit diesen Ausstellern und Marken können Sie an der SWISS BEAUTY CONVENTION ins Gespräch kommen:

ALPEOR SWITZERLAND	APILUS xCell Pur	arabesque	BEAUTY FORUM	BINELLA OF SWITZERLAND	Bio-Therapeutic WOUND CARE ACAD PAPER SWISS
BUSINESS	calista medical	cellcosmet switzerland	Cell Dermal	CHOG/N	CIRCADIA
cNc SKINCARE	[comfort zone] cosmetics skin science	DELIGHTER diodepilation	DERMALINE Professional Skin Care	CD Stand in Switzerland	DR.GRANDEL
Dr. Medaesthetics Pharmaceuticals	ERICSON LABORATOIRE	evoleum PARIS	FEUERSTEIN	geneo x	HAURA ANTIAGE HYDRO SYSTEM
JProsselet swiss skincare system	KB PURE Perfect Skin	LPG INNER POWER. BETTER LIFE.	MAKE UP FOR EVER PROFESSIONAL PARIS	MALU WILZ GEFÜHRTE SCHÖNHEIT	MATIS PARIS
MEDICAL	mesoestetic	METHODE BRIGITTE KETTNER	MicroSilver BG™	MTR EQUIPMENTS	NAILOVER
NIO SPA DESIGN	nimue SKIN TECHNOLOGY	NOUGATINE PARIS	OPATRA LONDON	pbi PROFESSIONELLE PEELING SWITZERLAND, JEM & WEISS	peclavus
PHYRIS	Pollogen by Lumenis	RefectoCil	REVIDERM	LUCK	SKEYNDOR SCIENCE creates BEAUTY™
SkinPen BY CHROMA AESTHETICS	SMILE'UP	STAGECOLOR COSMETICS	swiss beauty point	swissthetic medical solution	SWISSGELAL
TAM PLENUS skin support for beauty	TOSKANI	VIPLASHES			

(Stand: 25. Oktober 2023)

BESUCH AUS ITALIEN



ITA – die Italienische Handelsagentur – ist die Regierungsbehörde, die die Geschäftsentwicklung italienischer Unternehmen im Ausland unterstützt und die Anziehung ausländischer Investitionen in Italien fördert.

Mit einer motivierten und modernen Organisation und einem weit verzweigten Netz von Auslandsbüros bietet die ITA Informationen, Unterstützung, Beratung, Werbung und Schulungen für kleine und mittlere italienische Unternehmen. Mit modernsten Multi-Channel-Werbe- und Kommunikationsinstrumenten setzt sie sich dafür ein, die Vorzüge von „Made in Italy“ in der ganzen Welt bekannt zu machen.

Italien ist ein führender Markt für Kosmetika, Parfüms und Körperpflegeprodukte. Folglich haben italienische Unternehmen in diesen Bereichen eine lange Tradition, die durch kontinuierliche und engagierte Forschung und Entwicklung Tradition mit Innovation verbindet und wesentlich zu dem beiträgt, was als italienischer Stil gefeiert wird. Italien gilt seit Langem als ein Zentrum für Stil, Mode und Schönheit – kein Wunder, dass sich italienische Marken im globalen Beauty-Sektor grosser Bekanntheit erfreuen.

ITALIENISCHE MARKEN KENNENLERNEN

Die SWISS BEAUTY CONVENTION ist der grösste Profi-Kosmetikevent in der Schweiz, der sich den Bereichen der professionellen Schönheitsindustrie widmet. Sie ist der perfekte Ort für italienische Unternehmen des Beauty-Sektors, um ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Die italienische Handelsagentur wird mit 14 italienischen Unternehmen teilnehmen.

Mehr über die ITA: www.ice.it/en/

FOTO: SKORZEWAK/SHUTTERSTOCK.COM

DIRECTOR DER ITA

Samuele Porsia

Direktor der italienischen Handelsvertretung in Bern

„Ich bin stolz darauf, alle italienischen Unternehmen, die an der SWISS BEAUTY CONVENTION teilnehmen, willkommen zu heissen. Wir fördern den Geschäftsverkehr zwischen der Schweiz und Italien. Es ist das erste Mal, dass wir als italienische Handelsagentur an einer Kosmetikmesse teilnehmen, auf der italienische Produkte wie Haar-, Haut- und Nagelpflege auf dem Schweizer Markt vorgestellt werden.

Der Export spielt für die italienischen Kosmetikunternehmen eine entschei-

dende Rolle, da er 44 Prozent der nationalen Produktion ausmacht. Er hat in den vergangenen Jahren stetig zugenommen und erreicht heute einen Wert von über 5,8 Milliarden Euro pro Jahr, was ein Beweis für die internationale Wettbewerbsfähigkeit ist.

Darüber hinaus spielt ‚Made in Italy‘ in der Kosmetikbranche eine Schlüsselrolle, da die Produkte für ihre innovativen Formulierungen und die ständigen Studien über die Wünsche der Endverbraucher bekannt sind.“



BESUCHEN SIE DIE STÄNDE DER ITA

Besuchen Sie die ITA! Sie wird mit 14 italienischen Unternehmen vertreten sein, die ihre Marken und Produkte vorstellen und ihr gesamtes Fachwissen vermitteln werden. Wir ermutigen alle, die sich für die Schönheitsindustrie interessieren, die italienischen Stände zu besuchen. Auf der Messe wird Ihnen ein enthusiastisches Team der italienischen Handelsvertretung bei der Vermittlung von Kontakten behilflich sein.

SAVE^{the}DATE!

SWISS BEAUTY CONVENTION

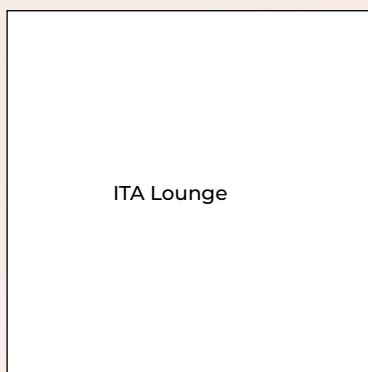
26. + 27. November 2023

StageOne, Event & Convention Hall

Besuchertickets auf:

www.beauty-fairs.ch/convention

Fachausstellung und Vorträge
aus der professionellen Kosmetik



B21 Kaaral srl	B19 Florentia Cosmetics srl	B17 MT-Lab srl	B15 Dr. Lauranne srl
Kleral System srl A22	Parisiene Italia S.p.a. A20	Farmen Interna- tional Cosmetics Distribution Spa A18	Marsc Distribution srl A16

Laboratori Ernesi A27	Openmind srl A25	BEC S.R.L. A23	A21	Newlife 30 srl A19	Natural Cosmetic srl A17	Società Biochimica Galloppa srl A15
-----------------------------	---------------------	-------------------	-----	-----------------------	--------------------------------	--

Mit diesen Marken können Sie an den Ständen der ITA an der SWISS BEAUTY CONVENTION ins Gespräch kommen:



(Stand: 25. Oktober 2023)

AUSBILDUNGEN

Kompetente Adressen – für Ihre Aus- und Weiterbildung
in den verschiedenen Fachbereichen finden Sie in nachfolgender Übersicht

KLASSISCHE KOSMETIK

■ Bern

faces Fachschule für Kosmetik academy of make-up

Professionelle Aus- und Weiterbildungen mit
Diplomabschluss für Ihren Erfolg in der 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

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

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

MEDIZINISCHE KOSMETIK

■ Baar

swissestetic AG

Erfolgreich dank Wissen

Die Kosmetikbranche durchlebt einen ständigen Wandel. Es ist nicht einfach, auf dem neusten Stand zu bleiben. Die Kunden haben immer höhere Ansprüche, die rechtlichen Anforderungen werden komplizierter und die Kosmetikindustrie bringt laufend neue Produkte auf den Markt. Wir helfen Ihnen, auf dem neusten Stand zu bleiben. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung in der kosmetisch-medizinischen Branche. Nehmen Sie teil an unseren professionellen Weiterbildungen und Events, lernen Sie unsere innovativen Produkte und Behandlungen kennen und lieben.

Seien Sie erfolgreich dank Wissen! Wir freuen uns auf Sie.

Unsere fundierten Schulungen inklusive Zertifikat beinhalten unter anderem die folgenden Themen, bei denen Theorie, sowie auch die praktische Anwendung kompetent weitergegeben werden: Anti-Aging, Akne, chem. Peeling, Depigmentierung, Kabinenbehandlungen, Verkaufsprodukte und viele mehr. Die aktuellen Kursdaten finden Sie auf unserer Homepage.

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

Marken:

- mesoestetic
- swissestetic

■ Bern / St. Gallen

SwissCell Coaching

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

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

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

Melden Sie sich bei uns und erfahren Sie mehr über unsere Schulungen und Schulungsdaten.

Schulungsstandorte: Bern & St. Gallen

E-Mail: info@swisscellcoaching.ch

Tel. +41 31 3123600

www.swisscellcoaching.ch



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 NOVEMBER

HOROSKOP

Skorpion (24.10. – 22.11.)

IM RAMPENLICHT DER STERNE:

Dank der powervollen kosmischen Unterstützung der beiden Yang-Planeten Sonne und Mars vertrauen Sie jetzt mehr denn je auf Ihre eigenen Stärken! Dadurch wirken Sie ausgesprochen souverän und durchsetzungsstark. Die beste Zeit, um die richtig grossen Karriere-treffer zu landen ist während der ersten zehn Novembertage. Denn mit Business-Planet Merkur an Ihrer Seite fällt es Ihnen jetzt besonders leicht, mit Ihren Argumenten ins Schwarze zu treffen und Ihr Erfolgskonto aufzufüllen. Ausserdem können Sie mit einem fabelhaften Trendgespür punkten.



DAS LIEBES-SPECIAL FÜR DIE GEBURTSTAGSKINDER:

Der momentane Planeten-Mix verleiht Ihrem Beziehungsleben mehr Glanz, Tiefe und Leidenschaft. Kein Wunder, dass es Ihnen mit Ihrer Strahlkraft gerade ein leichtes ist, Herzen zu erobern! Sollten Sie also noch auf der Suche nach Mr. Right sein, ist jetzt ein guter Zeitpunkt, um sich umzuschauen. Aber auch als gebundene Skorpion-Lady laufen Ihre Hormone auf Hochtouren und Ihre zahlreichen Sterne-Joker bringen frischen Wind in Ihre Partnerschaft und machen Lust auf gemeinsame Aktivitäten, Reisen und auf sehr viel Austausch.

♏ Schütze (23.11. – 21.12.):
Auch wenn Ihr Energielevel nicht so hoch ist wie gewohnt, hält der November ab dem der zweiten Hälfte einige Chancen für Sie bereit! Mit Merkur an Ihrer Seite laufen Sie zu geistiger Höchstform auf, denken lösungsorientiert und verstehen es mit Worten zu überzeugen.

♈ Widder (21.3. – 20.4.):
Fragen Sie sich: „Wo bleibt die Abwechslung?“ Von aussen gibt es wenig Impulse, die Sie begeistern. Lassen Sie Ihre Enttäuschung nicht an Ihrem Gegenüber aus, sondern suchen Sie in sich nach der Quelle der Begeisterung.

♌ Löwe (23.7. – 23.8.):
Im ersten Monatsdrittel läuft wahrscheinlich nichts wie erhofft! Aber auch Durststrecken gehören nun mal zum Leben und als selbstbewusstes Feuerzeichen lassen Sie sich davon nicht so leicht aus dem Konzept bringen.

♑ Steinbock (22.12. – 20.1.):
Warum auf das Glück warten? Mit Ihrer momentanen Sternkonstellation fangen Sie es lieber gleich ein! Sie verfügen über genügend Inspiration und Ehrgeiz, um aktiv zu werden! Bleiben Sie aber trotz Ihres enormen Ehrgeizes fair!

♉ Stier (21.4. – 20.5.):
Ihnen wird bewusst, dass Sie Ihr Leben gerne mit Menschen und Aufgaben verbringen möchten, die Sie erfüllen. Am liebsten würden Sie sich nun von allem, was Ihnen nicht mehr entspricht, befreien. Überstürzen Sie nichts und erschaffen Sie sich erst eine klare Vision.

♍ Jungfrau (24.8. – 23.9.):
Besonders gut läuft es in den ersten zehn Novembertagen! Nutzen Sie diese Zeit, um Ihre enormen Gedankenkräfte für Ihre Wunscherfüllung einzusetzen! Und am besten gehen Sie auch gleich in die Umsetzung.

♊ Wassermann (21.1. – 19.2.):
Lassen Sie sich unter Minus-Mars und Minus-Sonne bis zum 24.11. nicht auf stressige und riskante Aktionen ein und streichen Sie alles Unnötige bis zum 10.11. Ab dem 09.11. blühen Sie in Begegnungen, die Ihren Lebensweg kreuzen, auf.

♊ Zwillinge (21.5. – 21.6.):
Im November brauchen Sie einen kühlen Kopf, Konsequenz und jede Menge Fleiss, um beruflich vorwärtszukommen. Achten Sie ausserdem auf Ihre Finanzen, verzetteln Sie sich nicht und lassen Sie sich nicht zu vorschnellen Aktionen drängen.

♎ Waage (24.9. – 23.10.):
Sie wissen, wie man selbst trüben Novembertagen etwas abgewinnen kann: Ab dem 9.11. wandert Venus durch Ihr Sternzeichen und öffnet ein Zeitfenster des Geniessens und der Zufriedenheit. Auch Ihre Kreativität und Ihr Schönheitssinn profitieren davon.

♓ Fische (20.2. – 20.3.):
Statt davon zu träumen, was Sie irgendwann einmal auf die Beine stellen könnten, sollten Sie lieber gleich damit anfangen! Die beiden Powerplaneten Sonne und Mars schenken Ihnen die nötige Energie und Durchsetzungskraft. Aber bleiben Sie dabei realistisch.

♋ Krebs (22.6. – 22.7.):
Sonne, Mars und Saturn sind starke Säulen, die den Erfolg Ihrer Unternehmungen sichern – zumal es Ihnen derzeit weder an Konzentration, Ehrgeiz, Dynamik und Mut mangelt. Lediglich Venus deckt Disharmonien in Beziehungen auf.



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. 12 ERSCHEINT AM 18. DEZEMBER 2023

VORSCHAU



DOSSIER:

DER RUNDUM HAUTSCHUTZ

Blue Light, UV-Strahlung, Feinstaub – diesen und vielen weiteren schädlichen Umwelteinflüssen ist unsere Haut täglich ausgesetzt. Mit welchen Wirkstoffen die Haut optimal vor exogenen Faktoren geschützt werden kann und welche begleitenden schützenden und pflegenden Treatments Sie Ihren Kundinnen im Kosmetikinstitut anbieten können, erfahren Sie im Dossier der nächsten BEAUTY FORUM Ed. Swiss.

EFFEKTE FÜR
EILIGE

Treatments für zwischendurch.

ALLES RUND
UMS AUGE

Gepflegt, gestylt oder geliftet?



ABO-HOTLINE:

Tel. 041 417 07 70

WERBEPARTNER IN DIESER AUSGABE

DLMC AG	17
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	3, 11, 43, U3
Lydia Dainow Suisse Cosmetic GmbH	7
Schweizer Fachverband für Kosmetik	45
Simon Keller AG	U2
SkinIdent AG	Einhefter
swiss beauty point / Tobas AG	14-15
swissestetic AG	U4
V-Skin Medical Beauty AG	23



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 ...



NICOLE MARTIN

hat mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Beauty-Branche. Sie ist sowohl Kauffrau, Führungsfachfrau und Betriebswirtin mit EFZ als auch Kosmetikerin EFZ & CIDESCO-Diplom. Sie war Spa Managerin im Grand Resort Bad Ragaz und hatte diverse internationale Führungspositionen in der Luxuskosmetik inne. Ausserdem ist sie Gründerin und Inhaberin von L'ADRESSE Systems GmbH – Vertriebs und Handelsagentur für Skeyndor Schweiz – sowie dem Kosmetikinstitut L'ADRESSE Haute Beauté.

1 WAS MACHEN SIE, WENN SIE FREIHABEN?

Ich liebe spontane Tage voller Überraschungen. Hierzu brauche ich nicht unbedingt frei. Das kann jeden Tag passieren: Man weiss am Morgen noch nicht, wie grossartig der Tag enden wird. Da ich durch meine Businessaktivitäten stark eingebunden bin, liebe ich es, die Zeit mit Menschen zu verbringen, die mich positiv inspirieren, nach dem Motto: „Es sind Begegnungen mit Menschen, die das Leben lebenswert machen.“ (Guy de Maupassant)

2 Was ist Ihr liebstes Reiseziel und warum?

Das Reisen wurde mir in die Wiege gelegt. Orte, an denen ich mich wohlfühle, gibt es auf allen Kontinenten. Mich inspirieren die Architektur, die Menschen, gutes Essen, die Natur und die Kultur. Auch in der Schweiz gibt es viele solcher Orte, sei es der wunderschöne Golfplatz in meinem Geburtsort Bad Ragaz, die Skipisten im Engadin oder das Dolce Vita am Luganer See, meiner zweiten Heimat.



3 Was tun Sie, um zu entspannen?

Beauty und Leading Hotels – insbesondere deren Spa-Bereich – sind meine Leidenschaft. Ich probiere dort professionelle Treatments auf der ganzen Welt aus. Bei Skeyndor sind wir eine grosse Familie rund um den Globus und mit der Marke in vielen Hotelketten vertreten: von den Four Seasons über das Ritz Carlton bis hin zu Jumeira und W-Hotels. Auch hier freue ich mich, wenn ich selbst in den Genuss eines exklusiven Treatments kommen darf, am liebsten im Skin LAB und Flagshipstore in Barcelona an der weltberühmten Shoppingstrasse Passeig de Garcia.

4 WIE HALTEN SIE SICH FIT UND HEALTHY?

Jeden Tag und bei jedem Wetter hält mich unser süsser Beagle Candy fit. Bei den morgendlichen Powerrunden draussen in der Natur entstehen stets gute Gedanken. Auch vor dem Schlafengehen sind die Runde mit dem Hund an der frischen Luft und die Gespräche mit meinem Mann und meiner Tochter immer sehr lustig und entspannend.

BEAUTY FORUM PODCAST

EDITION SWISS

JETZT ANHÖREN!



www.beauty-forum.ch/podcast

14-tägig eine neue Folge:
20 Minuten geballtes Beauty-Wissen
und Experten-Talks

retinolift concentrate

Hochkonzentriertes Retinol Serum für ein revitalisiertes Hautbild.

Verfeinert Linien und Falten, wirkt antioxidant und zellaktivierend.

Der Komplex der innovativen Wirkstoffe sorgt für eine sichtbare Anti-Aging Wirkung ab der ersten Anwendung.

