

BEAUTY FORUM

€ 8,50 | E 1875
www.beauty-forum.com



EDITION D | 11/2017

HEIM GERÄT

Umsatzpotenzial für Ihr Institut
ab Seite 82

MULTI MASKING

Gezielt Pflegebedürfnisse erfüllen
ab Seite 36

Dossier:

Schön natürlich

Konzepte, Labels, Verpackungslösungen
ab Seite 90



Custom Colour.
For Your Eyes Only.

RefectoCil

refectocil.de

BROW STYLING by RefectoCil

Kreieren Sie den perfekten "Total Look"!

Setzen Sie die Augenbrauen Ihrer Kundin neu in Szene und sorgen Sie damit für eine harmonische Gesamtausstrahlung.



Vorher

Brow Styling by RefectoCil schafft die perfekte Form und Farbe in nur 2 Schritten – ganz ohne schmerzhaftes Zupfen! Die Brauenform kann mit den RefectoCil Brow Styling Strips ganz nach der Vorstellung der Kundin bestimmt werden. Ideal, 2/3 aufsteigend, 1/3 absteigend. Dabei können die Strips während des Beratungsgesprächs jederzeit neu angesetzt werden. Beim anschließenden Färben dienen die Strips als Schablone und sorgen dafür, dass die Farbe genau der vorgegebenen Form folgt. Das Ergebnis – WOW brows by RefectoCil.

Unsere Partner





Schnupper- STUNDEN

Hereinspaziert in die bunte Welt der BEAUTY FORUM! Knapp 20 Seiten geballtes Beauty-Profi-Wissen halten wir in diesem ePaper für Sie bereit. Lesen Sie einen kurzen Auszug aus den zahlreichen Artikeln Ihres neuen Lieblingsmagazins. Überzeugen Sie sich selbst!

Blättern Sie in der multimedialen BEAUTY FORUM und entdecken Sie zahlreiche Videos, interessante Zusatztools für Ihr Business, Direktlinks zu Fachliteratur sowie zu Produkt- und Firmenvorstellungen.

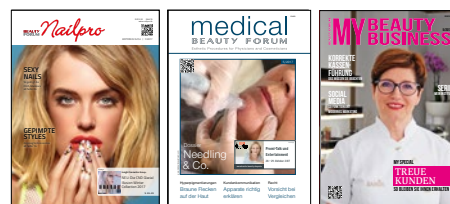
Genießen Sie den kleinen Vorgeschmack! Sie haben Lust auf mehr? Sie möchten diese Ausgabe gerne komplett lesen und wollen wissen, was das Dossier alles im Detail für Sie bereit hält? Kein Problem! Lesen Sie BEAUTY FORUM als Print- und Digitalausgabe einen Monat völlig kostenfrei und unverbindlich. Zudem können Sie Europas größtes Fort- und Weiterbildungsportal mit vielen Videos, Downloads, Tipps & Tools zusätzlich nutzen.

Klicken Sie sich jetzt rein, es lohnt sich!
Viel Spaß beim Schnuppern,

Ihr Redaktionsteam



LESEN SIE AUCH



TAUCHEN SIE EIN IN DIE BUNTE WELT VON BEAUTY FORUM...

Ihre tägliche Arbeit widmet sich nicht nur der Pflegenden und Dekorativen Kosmetik?

Dann haben wir den perfekten Begleiter für Sie. Wählen Sie selbst Ihren Favoritentitel und entscheiden Sie, wer Sie auf Ihrem Weg begleiten soll. Sie haben die Qual der Wahl: das Fachmagazin für Nail-Profis, der Profi für medizinische Kosmetik oder die unterstützende Hand in Sachen Business, Marketing und Verkauf.

Sie haben Interesse und benötigen weitere Informationen?

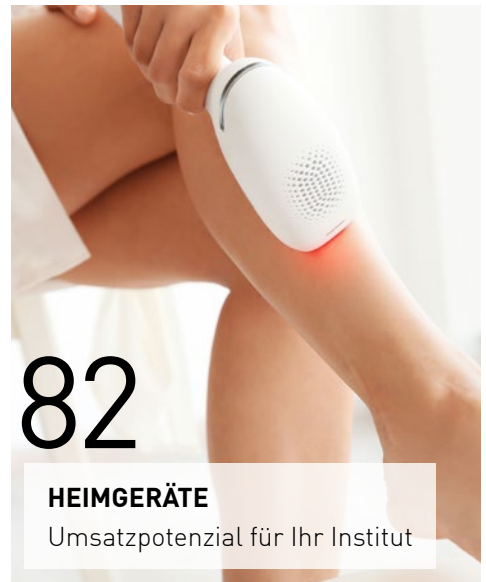
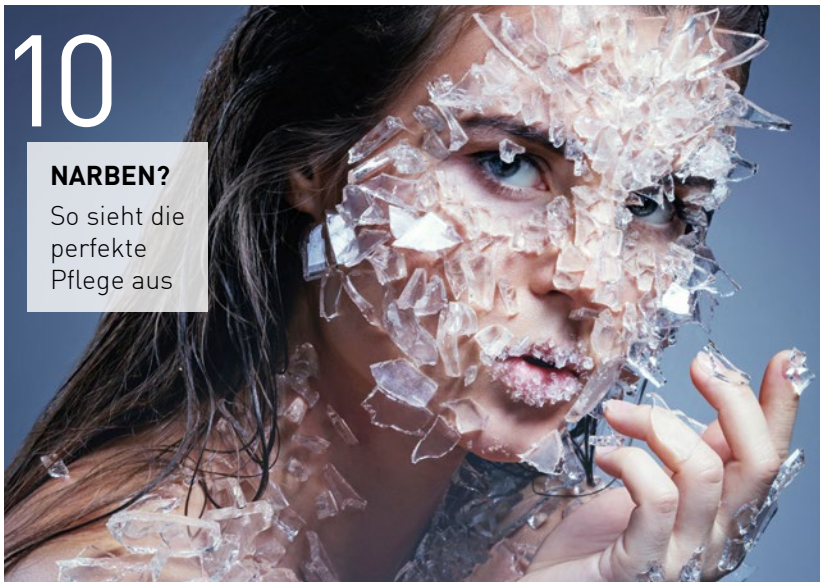
Dann rufen Sie uns an unter +49 (0)7243 7278-162 oder senden Sie uns eine eMail an leserservice@health-and-beauty.com.

Wir helfen Ihnen gerne!

10

NARBEN?

So sieht die perfekte Pflege aus



82

HEIMGERÄTE

Umsatzpotenzial für Ihr Institut

COMMUNITY

- 7 **Dabei sein!**
Interessantes aus der Branche
- 8 **Online-Seminare**
Aktuelle Webinare

BEAUTY & CARE

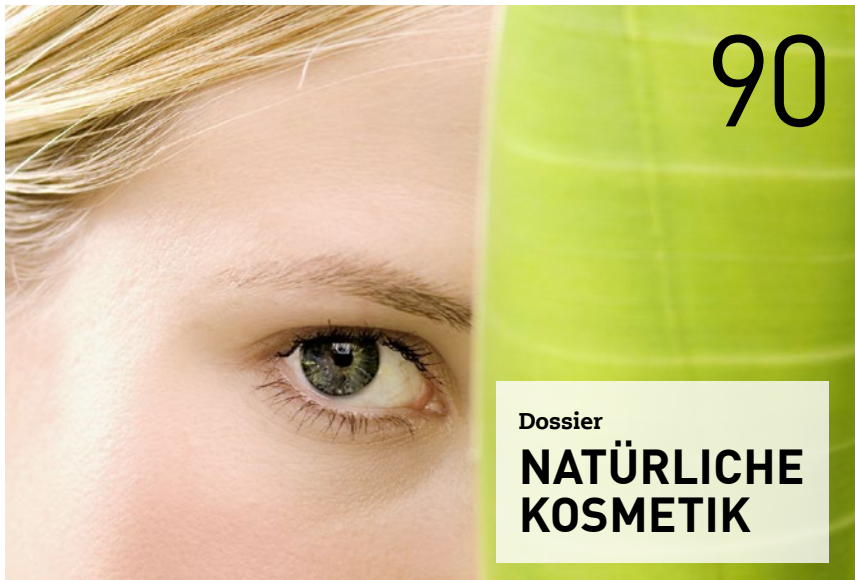
- 10 **Narben? Null Problemo!**
Pflege von vernarbter Haut
- 16 **Finger weg!**
Kratzakne
- 27 **Haben Asiatinnen seltener Cellulite?**
Serie: Sagen Sie mal ...
- 28 **News**
Pflege
- 32 **Winterhaut**
Serie: FAQ
- ▶ 36 **Gut aufgelegt**
Trend Multimasking
- 40 **News** Pflege
- 50 **Diamant**
Serie: Premium Beauty

- 52 **News**
Pflege
- 58 **Nachgefragt!**
Effektive Hautverjüngungsmethoden
- 62 **News**
Pflege
- 74 **UV-Regeneration**
Beauty-Bestseller: Treatment für sonnenstrapazierte Haut
- 78 **Wärme, die wirkt**
Marktübersicht:
Radiofrequenzgeräte, Teil 2

KLAPP COSMETICS LÄSST WÜNSCHE WAHR WERDEN

Für ein persönliches Beautyritual verzaubert KLAPP Cosmetics in der Vorweihnachtszeit mit einer großen Produktvielfalt und farbenfrohen Editionen – abgestimmt auf die verschiedenen Hauttypen. Freuen Sie sich auf glanzvolle Exklusivboxen, außergewöhnliche Design-Sets und limitierte Sondergrößen sowie den hochwertigen Adventskalender mit 24 Beauty-Boostern.

KLAPP Cosmetics freut sich gemeinsam mit Ihnen auf eine tolle Weihnachtszeit und ein wundervolles neues Jahr.



Inhalt

NOVEMBER 2017

- ▶ **82 Konkurrenz oder Kundenbindung**
Heimgeräte
- 86 News**
Apparative Kosmetik
- 108 Kraft der Steine**
Energetische Massage zum Auftanken
- 112 Teilnagel-Rekonstruktion**
Künstlicher Nagelersatz mit Kaltpolymerisat
- 115 News**
Fußpflege

▶ DOSSIER

- 90 Dossier: Natürliche Kosmetik**
Intro
- 92 Konservierung von Kosmetika**
Natürlich vs. chemisch
- 96 Muss es immer Plastik sein?**
Verpackungslösungen für Naturkosmetik
- 100 Mythos oder Wahrheit?**
Wirkungsweise Naturkosmetik
- 102 Neu positionieren?**
Naturkosmetik im Institut

- 104 Natürlich zertifiziert**
Übersicht über Labels für Naturkosmetik
- 106 3 natürliche Tipps gegen Fußgeruch**
Schweißfüße ade!
- 107 Dossier-Express**

LIFE & WORK

- 116 Institut des Monats**
VIP by andré böttger in Eisenach

KLAPP
COSMETICS

LUXURIÖSE
WOHLFÜHLMOMENTE
FÜR BESINNLICHE
WEIHNACHTEN



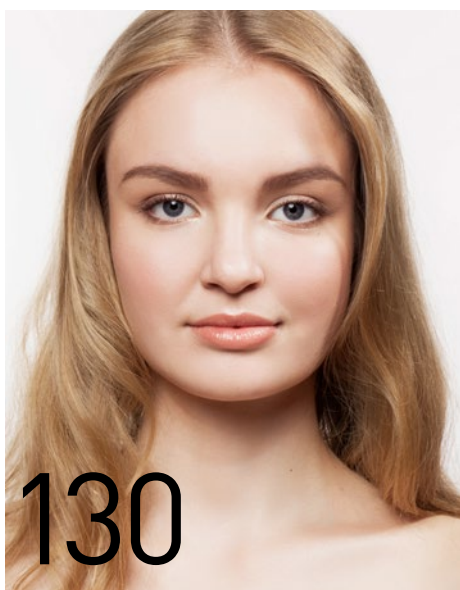


WELLNESS | Energetische Massagen

- 120 **7 Tipps für Social Media**
Marketing in sozialen Netzwerken
- 122 **News**
Company

STYLE & FASHION

- 124 **Alles auf Linie**
Best Practice: Innovative Schmincktechnik
- 130 **Brauenstyling**
Zusatzdienstleistungen im Institut
- 132 **News**
Style



BRAUENSTYLING | Voll im Trend



MESSE

- 136 **München, wir kommen!**
32. BEAUTY FORUM MÜNCHEN
- 144 **Bald wieder in Leipzig!**
8. BEAUTY FORUM LEIPZIG

IN JEDER AUSGABE

- 3 Editorial
- 146 Horoskop
- 147 Vorschau
- 148 Gewinnspiel
- 149 Börse
- 160 Impressum
Inserentenverzeichnis

Titelbild: Artdeco
www.artdeco.de

BEAUTY FORUM ist auch als E-Paper erhältlich:
www.beauty-forum.com/magazine



Beilagenhinweis:
Dieser Auflage liegen Beilagen der Firmen CMD Naturkosmetik Carl-Michael Diedrich e.K., Gustav Baehr GmbH, Hamberger Cosmetic GmbH und der Health and Beauty Germany GmbH (Teilbeilage) bei.



BEREICHERT UNSERE COMMUNITY

Habt ihr etwas Interessantes, Kurioses oder Unterhaltsames entdeckt, das ihr mit anderen Beautyprofis teilen möchtet? Egal ob Text, Bild, Video oder Link – schickt uns eine E-Mail: redaktion@health-and-beauty.com

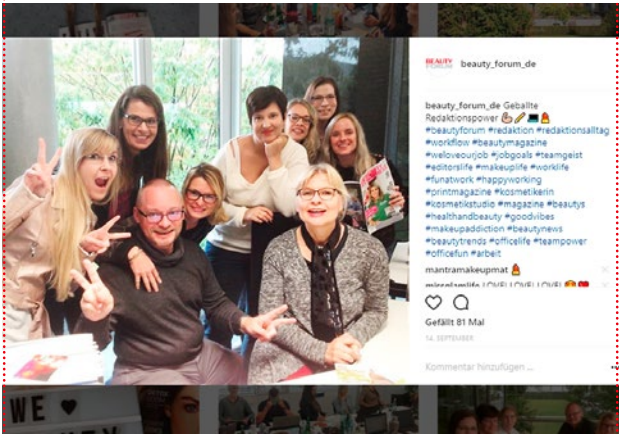
FOLGT UNS!





www.facebook.com/beauty-forum
www.youtube.com/beautyforumtv
www.instagram.com/beauty_forum_de

VIEL LOS AUF INSTAGRAM!



Möchtet ihr wissen, was die **BEAUTY-REDAKTEURE** den ganzen Tag lang in der Redaktion treiben und wie der Arbeitsalltag bei den Redakteuren so aussieht? Dann schaut beim **BEAUTY FORUM-ACCOUNT** auf Instagram vorbei. Hier werden ganz persönliche Einblicke in den Alltag der Kosmetikredaktion gewährt. Ihr könnt den Redakteuren unter anderem bei Themenkonferenzen, bei der Erstellung der Fachmagazine oder auch bei der Recherche neuester Messtrends über die Schulter schauen.

Einen Blick hinter die Kulissen bekommt ihr auf www.instagram.com/beauty_forum_de

FOLGT UNS AUF FACEBOOK



AUF FACEBOOK halten wir euch über alle Highlights und Neuigkeiten auf dem Laufenden. Diesen Monat war das BEAUTY FORUM-Team bei Kosmetikerin Helene Schaaf in Pforzheim zu Besuch. Die erfolgreiche Kosmetikerin erzählt in einem Videointerview, warum sie Kosmetikerin geworden ist, auf was sie Wert legt, und gibt wertvolle



Tipps für ein erfolgreiches Institut. Außerdem gewährt sie exklusiven Einblick in ihr Institut „Kosmetik Institut Helene Schaaf“. Seid ihr schon gespannt, wie es in ihrem Kosmetikinstitut aussieht und was Helene Schaaf zu sagen hat? Dann schaut vorbei auf: www.facebook.com/beautyforum

READERS' CHOICE AWARD

Ihr habt abgestimmt beim diesjährigen BEAUTY FORUM Readers' Choice Award und die besten Produkte 2017 gewählt. Die Sieger in den jeweiligen Kategorien werden am 27. November bekannt gegeben. Auf unserem Channel könnt ihr euch das Best-of des letzten Readers' Choice Award anschauen: www.youtube.com/beautyforumtv



Illustrationen: vector-Eps, Brilliantist Studio, x9626/Shutterstock.com

Finger weg!

KRATZAKNE – Insbesondere bei jungen Mädchen tritt sie auf: die sogenannte Kratzakne. Sie ist eigentlich keine Akne im klassischen Sinne. Vielmehr glauben die Betroffenen, ständig unter Unreinheiten zu leiden und diese ausquetschen zu müssen. Was hilft, weiß Kosmetikerin Susanne Pfau.



Klassische Aknekennzeichen wie etwa vergrößerte Poren und eine Hyperkeratose fehlen bei der sogenannten Kratzakne meist. Da diese Erkrankung jedoch bei jedem Hauttyp auftreten kann, kann natürlich auch eine Seborrhö vorliegen. Die Erfahrung in der Praxis zeigt jedoch, dass eher eine Seborrhoea sicca, normale oder Mischhaut vorliegt.

Medizinisch ist die Kratzakne bei den „Skin-Picking-Disorder“-Erkrankungen einzuordnen. Der Fachbegriff für

ENTDECKUNG

Der englische Arzt Sir Erasmus Wilson sprach bereits 1875 von „neurotic excoriation“, in Frankreich wurde dann der Begriff „acne excoriée des jeunes filles“ geprägt, da diese Krankheitserscheinung insbesondere bei Mädchen im Pubertätsalter beobachtet wurden.

diese Gruppe von Störungen lautet Dermatillomanie. Sie sind durch ein zwanghaftes Berühren, Kratzen oder Quetschen bestimmter Hautstellen gekennzeichnet.

Generell kann man sagen, dass betroffene Kundinnen kleine Hautstellen, Hautschüppchen oder imaginäre Mitesser, Pickel etc. permanent aufkratzen oder auszuquetschen versuchen. Dies kann zu erheblichen Gewebeschäden, der sogenannten Erosion, oder schlimmstenfalls zur Exkoriation führen.

TIPP



Damit Ihre Kundin mit Kratzakne abgelenkt wird, sollte sie die Finger anders beschäftigen. Ein Stressball kann helfen – oder z.B. nicht ständig in den Spiegel zu schauen und Vergrößerungsspiegel zu meiden.

Narbenbildung

Diese zu den Sekundäreffloreszenzen gehörenden Dermatosen bezeichnen eine (starke) Abschürfung der Haut. Bei der Erosion geht der Defekt nur bis zur Lederhaut, betrifft also ausschließlich die Epidermis; bei der Exkoration ist immer auch die Dermis betroffen. Es kann, falls Kapillaren getroffen werden, zu **Blutungen** kommen, meist sind nässende Stellen anzutreffen.

Kommt es dann im Heilungsverlauf zu einer **Schorfbildung**, haben die Betroffenen wieder einen neuen Ansatzpunkt zum Pülen. Dadurch werden die Stellen immer größer und eine Narbenbildung wird begünstigt. Außerdem kann eine bakterielle Infektion hinzukommen. Wenn diese Stellen dann doch irgendwann abheilen, findet man oftmals eine **postinflammatorische Hyperpigmentation** vor.

Betroffene Partien

Bei Kunden mit Kratzakne handelt es sich meist um Mädchen und Frauen, Männer sind seltener betroffen. Es ist besonders wichtig, diese Kunden

ernst zu nehmen und ihren Ausführungen zu den vermeintlichen Pickeln zu folgen. **Machen Sie eine umfassende Hautdiagnose und loben Sie Hautstellen, die gut sind.** Besonders im Wangenbereich kann man hier oftmals eine sehr ebenmäßige und feinporige Haut finden.

Problemstellen befinden sich meist rund um den **Mund, aber auch Augenbrauen und manchmal die Stirn** sind betroffen. Diese Kunden haben meist schon viel ausprobiert und bisher hat nichts geholfen – dies ist hier auch schwierig, da die Probleme ja hausgemacht sind! Weiterhin haben diese Kunden nicht selten viele unterschiedliche Pflegeprodukte zu Hause und decken ihre Haut auch sehr gründlich mit Make-up ab. Bei einigen Kunden lassen sich auch im Bereich der Augenbrauen Probleme finden: eingewachsene Härchen, viel zu schmal gezupfte Brauen und kleine Entzündungen – außerdem meist viele dunkle Pünktchen, also abgebrochene Härchen etc. Dies deutet ebenfalls auf ein zwanghaftes Ausdrücken in diesem Bereich hin.

Pflegeplan

Bei Kunden mit Kratzakne müssen Sie unbedingt nach einem klaren Konzept vorgehen und ihnen einen detaillier-



VORTRAG

Nicht vergessen: Der Vortrag „**Hautprobleme bei hormonellen Dysbalancen oder Schilddrüsenfunktionsstörungen – Auswirkungen auf den Mikronährstoffbedarf und -verbrauch sowie machbare Gegenmaßnahmen**“ von Dott. Thomas Platzer findet am **27. Oktober auf dem 7. Münchener Symposium Medical Beauty** statt. Mehr Infos gibt es unter

www.best-medical-beauty.de

Wellmaxx®

bodystyle concept

Begeistern Sie Ihre Kunden mit einem perfekt abgestimmten Beauty-Konzept bestehend aus:

KRYOLIPOLYSE

- Neues Verfahren zur lokalen Fettzellenreduktion durch kontrollierte Kühlung
- Keine zusätzlichen Personalkosten
- Einfache und sichere Bedienbarkeit
- Ideale Ergänzung zum Kosmetikverkauf



LYMPHAKTIVIERENDE MASSAGE UND KOSMETIK

- Verminderung des Oberschenkelumfangs und Reduzierung der Celluliteerscheinung
- Klinische Studie beweist die Wirksamkeit
- Keine zusätzlichen Personalkosten
- Einfache und sichere Bedienbarkeit



LEASING-KOMBI-ANGEBOT

WELLMAXX cryo + WELLMAXX bodystyle pro

Anzahlung **0,00 €**

Laufzeit **48 Monate**

Leasingrate mtl. **399,- €**

0% Leasing!

WELLMAXX cryo, WELLMAXX bodystyle pro und WELLMAXX shape Kosmetik sind die ideale Kombi für alle, die schnell und effektiv etwas für die Figur tun möchten. Diese Kombination ist der perfekte Personaltrainer für ein attraktives Bodystyling!

Terminvereinbarung unter:

KOSTENLOSE INFO-HOTLINE

0 22 34 - 984 22 966

Mo - Fr 8 - 18 Uhr

kundenservice@wm-beautysystems.com

**HÄNDLERANFRAGEN
ERWÜNSCHT!**

WM BEAUTYSYSTEMS AG & Co. KG • Carl-Friedrich-Gauß-Str. 11 • 50259 Pulheim



Verschiedene Ausprägungen der sogenannten Kratzakne.

ten, gerne aufwendigen Pflegeplan an die Hand geben. Eine Kundin mit Kratzakne steht oftmals lange vor einem gut beleuchteten Vergrößerungsspiegel und beobachtet ihre Haut, dies wollen wir zunächst umlenken. Wenn Sie die Pflege nach einem klaren Schema durchführen soll, gerne mit Maske etc., und weitere, fremde Produkte verboten sind, ist sie beschäftigt. **Setzen Sie realistische Ziele**, z.B. die Haut soweit zu verbessern, dass nicht mehr so viel abgedeckt werden muss. Wenn die Kundin einverstanden ist, empfiehlt sich hier eine **Behandlungskur mit kurzen Abständen**. So kann die Kundin die Pflege an Sie als Fachfrau abgeben. Außerdem sehen Sie die Kundin so viel öfter und haben stär-

keren Einfluss auf die Pflegemaßnahmen.

Viele dieser Kundinnen wollen eine Behandlung, die sehr „gründlich“ ist, um etwas zu spüren und zu sehen. Je nach Haut kann hier mit **Fruchtsäure oder Mikrodermabrasion** gearbeitet werden. Allerdings ist Vorsicht geboten, wenn die Haut durch das Kratzen schon dünn und empfindlich ist. Dann sollte eher auf **Enzympeelings** gesetzt werden. Schuppige Stellen sollten durch die Behandlung unbedingt entfernt werden. Die Haut muss sich möglichst glatt und weich anfühlen, damit die Kundin keine Ansatzstellen zum Fummeln findet.

Sehr gut geeignet ist auch der **Hochfrequenzstab** für die offenen Stellen.

Dieser wird auf der trockenen Haut angewendet und sanft über die betroffenen Bereiche geführt. So erfolgt eine deutlich schnellere Abheilung, außerdem spürt die Kundin ein leichtes Kribbeln, dies hat auch einen positiven psychologischen Effekt!

Wenn die Haut sehr irritiert ist und viele schlecht heilende Stellen da sind, empfehle ich die Anwendung von **Algenpatches**, der sogenannten Algenbiomatrix. Hierbei handelt es sich um gefriergetrocknete Patches, die auf die befeuchtete Haut gelegt und dann mit Tonic und/oder Feuchtigkeitsgel aufgelöst werden. Es bildet sich ein gelartiger Film, nun kann massiert werden oder eine Ultraschallanwendung erfolgen.

Als Fazit kann gesagt werden, dass man individuell auf die Bedürfnisse und die Haut der einzelnen Kundin schauen muss, aber auch Gespräche und Aufklärung sowie Motivation sind hier besonders wichtig. □

GEEIGNETE WIRKSTOFFE

- **Niacinamide/Vitamin B₃**: wirkt stärkend für die Hautbarriere, gegen Rötungen, auch bei Akne und Entzündungen sowie gegen Hyperpigmentierungen. Es ist also gleichzeitig für die empfindlichen Bereiche der Kratzakne geeignet, aber auch für die entzündlichen. Auch für die Auswirkungen in Form von Hyperpigmentierung (POH) ist es bestens geeignet. Durch die stärkende Wirkung für die Hautbarriere kann die irritierte Haut wieder ins Gleichgewicht kommen.
- **Süßholz/Glycyrrhiza glabra**: wirkt anti-entzündlich bei Akne und hat eine antiinflammatorische Wirkung bei Rötungen, ebenso eine Wirkung bei Hyperpigmentationen durch Hemmung der Tyrosinase.
- **Betaglukan**, ein Polysaccharid, das das Hautimmunsystem stärkt und sehr feuchtigkeitsspendend wirkt. Es wirkt besonders für die strapazierte Haut regenerierend und auch wundheilend.



SUSANNE PFAU

Die staatlich geprüfte Kosmetikerin und Heilpraktikerin mit eigenem Institut ist Inhaberin der Firma pfau cosmetics. Susanne Pfau ist spezialisiert auf Problemhaut und Pigmentflecken sowie Anti-Aging. www.kosmetikinstitut-pfau.de

NACHGEFRAGT!



EFFEKTIVE HAUTVERJÜNGUNGSMETHODEN – BEAUTY FORUM
hat vier Beauty-Expertinnen befragt, welche Wirkstoffe und Behandlungen zur
Hautverjüngung bei ihnen am meisten gebucht sind.



Giedre Rasche

www.sanabeauty.de

Unsere anspruchsvollen Kunden wünschen sich Methoden, die über das klassische kosmetische Verwöhnprogramm hinausgehen und **sofortige Resultate** liefern. Sie wünschen sich Natürlichkeit und Jugendlichkeit ohne Risiken und hohen zeitlichen Aufwand.

Durch innovative apparative und medizinische Behandlungskonzepte können in den Bereichen Problemhaut, wie z. B. Akne, Couperose, Narben, Übersäuerung, Cellulite und Anti-Aging völlig neue Maßstäbe gesetzt werden.

In unserem Kosmetikinstitut sind **Behandlungskombinationen sehr beliebt**, weil diese die schnellsten Resultate liefern. Wir bieten medizinische Fruchtsäure mit Dermabrasion mittels Diamanten und Radiofrequenzbehandlung in einem Vorgang an für eine regenerationsbedürftige, lichtgeschädigte Haut. Aber auch bei unreiner Haut und Narben können wir mit dieser Kombination unsere KUNDEN effektiver behandeln.

Auch schon nach einer Behandlung sind Fältchen geglättet, Poren minimiert, die Haut wird aufnahmefähiger für pflegende Wirkstoffe. Dadurch kann sich die Haut schneller regenerieren, sie produziert ihr eigenes neu gebildetes Kollagen.

Die **Behandlung dauert etwa eine Stunde und kostet 185,- Euro**. Diese effektive Kombination von Behandlungen im Kosmetikinstitut sowie ausgewählte Kosmetikprodukte für zu Hause, bei denen mehrschalige Liposome und wertvolle Aufbaustoffe wie z.B. **Peptide, Hyaluronsäure und Vitamine** in die tieferen Hautschichten eindringen, verjüngen die Haut sichtbar.

Wichtig ist dabei auch die tägliche Pflege mit hohem Lichtschutzfaktor, um die Haut vor frühzeitiger Hautalterung zu schützen. Für unsere Kunden ist diese **präventive Kombination** das A und O und nicht mehr aus unserer täglichen Praxis wegzudenken.



Susanne Pfau

www.kosmetikinstitut-pfau.de

Momentan ist bei uns besonders das Microneedling gefragt. Mit dieser innovativen Methode lassen sich bei einer **Kuranwendung von fünf Behandlungen** recht beeindruckende Ergebnisse erzielen. Auch durch Promis und Medien ist diese Methode mittlerweile beim Endverbraucher sehr bekannt und gefragt. Zur Vorbereitung einer solchen Kur empfehlen wir, je nach Hautbild, auch gerne eine Behandlung mit Fruchtsäurepeeling – ein bis zwei Wochen zuvor. Beim eigentlichen Needling kommt ein sanftes Enzympeeling vorab zum Einsatz. Das **Needling selbst führen wir meist mit einem Hyaluronsäurepräparat durch**. Neben einem sofort sichtbaren Effekt verspricht eine Kur auch nachhaltige Ergebnisse wie eine gleichmäßigere Haut und deutlich weniger Knitterfältchen.

Aber auch andere Methoden wie etwa die **Kombination aus Fruchtsäurepeeling und Vliesmasken mit Ultraschallanwendung** sind im Anti-Aging-Bereich bei uns sehr gefragt. Hier erhält man eine optimale Aufnahmefähigkeit und Hauterneuerung durch die Fruchtsäure und eine wirkungsvolle Hautbefeuchtung durch die Vliesmaske. Der Ultraschall sorgt für eine Tiefenwirkung im Gewebe. Bei den Wirkstoffen sind neben dem Klassiker Hyaluronsäure auch Phytostammzellen und Produkte mit Isoflavonen für den Hautaufbau sowie Peptide gefragt. Generell kann man sagen, dass immer mehr Kunden den **Nutzen von gezielten Kurbehandlungen zu schätzen wissen** und auch bereit sind, zu Hause mit den entsprechenden Produkten zu pflegen.

BUNTE

Beauty Days

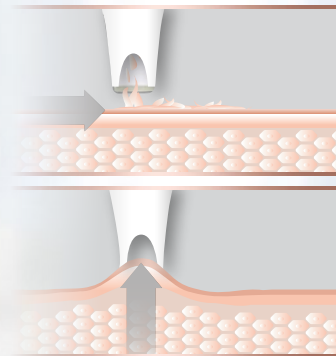
KOSMETIKTRENDS - TREATMENTS - ANTI-AGING



Mehr Informationen zu den BUNTE Beauty Days:

www.bunte-beauty-days.de

DUAL SYSTEM
DIAMOND PEELING
+ VACUUM LIFT



**DIAMOND HOME
MICRODERM**

TIMELESS BEAUTY. *Ever Now.*

**HOCHEFFEKTIVE
MIKRODERMABRASION**

Professionelle Anti-Aging Behandlung für Zuhause!
Für ein glattes, ebenmäßiges & strahlendes Hautbild



MONTEIL
PARIS

Sie interessieren sich für spezielle apparative Kosmetik von MONTEIL?
Mehr Informationen unter 06723-6020-120 oder auf monteil.com



Silvia Brummer

www.kosmetikstudio-estado.de

Nicht die Kunden suchen sich die Behandlung aus, sondern ich entscheide, was für das gewünschte Ergebnis erforderlich ist. Je nach Ziel der Kundin wird eine Kur von 10–15 Behandlungen vereinbart. Pro Woche eine Behandlung. Diese **Kur wird dann individuell auf die Kundin abgestimmt** zusammengestellt.

Je nach Hautzustand bereite ich die Haut auf die eigentliche Anti-Aging-Behandlung erstmal vor. Zum Einsatz kommt hier das **klassisches Bio-Facelift**, um die Lymphe anzuregen und die Zellen wieder vermehrt mit Sauerstoff zu versorgen; oder bei Verhornungen und Ablagerungen fällt die Wahl auf eine Mikrodermabrasion oder ein chemisches Peeling.

Bei der eigentlichen Anti-Aging-Behandlung setze ich dann auf die Wirkung der **Mesoporation**. Dabei kommen fertige Wirkstoffcocktails zum Einsatz. Diese Methode ist sehr gut, um die Wirkstoffe in die tieferen Hautschichten zu schleusen und diese von unten zu regenerieren und aufzupolstern.

Wenn eine Straffung der Haut nötig ist, kommt das **Microneedling** zum Einsatz. Durch die Perforation der Haut kommt es zur Straffung der Haut. Durch die zahlreichen Mikroverletzungen durch die Nadeln wird über den Heilungsprozess die Produktion von Kollagen und körpereigener Hyaluronsäure angeregt. Zugleich arbeite ich auch hier Wirkstoffe in die Haut ein, diese mische ich selbst aus Einzelkomponenten je nach Hautbedürfnis z.B. **DM-Lift, Purascorbol, kleinmolekulare Hyaluronsäure, Pyrostim, GSH**.

Zusätzlich gebe ich dem Kunden ein Heimpflegeprogramm an die Hand, um die Haut zwischen den Behandlungen mit den gleichen Wirkstoffen zu versorgen. Nach einer Kur (10–15 Behandlungen) wirkt die **Hautstruktur wesentlich frischer, gestrafter und das Relief der Haut ist verfeinert**. Das Bio-Facelift kostet 79 €, für die Mikrodermabrasion inkl. Ultraschall berechne ich 99 €. Die Kosten für ein chemisches Peeling betragen 79 €, für Mesoporation 130 € und Microneedling 149 €.



Donata Janietz

www.aesthetik-schoenheit.com

Am allerliebsten sind den Kunden kosmetische Behandlungen, bei denen das Ergebnis nicht lange auf sich warten lässt. Am höchsten im Kurs stehen bei mir in der Praxis somit die **Mikrodermabrasion und auch das Needling**. Kostenpunkt: Microneedling: 139 €, Mikrodermabrasion 119 €. Kundinnen mit großporiger Haut lieben den neu gewonnen „Glow“ und das zarte Hautgefühl. Kleine Fältchen im Augenbereich erscheinen fast wie wegradiert. Das Needling ist der Favorit für Damen, welche mit dem Abbau elastiner und kollagener Fasern zu kämpfen haben. Durch die **intensive Durchflutung des Gewebes mit hochwertigen Wirkstoffen** erscheint die Haut anschließend sofort prall und frisch.

Bei der Wirkstoffwahl zählen hautähnliche Wirkstoffe und Meeressensenzen zu den Bestsellern. **Hyaluron und Urea**, als hautbekannte Bausteine, füllen Feuchtigkeitsdepots effektiv auf (Hyaluron-/Urea-Serum um die 50 € bei 30ml). Aminosäuren, als wichtige Zellbestandteile, werden in der Produkteinarbeitung kaum verändert und beinahe naturidentisch eingesetzt, was zu tollen Ergebnissen in puncto Zellerneuerung führt. **Meeresminerale** ähneln in der Zusammensetzung dem Mineralstoffhaushalt in unserem

Lymphsystem. Diese Wirkstoffe dringen auf natürliche Weise in tiefere Hautschichten ein und sorgen so für eine ausgewogene Nährstoffversorgung der Haut (Hautcreme mit Meereseextrakten zwischen 60–120 € bei 50ml).

Ein absolutes Muss für die Heimpflege: Wirkstoffgetränkte **Biocellulose-Masken!** Gehört unbedingt in die Handtasche einer viel beschäftigten Frau. „Spart Zeit, wirkt sofort und gleicht Schlafmangel optisch aus“, so das Feedback der Maskenliebhaberinnen. Kostenpunkt: 15 €.

Kundinnen mit dem Wunsch nach noch stärkeren Direktwirkungen präferieren den minimal-invasiven Eingriff der **Faltenunterspritzung** (ab 360 €). Hier wird das medizinische Hyaluronsäuregel mittels einer Einzelspritze unter die Haut injiziert. Der Effekt kann bis zu neun Monaten anhalten und Falten erscheinen sofort deutlich gemildert. Dicht auf den Fersen ist dieser Behandlung das **Fadenlifting** (ab 460 €). Mittels PDO-Fäden (bekannt als klassisches Nahtmaterial) wird der Aufbau kollagener Fasern im Gewebe angeregt. Der Vorteil: Im Gegensatz zur Hyaluronsäure, baut sich der eingesetzte Faden zwar wieder ab, der Liftingeffekt bleibt aber lange Zeit erhalten.“

Neu positionieren?

NATURKOSMETIK IM INSTITUT ANBIETEN – Natürlichkeit liegt im Trend. Doch lohnt es sich für Institutsinhaber, mit einem Naturkosmetikkonzept auf diesen Zug aufzuspringen? Kosmetikerin Ingrid M. Breyer beleuchtet das Für und Wider.



aut einer Umfrage der Zeitschrift „eve“ im Januar 2017 greifen 71% der Frauen wegen der Inhaltsstoffe zu Natur- bzw. Biokosmetik. Das zeigt: Die Kunden werden kritischer und wollen genau wissen, was auf ihre Haut kommt. Dieser Entwicklung sollte sich die Kosmetikerin nicht verschließen. **Es stellt sich die Frage, ob weiterhin herkömmlich oder künftig doch lieber natürlich gearbeitet werden soll.** Gegner der Naturkosmetik argumentieren gerne mit der angeblich nicht ausreichend vorhandenen Wirkung. Das ist ebenso unwahr wie die Aussage, dass in herkömmlicher Kosmetik

zu viel Chemie enthalten sei, die man nicht guten Gewissens auf die Haut geben könne.

Ob natürliche oder herkömmliche Kosmetika, das sind nur zwei unterschiedliche Wege zum Ziel. Kein Produkt ist alleine dadurch besser oder schlechter, weil es zu der einen oder der anderen Kategorie gehört.

Klare Positionierung

Kosmetische Pflege punktet bei den Kunden durch Glaubwürdigkeit und Wirkung. Eine **Veränderung in Richtung Naturkosmetik** erfordert neben

sehr viel Fachwissen zu natürlichen Inhaltsstoffen und ihren Wirkweisen auch ein neues Konzept sowie eine neue Philosophie, die auf Nachhaltigkeit beruht.

Die Kosmetikerin sollte nach ihrer persönlichen Ausrichtung und Fachkenntnis die Entscheidung treffen, ob sie lieber ein herkömmliches Institut führen, Medical Beauty anbieten oder ein Naturkonzept umsetzen möchte – oder ob sie den Spagat wagt, Divereses anzubieten.

Mehrere Richtungen anzubieten, erfordert verschiedene Produktsortimente im Verkauf und in der Kabine, klar zu unterscheidende Behandlungen

gen und sehr viel Fachwissen zu den Besonderheiten aller Richtungen.

Einfacher ist es, nur einen Weg zu verfolgen. Die Kunden, das zeigt die Erfahrung auch außerhalb der Beautybranche, gehen heute nicht mehr so gerne zum Alleskönner, sondern eher zum Spezialisten, bei dem das Konzept, die Ausrichtung und die Kompetenz klar zu erkennen sind.

Es ist zu beobachten, dass Institute mit herkömmlicher Ausrichtung mal schnell dem Trend der Naturkosmetik folgen wollen und nur das Sortiment verändern. Das ist nicht sinnvoll, weil Naturkosmetik eine andere Herangehensweise und einen anderen Auftritt erfordert sowie einen anderen Kundenkreis anspricht. **Einfach nur eine herkömmliche Marke durch eine Naturkosmetikmarke zu ersetzen, reicht nicht aus, um sich klar und erfolgreich zu positionieren.**

Gegen eine Umstellung ist nichts einzuwenden, wenn die Kosmetikerin

überzeugt und bereit ist, sich vollständig auf den Wandel einzulassen – mit allen Konsequenzen! Auch die bestehenden Kunden sollten offen und willig für einen Wechsel sein. Dabei sollte ausreichend Zeit für die Umstellung eingeplant werden, um die Bestandskunden nicht zu überfordern und sie auf dem neuen Weg mitzunehmen. Sonst würde sie praktisch einem Neustart gleichkommen.

Authentisch bleiben

Es ist wenig glaubwürdig, wenn eine Kosmetikerin, die über Jahre hinweg keine Liebhaberin von Naturkosmetik war und auch entsprechend argumentiert hat, nun plötzlich eine ganz andere Richtung vertritt; bei allem Verständnis für Weiterentwicklung und Flexibilität.

Es gibt aber auch gute Beispiele dafür, dass die Kosmetikerin zu einem be-

stimmten Zeitpunkt nicht mehr von herkömmlicher Kosmetik überzeugt war. Eine schrittweise und langsame Veränderung des Sortiments, der Marken, der Behandlungen, der Ausstattung, der Werbung, des Umgangs mit Nachhaltigkeit zeigen dann, dass eine Umstellung auf Naturkosmetik sinnvoll und erfolgreich sein kann.

Schlägt man diesen Weg ein, muss er konsequent und authentisch sein.

Und als Kosmetikerin muss man voll und ganz dahinterstehen. Etabliert man ein Naturkosmetikkonzept nur aus rein kommerziellen Gründen, ist der Erfolg fraglich. □



INGRID M. BREYER

Die Autorin ist Kosmetikerin und Heilpraktikerin und berät seit 16 Jahren als Business Coach erfolgreich Unternehmen, Institute und Spas.



Pflegeserie

Das Geheimnis natürlicher Hautpflege



Beste Hautverträglichkeit, natürliche, reichhaltige Inhaltsstoffe, intensiv pflegend und nährend.

Jetzt mit **verbesserter Rezeptur** und in **neuem Design!**

SIE WOLLEN MEHR?



Sichern
Sie sich Ihre
Prämie

Dann abonnieren Sie jetzt!

shop.beauty-forum.com/beauty-forum

