

# medical skincare

buyers & suppliers guide

## Dermacos & Care

Unreine Haut, Rosazea,  
Neurodermitis

## Anti Age & Beauty

Hyperpigmentierung,  
Chemical Peels,  
Anti Age Portfolio

## Update

NiSV Schulungen &  
Neu-Kalkulationen

## Umfrage

Was 400 Gesundheitsämter  
beanstanden

## Und was nur Profimarken können

Anti Age Beauty & Dermacos Care – alle Produkte, alle Sortimente

IN STUTTGART

# „SCHÖN & SCHÖNER“

*Kosmetikerin – das war schon immer der Traumberuf von Karin Maier. Dennoch erlernte sie auf Bitten des Vaters zunächst einen kaufmännischen Beruf. Mit 40 Jahren folgte sie dann ihrer Berufung und absolvierte eine Ausbildung zur Kosmetikerin. Eine goldrichtige Entscheidung – und der Start einer Erfolgsserie.*



Aussen- und Wartebereich



Dies erweiterte nicht nur ihr Profiwissen, sondern befreite sie von den vielen Beschränkungen, denen apparativ tätige Kosmetikerinnen ohne Heilpraktiker- oder Arztausbildung eben unterliegen. Das lohnende Ergebnis: Sie konnte deutlich effektivere Anwendungen vor allem im Anti-Aging-Bereich anbieten. Für das Geschäft war das nochmals ein richtiger Schub. Inzwischen hat Karin Maier drei festangestellte Mitarbeiterinnen und ist begeistert von ihrem Team. Alle glänzen durch Fachwissen, Einsatzbereitschaft und streben, wie die Instituts-Chefin selbst, nach Perfektion.

### Innovativ und klassisch zugleich

»Schön und Schöner« ist auf Medical Beauty und innovative Anti-Aging-Behandlungen ausgerichtet, bietet jedoch zusätzlich ein weites Spektrum an klassischen Treatments. Und obwohl es mit seinen zwei Behandlungsräumen heute noch an derselben Adresse wie zu Beginn ist, hat das Institut mit den Anfängen nichts mehr gemein. Eine zusätzliche Erweiterung

**K**aum hatte sie ihre Kosmetikerin-Ausbildung absolviert, legte Karin Maier auch schon richtig los. Zuerst gründete sie ein Institut mit einer Partnerin, nach drei Jahren eröffnete sie dann ihr eigenes Kosmetikinstitut im Stuttgarter Bohnenviertel. Das Geschäft wuchs ständig, doch ihr fehlte immer das »gewisse Etwas«. Daher entschloss sie sich, im Alter von 50 Jahren nochmals die Schulbank zu drücken und eine Ausbildung zur Heilpraktikerin zu absolvieren.

”

Pro Jahr zwei bis fünf neue Behandlungen



Karin Maier, Inhaberin »Schön & Schöner«



Cleane Kabinen in softem Farben und mit gedimmten Lichtern



Klassische Behandlungen sind Einsteigerbehandlungen

steht unmittelbar bevor, sodass künftig die doppelte Fläche – vor allem für Schulungen – zur Verfügung steht.

Die Medical-Aesthetic-Anwendungen führt Karin Maier selbst durch, denn nur sie hat als Heilpraktikerin dafür die Kompetenz und die Zulassung. In der Regel assistiert ihr eine Kosmetikerin. Ein Delegieren der Behandlung, wie es häufig bei Ärzten stattfindet, schließt Karin Maier jedoch aus: »Das würde das Vertrauensverhältnis beschädigen.«

#### Vorreiterin bei neuen Verfahren

Auch in der klassischen Kosmetik sieht Karin Maier einen deutlichen Trend zu effektiven apparativen Anwendungen: »Die Kundinnen und Kunden erwarten von einer Behandlung mehr als nur Gesichtsreinigung.« So sind

gefolgt von Microdermabrasion, Mesoporation und Peelings. Sie behält ein umfangreiches Angebot an klassischen Anwendungen auch, um die Kundinnen im Institut zu halten. Denn klassische Anwendungen sind häufig Einsteigerbehandlungen, mit denen Vertrauen zwischen den Kosmetikerinnen und den Kundinnen aufgebaut wird. Bei den kosmetischen Produkten setzt sie auf Dr. Belter, IS Clinical und Jane Iredale. Die beliebtesten Medical-Beauty-Anwendungen sind die Fett-weg-Spritze, Unterspritzungen und Fadenlifting. Karin Maier nimmt für sich in Anspruch, nicht nur qualitativ tolle Verfahren einzusetzen, sondern auch eine gewisse Vorreiterrolle zu spielen. Dazu informiert sie

die beliebtesten klassischen Anwendungen Microneedling und HydraFacial,

sich weltweit nach neuen Verfahren, probiert aus und führt pro Jahr etwa zwei bis fünf neue Behandlungen ein. Verfahren, die sich nicht bewähren, nimmt sie wieder aus dem Programm. Dies bedeutet einen enormen Fortbildungsaufwand. Etwa 20 bis 30 Schultage verzeichnet Karin Maier pro Jahr bei weltweit führenden Ästheten. Neben neuen Verfahren vertieft sie auch bewährte Treatments und übt neue Behandlungsansätze. Das Konzept geht auf: Ihr Kundenstamm kommt aus allen Regionen Europas zu ihr nach Stuttgart.

#### Langanhaltende Wirkung, zufriedene Kundinnen

Die Preise für die neuen Verfahren können nicht klassisch kalkuliert werden, da in der Regel Erfahrungswerte zur Nachfrage fehlen. Die Kalkulation basiert daher zuerst mal auf den Erfahrungen der Hersteller. Dazu kommt

So werden die Angebote kommuniziert und erklärt:	Diese Treatments führt das Institut:	
<p><b>Behandlungsziel/-zweck</b> Festigung des Gewebes   Straffung der Konturen   Faltenreduzierung   Verminderung von Pigment- und Altersflecken   Behandlung von Aknenarben   Porenverfeinerung</p> <p><b>Behandlungsstellen</b> Gesicht   Hals   Decolleté</p> <p><b>Behandlungsvorteile</b> Einschleusung von hocheffektiven Vital- und Wirkstoffen in die Haut   Hautzellen werden zur Regeneration und zur körpereigenen Collagensynthese stimuliert</p> <p><b>Behandlungsart</b> minimal-invasiv + risikoarm</p> <p><b>Wirkungseintritt</b> sofort   Folge-Behandlungen werden empfohlen</p> <p><b>Wirkdauer</b> abhängig von den Lebensgewohnheiten und Lebensumständen</p> <p><b>Downtime</b> keine   Ausnahme: leichte Hautrötung für 1 bis 2 Tage, die mit Make-up überdeckt werden kann</p> <p><b>Schmerzen</b> gering   auch abhängig von der behandelten Körperstelle</p> <p><b>Behandlungsdauer</b> ca. 60 Minuten   abhängig vom Behandlungsumfang</p> <p><b>Kosten</b> 145 €</p> <p><b>Weitere Fragen oder Terminvereinbarung</b> Dann dürfen Sie gerne mit uns Kontakt aufnehmen.</p>	<p><b>Angebot Medical Aesthetic</b></p> <p>Falten-Unterspritzungen</p> <p>Lippen-Unterspritzungen</p> <p>MORPHEUS8 DeepNeedling</p> <p>BeautyfEYE - boost your Eye</p> <p>LUMECCA™ Pigmentation</p> <p>ProfHilo</p> <p>Faden-Lifting</p> <p>Injektions-Lipolyse [Fettweg-Spritze]</p> <p>ALIDYA Cellulite-Behandlung</p> <p>Drip-Spa-Infusionen</p> <p>MicroNeedling   medizinisch</p> <p>A C C O R PlasmaPen Lifting</p> <p>Carboxy-Therapie</p> <p>Chemical Peel System P2   P3</p> <p>Aesthetische Mesotheapie mit Vital-Injektor</p> <p>SkinBooster mit Bernsteinsäure</p> <p>Hyaluron-Pen</p>	<p>MicroNeedling   kosmetisch</p> <p>Diamant-Microdermabrasion</p> <p>Mesoporation</p> <p>TransDermaleApplikation</p> <p><b>Angebot Körperanwendungen</b></p> <p>MORPHEUS8 DeepNeedling</p> <p>FORMA V Intim-Forming</p> <p>LUMECCA™Pigmentation</p> <p>Adipologie HIFU</p> <p>Kryolipolyse   Coolsculpting</p> <p>CelsiaShape</p> <p>IPL Haarentfernung</p> <p>Nadel-Epilation</p> <p>ALIDYA Cellulite-Behandlung</p> <p>Rückenbehandlung</p> <p>Massagen</p> <p>Waxing</p> <p>Injektions-Lipolyse   Fett-weg-Spritze</p>
	<p><b>Angebot Anti Aging</b></p> <p>HydraFacial</p> <p>Perk-Behandlung</p> <p>Platin-Treatments</p>	

ein individueller Faktor, gemessen an der Kaufkraft im Raum Stuttgart und der Erwartung, wie das Verfahren bei den Kundinnen von »Schön & Schöner« angenommen wird. Eine Anschaffung im apparativen Bereich wird dann als wirtschaftlich betrachtet, wenn die Chance besteht, dass sie sich innerhalb von zwei Jahren amortisiert – inklusive Nebenkosten für Schulung etc. Der Vorteil der meisten eingesetzten Verfahren: Sie wirken bereits nach einer oder wenigen Sitzungen und haben eine langanhaltende oder gar dauerhafte Wirkung. Eigentlich ein Widerspruch zu einer langanhaltenden Kundenbeziehung. Doch auch hier punktet wieder das umfangreiche Angebot. Denn hat Karin Maier einmal ihre Kompetenz zur Lösung von Haut- oder Alterungsproblemen unter Beweis gestellt, dann trauen die Kundinnen ihr auch die Bewältigung weiterer Herausforderungen zu. Sie erfahren, dass viele Haut-Alterungserscheinungen grundsätzlich lösbar sind und sind daher eher bereit, sie anzugehen. Die Kundinnen von Karin Maier sind vor allem Frauen aller Altersklassen. Im Bereich Anti Aging kümmern sich die jüngeren Frauen, meist etwa ab 28



## Viele Haut-Alterungserscheinungen sind grundsätzlich lösbar

Jahren um Prävention, ab 40 werden dann die intensiveren Anwendungen gebucht. Sie wählen bewusst die sanfteren Verfahren und scheuen sich vor einem operativen Eingriff.

### Werbetools bewusst eingesetzt

Die wichtigsten Werbetools der Instituts-Chefin sind Internet, Social Media und Newsletter. Die Internetseiten pflegt ihr Mann sowie eine Werbefraferikerin und ein Webdesigner. Die Website ist informativ und deutlich mehr als eine digitale Preisliste. Die Treatments werden ausführlich erklärt, wie in einem Fachbuch. Die Kundinnen können sich so vorab über die Verfahren, den Nutzen aber auch die Risiken informieren. Zusätzlich gibt es zu den Treatments eine Infobox mit den wichtigsten Infos zu den Anwendungen

((s. Kasten)). Die Internetseite ist meist der erste Kontakt von Neukunden, sofern sie nicht über Empfehlung Dritter kommen. Daher ist es essentiell, diese nicht nur aktuell zu halten, sondern auch mit Adwords etc. zu pushen. Das monatliche Budget für Adwords und andere digitale Werbeformen beträgt 1.000 bis 2.000 Euro. Bestehende Kundinnen werden über einen Newsletter auf dem Laufenden gehalten. Dieser geht regelmäßig an rund 2.000 Empfänger. Er stellt neue Anwendungen vor, macht Angebote, gibt Tipps. Meist entwickelt sich aus den Newslettern eine deutlich spürbare Buchungsdynamik. Ein Studioshop ergänzt das Angebot. Dieser richtet sich jedoch exklusiv an ihre Kundinnen, die einen Passwortzugang erhalten und so Pflegeprodukte online bestellen können.