

Ein Interview mit Annemarie Wolfsteiner aus Vohburg

Nachfolgend möchte ich Ihnen ein Interview mit einer sehr erfolgreichen Kosmetikerin aus Vohburg vorstellen. Diese Dame arbeitet sehr erfolgreich als selbstständige Kosmetikerin und hat großartige Erfahrungen mit der Kombination einzelner Methoden gemacht.



Liebe Frau Wolfsteiner, Sie sind hier in Oberbayern als sehr „spezielle“ Kosmetikerin selbstständig aktiv. Vor einem knappen halben Jahr wurden Sie zur Fachkosmetikerin für Dermakosmetik zertifiziert. ... Wie und wann hat Ihre kosmetische Karriere angefangen?

Ich habe nach der Geburt meines ersten Sohnes, vor zwanzig Jahren, im Direktvertrieb von Kosmetik begonnen. Ich war der klassische Quereinsteiger. Mein Vorteil schon damals, ich war immer auf der Suche nach dem „springenden Punkt“ hinter einer Idee, hinter einem Produkt, hinter einem Konzept. Ich kam also in die Kosmetik nicht über die klassische Schiene, sondern ich wurde wesentlich im Vertrieb ergebnisorientiert gemessen. Bevor dann mein zweiter Sohn auf die Welt kam, hatte mich die Idee mit der Kosmetik richtig gepackt. Ich beschloss, das mache ich jetzt richtig. Daraufhin holte ich die Ausbildung zur Kosmetikerin nach und eröffnete ein eigenes kosmetisches Institut.

Wie lange ist das jetzt her?

17 Jahre. Seit 17 Jahren habe ich hier jetzt das Institut.

Wie haben Sie die Entwicklung auf dem Markt der Institutskosmetik erlebt?

Vor 17 Jahren habe ich klassisch behandelt. Ausreinigen, Maske, Massage. Was man klassisch so macht. Ich hatte damals schon mit einem Lieferanten gearbeitet, der relativ differenzierte Pflegeserien für verschiedene Hauttypen hatte. Das war so weit gut. Durch eine eigene Hauterkrankung bin ich plötzlich noch viel tiefer in das Thema „geeignete Substanzen“ für die Haut eingestiegen, weil ich ganz spezielle Pflege eben auch für meine Haut benötigte. Ich sortierte ziemlich rasch alles an Produkten aus meinem Geschäft heraus, was irgendwelche unerwünschten Nebenwirkstoffe beinhaltete. Keine Konservierungsstoffe, keine Farbstoffe, keine Duftstoffe mehr. Ich konnte solche Produkte nicht mehr verarbeiten, weil mir die Hände aufgesprungen sind. Meine Haut explodiert förmlich. Selbst für den Fall, dass ich den einen oder anderen Stoffe übersehen hätte, meine Haut an den Händen reagiert unbestechlich sofort. ... Ich hatte die Wahl: Geschäft schließen oder mein Konzept auf die Spitze treiben?

Mein Beruf gefiel mir sehr gut. Und ich wollte unbedingt weiter Kosmetikerin bleiben. Also suchte ich mir, wie schon angedeutet, Lieferanten aus, die mir sehr „pure“ Kosmetik liefern konnten. Der ganze Bereich Standardkosmetik flog aus meinem Sortiment. Mir war sofort klar, dass die Kosmetik, die anstandslos von meiner Haut an den Händen akzeptiert wurde, dann wohl auch das Beste für die Kundin sein müsste. Das Verblüffende war: Es passt sensationell. Mir ging es schlagartig besser, meinen Kunden ging es besser, weil ich sehr viel differenzierter auf die jeweiligen Hautbilder eingehen konnte, und dann bin

ich immer stärker in die Wirkstoffkosmetik und die damals aufkommende apparative Kosmetik eingestiegen. Ich habe gesehen, wie tief man mit Unterstützung der apparativen Kosmetik in die Haut „eindringen“ kann.

Frau Wolfsteiner, in einem früheren Gespräch haben Sie einmal angedeutet, dass Sie die INCI-Liste all Ihrer Produkte durchgehen, bevor Sie sie überhaupt in Ihr Programm aufnehmen und Ihren Kunden in der Behandlung empfehlen?

Genau. Ich habe zu all meinen Produkten einen sogenannten Inhaltsstoff-Check. Hierzu nehme ich die INCI-Listen zu meinen Produkten und notiere mir für jeden Stoff die eher positiven wie auch die manchmal negativen Werte. Das verschafft mir einen Überblick, wenn ich einschätzen möchte, welches Produkt mir pur genug ist, für das, was ich tun will.

Das heißt bei Ihnen dann aber auch mit anderen Worten, dass es in Ihrem Institut keinen exklusiven Lieferanten im Sinne „Nur diese einen Marke“ geben kann. Verwirrt dies nicht Ihre Kunden?

Ich habe tatsächlich verschiedene Lieferanten und lege Wert darauf, dass ich alle Produkte der Lieferanten miteinander quer kombinieren kann. Es muss sozusagen in der Haut funktionieren und nicht nur im System des Lieferanten!

Das können Sie nur durch Studium der jeweiligen INCI-Listen vorhersagen?

Ja, das kann ich für meinen mir überschaubaren Bereich ziemlich gut. Wenn der Wirkstoff entsprechend pur verwendet wird, dann muss alles miteinander wirken.⁸⁶ ... Zu Ihrer Frage

86) Anmerkung der Redaktion: So einleuchtend gut die Idee mit der Verwendung der INCI-Liste auf den ersten Blick auch scheint, so schwierig kann sie auch im Einzelfall werden. Nehmen Sie einmal das Beispiel mit dem UV-Absorber)Octocrylene. Octocrylene nimmt die Lichtenergie der UV-B-Strahlung auf und wandelt sie in Wärme und in Strahlung größerer Wellenlänge um. Dabei können chemische Reaktionsprodukte entstehen, deren Wirkung auf den menschlichen Organismus noch nicht vollends erforscht ist und deren Unbedenklichkeit in der Fachwelt diskutiert wird. Octocrylene gilt daher für die Herstellung von Naturkosmetika als ungeeignet. ... Stünde nun dieser Wirkstoff auf der INCI-Liste, so würde eine Kosmetikerin mit besten Absichten dieses Produkt nicht empfehlen wollen. Was aber wäre bzw. macht eine Kosmetikerin, wenn er Hersteller von Sonnenschutzprodukten diesen Wirkstoff)Octocrylene zwar als UV-B-Blocker einsetzt, ihn aber zur Verhinderung auf Eindringung in den Organismus vorher kapseln würde? ... Dann stünde dieser Wirkstoff immer noch in der INCI-Liste, wäre aber durch die Kapselung zwar komplett harmlos, würde aber als bedenklich weiter eingestuft.

vorhin: Nein, meine Kunden sind nicht verwirrt bei dem Blick in meine Produktregal. Meine Kunden kommen zu mir und nicht zu einer Verkaufsstätte für irgendeine Powermarke. Wahrscheinlich liegt das eben an dem hohen Maß meiner Spezialisierung, dass niemand fragt, mit welchen Marken ich genau arbeiten möchte.

Wann haben Sie das erste Mal mit apparativer Kosmetik begonnen, und welche Technik war es?

Wenn ich richtig erinnere, so ist es 7 Jahre her. Da habe ich mir der Elektroporation begonnen. Das war eine Technik, mit der man Wirkstoffe tiefer im Verhältnis in die Haut einschleusen konnte. Dann habe ich mit einem kleinen Ultraschallgerät gearbeitet und mit einer Radiofrequenz. Irgendwann kam ich auf den Byonik-Laser, die Mikrodermabrasion und das Micro-Needling. Und da bin ich bis heute geblieben und habe das andere wieder eingestampft.

Darf ich fragen, wie hat sich Ihr Geschäft entwickelt? Was waren die Meilensteine?

Tatsächlich kann ich an meiner Entwicklung von Gesamt-Umsätzen und Gesamt-Erträgen erkennen, wann ich welche Technik hinzugenommen habe. Je mehr ich die apparative Kosmetik anwenden konnte, desto mehr Erfolg stellte sich ein. In wenigen Woche werde ich neue größere Geschäftsräume beziehen. Ich freue mich sehr. Meilensteine sind für mich in den Jahren viele Kontakte in der Branche mit anderen sehr guten Kosmetikerinnen gewesen. Schulungen bei Lieferanten haben mich weitergebracht. Denn als Kosmetikerin ist man niemals mit Lernen fertig! Mein Durchbruch als Unternehmerin, dass muss ich Ihnen hier mal sagen und ich bestehe darauf, dass dies veröffentlicht wird, war durch Ihre Arbeit in einigen Seminaren von Ihnen bei REVIDERM in Oberhaching und anderen Veranstaltung mit Ihnen, lieber Herr Linn.

Oh Danke. ... Was sagen Sie zu einer Kollegin, die Ihre Ergebnisse ausschließlich der Hände Arbeit erreichen zu wollen glaubt?

Der wichtigste Grund, warum dies nicht gelingen kann, ist, dass ich mit meiner reinen Hände-Arbeit an der Haut der Kundin nichts Wesentliches verändern kann! Wir kommen nicht in die Tiefe, wo wir hinmüssen.

Bieten Sie Fußpflege an?

Nein. Seit ich spezialisiert apparativ arbeite, nicht mehr.

Worauf aber, ganz konkret gefragt, begründen Sie Ihren Erfolg?

In meiner Arbeit habe ich mir sozusagen eine sehr spezielle Kombination der apparativen Kosmetik angeeignet. So wie die kosmetischen Präparate zusammenarbeiten müssen, so habe ich mir überlegt, sollte ich auch die apparativen Möglichkeiten in der richtigen Reihenfolge und der richtigen Dosierung kombinieren können. Ich bin weit weg davon, lediglich nur ein Gerät zum Einsatz zu bringen. Mir ist es gelungen, die optimalen Kombinationen von technischen Möglichkeiten so anzuwenden, dass dabei die besten Ergebnisse für die Kunden sichtbar und nachhaltig entstehen. Augenblicklich wende ich eine Kombination an, die mit einer Mikrodermabrasion startet, gefolgt vom Micro-Needling, gefolgt von der Byonik-Laser-Behandlung – alles drei in einer Behandlung – hintereinander weg. Und das addiert sich nicht nur, sondern es potenziert sich im Ergebnis! Das Ergebnis ist so „Hammer“, dass ich mit der Kundin eine Wette abschließe als Marketingaktion, in welcher ich ihr anbiete, dass sie sich ein halbes Gesicht mit allen drei Methoden in der besprochenen Reihenfolge behandeln lässt. Bei diesem „Halbseiten-Test“ kann Sie sich nach dieser Behandlung der halben Gesichtshälfte im Spiegel die Ergebnisse anschauen und dann entscheiden, ob wir auch die zweite Gesichtshälfte behandeln sollen, oder nicht. Wenn Sie sich entscheidet, die Behandlung abzubrechen und so zu bleiben, wie sie ist, dann bezahlt sie keinen Cent, und die Sache ist damit erledigt. Oder: Sie möchte fertig behandelt werden. Dann aber zahlt sie den regulären vollen Preis der kompletten Gesichtsbildung. Bis zum heutigen Tag hat noch nicht eine einzige Kundin den Stuhl mit nur einer behandelten Gesichtshälfte verlassen! Das ist spektakulär. Denn schauen Sie, nichts ist überzeugender, als der sofort sichtbare Erfolg! ... Der Unterschied ist so frappierend, dass die nichtbehandelte Gesichtshälfte der Kundin beinahe so aussieht, als ob die Kundin eine einseitige Gesichtslähmung oder einen Schlaganfall erlitten hat.

Man erwartet, wenn Sie so berichten, dass eine Gesichtshaut nach 3 intensiven Behandlungen ja förmlich „glühen“ oder angeschwollen bzw. gestresst aussehen müsste.

Nein, gar nicht. Das ist der Clou. Die letzte apparative Behandlung mit dem Byonik-Laser, der ja nicht nur eine Art Energiezufuhr in die Hautzelle schafft, sondern auch eine enorme triggernde Wirkung auf den Prozess der Wundheilung ausübt, „beruhigt“ die Haut sofort. Schauen Sie, es ist ja so, dass das Micro-Needling die Wundheilungsprozesse in der Haut gewollt provoziert. Im Grunde können Sie bei nahezu allen Anti-Aging-Methoden davon ausgehen, dass immer und ausschließlich über den Wundheilungseffekt gearbeitet wird. Die Mikrodermabrasion schafft durch seine mechanische Abschilferung von Hautzellen winzig kleine Wundflächen. Das Micro-Needling hinterlässt je nach Intensität ebenfalls kleinere bis größere Wundflächen. Und über diese Wundflächen, die für die Kundin gar nicht als Wunde erkennbar sind, wird angeregt, dass sich in der Haut über diesen jetzt notwendig gewordenen Wundheilungsprozess neue Hautzellen bilden. Sie müssen wissen, dass Wundheilung auch viel Energie benötigt. Dieser Laser bringt sofort und für den Behandler auch sichtbar, die Energie in die Zellen. Das Gewebe verliert sogenannte Entzündungszeichen, wie Schwellung, Rötung und Brennen der Haut. Dieses spezielle Laser-Licht regt so enorm die Bildung von ATP (als Energie für die Zelle) in den Mitochondrien an, so dass sich ein vorher beanspruchtes Hautbild zusehends normalisiert. Es werden in der Folge Hyaluronsäure, Kollagene und Elastine neu gebildet, – die Haut baut von innen aus der Tiefe her neu auf. Das Hautbild wird so schön, das ist wirklich der Hammer! Diese apparative Kombination schafft es in meinem Institut, tiefe Mimikfalten zu glätten, wo ärztlicherseits als Alternative nur noch Botox helfen würde. Frühere Aknenarben lassen sich wunderbar entfernen. Diese Arbeit ist klasse.

*87) Kontakt:
Dermakosmeti-
sches Fachinstitut,
Annemarie
Wolfsteiner,
Lederergasse 6,
85088 Vohburg*

Ich bedanke für mich herzlich bei Ihnen, Frau Annemarie Wolfsteiner⁸⁷, für dieses offene Interview