

Fusionen für die Schönheit

Die Lippen von Angelina Jolie, die Nase von Nicole Kidman, ein Busen wie Pamela Anderson und der Po von Jennifer Lopez – immer mehr Frauen schwärmen nicht nur von solchen Schönheitsattributen, sondern möchten selbst so aussehen.



ZUR Person

Nicole Morawitz ist Anti-Aging-Kosmetikerin, Permanent Make-up-Expertin und Visagistin mit eigenem Institut in Bad Homburg.

Image und Ästhetik sind die Transformatoren für Menschen, die sich an ein von unserer Gesellschaft beeinflusstes und diktiertes Idealbild annähern wollen. Oft meinen sie sogar, dies tun zu müssen, losgelöst von einer medizinischen Notwendigkeit. Und sie nehmen dafür bewusst Schmerzen, gesundheitliche Risiken und

einen oft nicht unerheblichen finanziellen Aufwand in Kauf.

Die Erwartungshaltung ist groß: Steigerung des Selbstwertgefühls, Aktivität, Attraktivität, Schönheit, Natürlichkeit und Wohlbefinden.

Wunsch und Nachfrage

Dieser Wunsch nach einer perfekten Erscheinung ist nicht mehr nur ein Trend, sondern ernst zu nehmende Bedürfnisse, aus denen mittlerweile ein Markt entstanden ist – mit hohen Wachstumsraten. Styling, hochwirksame Pflege, apparative Kosmetik, Skalpell und Spritze, Förderung der mentalen und körperlichen Stärke, werden bedient von Stylisten, Kosmetikern, Dermatologen, plastisch-ästhetischen Chirurgen, Ärzten, Heilpraktikern, Personaltrainern und Psychologen.

Es gibt Wege und Möglichkeiten, aus diesen unterschiedlichen und speziellen Bereichen eine Symbiose zu schaffen, um diesen Berufszweigen eine Plattform zu bieten, um miteinander arbeiten zu können, effizient und -noch- getragen von den positiven Vorzeichen, wie »neu«, »effektiv« und »exklusiv«. Optimale Bedingungen entstehen, wenn sich Spezialisten fusionieren, zu einem »Schönheitszentrum«. Aber, »nur mal eben so« etwas auf die Beine zu stellen, funktioniert nicht. Und wenn ich als Kosmetikerin und als Kundenlieferantin zur Erhöhung der Patientenzahlen angesehen werde, um die Auswirkungen der Gesundheitsreform zu

kompensieren, schon mal gar nicht. »Drum prüfe, wer sich ewig bindet«, gilt nicht nur bevor ein Eheversprechen eingelöst wird, sondern auch bei der Auswahl einer Partnerschaft im Business.

Die Partner müssen eine gemeinsame Basis finden. Das heißt, der Arzt muss die Kosmetikerin ernst nehmen, die für ihn neue und zusätzliche Aufgaben wahrnimmt. Sie muss sich als fester, unverzichtbarer Bestandteil einer gemeinsam getragenen Unternehmensphilosophie fühlen. Im Umkehrschluss ist es absolut kontraproduktiv, wenn Werbeaktivitäten und -botschaften für die Patienten darauf ausgerichtet sind, dass ich als Kosmetikerin, apparative kosmetische Behandlungen anbiete, die die Angebote des medizinischen Partners überflüssig werden lassen.

Partnerschaft

Bevor eine Unternehmensphilosophie entstehen und wachsen kann, gilt es, Kompetenzen, Arbeitsbereiche festzulegen, klare Absprachen zu treffen und sie einzuhalten.

Wenn ich als Kosmetikerin erreichen kann, dass ich mit einer gepflegten Haut bessere Bedingungen für einen operativen Eingriff schaffe, ich mit einer individuellen Lymphdrainage, eine verbesserte und verkürzte Wundheilung beeinflussen kann, ich in der Lage bin, eine optimale Annäherung der Proportionen mit Hilfe von Permanent Make-up zu gestalten oder die Ergebnisse einer Make-up Beratung mehr Sicherheit gibt und die Patientin schneller wieder ihren Aktivitäten nachgehen kann – dann habe ich viel für den gemeinsamen Erfolg dieser neuen zukunftsorientierten Partnerschaft beigetragen. 