

Hautpflegeberatung

Creme, Serum oder Augengel anzuwenden ist keine Sache, die erst mit zunehmendem Alter wichtig ist. Je früher mit einem auf den Hauttyp abgestimmten **Beauty-Ritual** gestartet wird, desto mehr hilft es die Haut gesund und schön zu halten.

Die Kosmetikbranche boomt. Laut Angaben des Industrieverband Körperpflege und Waschmittel (IKW) gaben die Deutschen im vergangenen Jahr rund 13,6 Milliarden Euro dafür aus. Spitzenreiter sind Gesichts- und Haarprodukte. Kosmetik ist nicht nur eine Sache von Parfümerien und Drogeriemärkten. Apotheken punkten hierbei mit besonders gut verträglichen Erzeugnissen. Und das nicht nur für Kundinnen und Kunden mit problematischer Haut. Bestimmte Produkte genießen Kultcharakter, zum Beispiel sogenannte „Doctor-Brands“. Andere haben eine ganz besondere Rezeptur und Pflegeeigenschaft, wie beispielsweise Mizellen-Lotionen oder Camouflage Make-up für sehr sensible Haut.

Wie Sie Kunden auf das Thema ansprechen Nicht immer ist es einfach Kunden auf das Thema Hautpflege aus dem Apothekensortiment anzusprechen. Viele sind oft überrascht, wie groß das Angebot an Hautpflegeprodukten in der Apotheke ist. Geben Sie Kunden etwas Zeit zum Orten der Dinge, die Sie im Sortiment haben. Möglichkeiten das Thema Hautpflege anzusprechen ergeben sich beispielsweise beim Blick auf das jeweilige Rezept. Ist der Kunde Diabetiker, erklären Sie ihm, wie wichtig für ihn feuchtigkeitsreiche Pflege, am besten ohne Duft- und Farbstoffe ist. Sinnvoll ist es zudem regelmäßige Fußpflege und eine Handcreme anzubieten. Schwangeren Kundinnen können Sie Öle gegen Dehnungsstreifen anbieten. Kunden

mit einer Schilddrüsenunterfunktion haben häufig Probleme mit trockener Haut und Haaren sowie brüchigen Nägeln. Wie wäre es hier, ein feuchtigkeitsspendendes Serum, eine Nagelpflege oder ein besonders gut verträgliches Shampoo nahezulegen?

Beratungsgespräch nach Jahreszeit Die kühlen und wärmeren Abschnitte im Jahr bieten spezielle Optionen für das Thema Hautpflege. Im Moment sind es Sonnenpflegeprodukte. Einige Hersteller bieten neben klassischer Pflege mit hohen oder mittleren Lichtschutzfaktoren hilfreiche Spezialprodukte. Zum Beispiel ölfreies Sonnenfluid für das Gesicht. Das lässt sich in Kombination mit jeder Tagespflege verwenden. Denn Lichtschutz ist der beste Anti-Aging-Schutz und in der warmen Jahreszeit reicht es meist nicht aus, sich auf den leichten Lichtschutzfaktor im Make-up oder der Tagespflege zu verlassen. Besonders praktisch sind getönte Anti-Falten-Sonnencremes für das Gesicht, die zusätzlich Hyaluronsäure und/oder Glycyrrhetinsäure enthalten. Ein weiteres Sommer-Highlight ist Thermalwasserspray. Die besonders gut verträglichen Produkte aus der Apotheke versorgen die Haut mit einer Extraportion Mineralien und bieten eine wunderbare Erfrischung an heißen Sommertagen. Ebenso kühlende Sprays für geschwollene Beine oder Füße oder beispielsweise ein Fußroller mit Arnikaextrakt, wenn die Ballen durch hohe Schuhe brennen.

Weniger ist mehr - dafür das Richtige Öle für die eine, Hyaluron-

serum für die andere Kundin. Die Palette der Produkte, die fürs Gesicht angeboten werden, ist für den Laien unübersichtlich. Helfen Sie bei der individuellen Aufschlüsselung, was für Ihre Kunden infrage kommt. Zur Basisausstattung sollte ein Abschminkprodukt, Gesichtswasser, Tages- und Nachtpflege sowie eine Augencreme gehören. Abgerundet wird dieses Pflegequintett durch ein auf die Haut abgestimmtes Serum. Ein besonders gut verträgliches Allroundprodukt ist die Mizellenlotion. Sie lässt sich als Augen-Make-up-Entferner und universelles Abschminkprodukt verwenden. Dabei sind die Inhaltsstoffe bei Produkten aus der Apotheke so gut verträglich, dass es selbst Kundinnen mit extrem empfindlicher Haut problemlos anwenden können. Mizellenwasser aus der Apotheke ist das Kultprodukt in der Visagisten- und Modellszene. Durch häufiges Schminken reagieren viele Models mit Hautirritationen, deshalb vertrauen sie auf diese sehr gut verträglichen Produkte. Visagisten schwören auf diese Make-up-Entferner, da sie sämtliche Farbe gründlich entfernen und die Haut danach bereit ist für den nächsten Anstrich. Möchte Ihre Kundin kein Gesichtswasser, lässt sich Mizellenwasser auch dafür verwenden.

Fünf Produkte zur täglichen Pflegeroutine Wer es noch gründlicher wünscht, verwendet zusätzlich Reinigungsgel, -schaum, oder -milch. Reinigungsmilch eignet sich für besonders trockene Haut, sollte aber nicht fürs Augen-Make-up zum Einsatz kommen. Wer seiner Haut eine Extraportion Wirkstoffe zukommen



© Jacob Wackerhausen / iStock / Thinkstock

lassen möchte, sollte morgens und abends nach der Reinigung ein Serum auftragen. Das klingt für manche Kundinnen im ersten Moment aufwendig, ist es aber nicht. Seren haben eine hohe Wirkstoffkonzentration, sind dabei von ihrer Konsistenz her sehr leicht und ziehen blitzschnell in die Haut ein. Tragen Sie einen Tropfen auf den Handrücken Ihrer Kundin auf und lassen diesen von ihr verteilen. Sofort merkt sie, wie schnell er einzieht und wie angenehm sich ihre Haut dabei anfühlt. Zur Tagespflege empfehlen Sie Produkte mit Licht-

schutzfaktor, eines der besten Anti-Falten-Mittel überhaupt. Je nach Hauttyp und Jahreszeit sollte die Creme reichhaltiger oder leichter sein. Eines der wichtigsten Pflegetools sind Augencremes oder -gele. Selbst diese gibt es in der Apotheke mit Lichtschutzfaktor – ein wichtiger Schutz vor allem im Sommer. Augenpflege versorgt die sehr dünne und fettarme Haut ums Auge mit Feuchtigkeit, hilft Schwellungen zu reduzieren oder dunkle Schatten aufzuhellen. Für den Extra-Frischekick das Produkt im Kühlschrank aufbewahren – dann ist

es ein wohltuender Wachmacher nach dem Aufstehen. Abends empfiehlt sich als Abschluss eine Nachtcreme. Sie enthält keinen Lichtschutzfaktor und ist oft etwas reichhaltiger als Tagespflege. Es gibt unzählige Möglichkeiten, Produkte in der Apotheke anzubieten. Hilfreich ist es außerdem, wenn Sie selbst verschiedene Dinge ausprobieren, so können Sie gezielter beraten. ■

*Kirsten Metternich von Wolff,
Freie Journalistin*