



Entspannung ist wichtig, damit die Kundin loslassen kann

Schon von Anfang an war Kosmetikerin mein absoluter Traumberuf. Etwas anderes konnte ich mir überhaupt nicht vorstellen“, sagt Jenny Fierstra-Zimmer und lächelt. Als junge Frau absolvierte die gebürtige Niederländerin in Groningen eine eineinhalbjährige Ausbildung zur Kosmetikerin. „Die Ausbildung in meinem Heimatland unterscheidet sich in manchen Dingen von deutschen Konzepten. So gehört z. B. die Pediküre nicht zum Lehrinhalt in den Niederlanden. Auch beim Thema Praktika war meine Ausbildung auf ein Minimum beschränkt“, erinnert sich die Kosmetikerin.

So lag es für die frischgebackene Kosmetikerin nahe, 1984 ein Praktikum in einem deutschen Institut zu machen. Bis heute ist sie Deutschland verbunden geblieben. Zunächst war die Kosmetikerin einige Jahre selbstständig tätig. Als sie ihre beiden Kinder bekam, nahm Jenny sich bewusst eine Auszeit, um ganz für den Nachwuchs da zu sein. Aus privaten Gründen gab sie ihre Selbstständigkeit

auf und arbeitete fünf Jahre in einer Parfümerie. Seit Dezember 2007 gehört sie zum Stammpersonal von „Hair & Beauty“ im saarländischen Nunkirchen. Das Unternehmen von Sandra Polzer-Thome war ursprünglich ein reiner Friseursalon. „Zuerst hatte sich meine Chefin gewünscht, dass ich mich mit dem Kosmetikbereich innerhalb des Friseurbetriebs selbstständig mache. Da ich mir aber eine Selbstständigkeit nicht mehr vorstellen konnte, stellte sie mich schließlich an“, erläutert sie.

Eigene Ideen eingebracht

Jenny hatte das große Glück, dass der Kosmetikbereich ganz neu im Entstehen war, als sie bei „Hair & Beauty“ einstieg. Dadurch konnte sie bei der Planung, bei der Zusammenstellung der erforderlichen Einrichtungsgegenstände sowie bei der Wahl der Produkte und Marken eigene Ideen und langjährige Erfahrungswerte in den Entstehungsprozess einbringen. Bei der Wahl der Kosmetikprodukte gelang es ihr, ihre Chefin von der Marke zu überzeugen, mit der sie zuvor schon gute Erfahrungen gemacht hatte. Über zwei unterschiedliche Wege gelangt

Fortsetzung unserer Serie: Kosmetikerin – und was nun?

In unserer Serie stellen wir euch unterschiedliche Arbeitsfelder und spannende Weiterbildungsmöglichkeiten vor, die euch als Kosmetikerin offenstehen. Der Beruf hat so viel zu bieten – und gemeinsam entdecken wir es. Dieses Mal geht es um Jenny Fierstra-Zimmer. Sie ist Kosmetikerin in einem Friseurgeschäft. Seid gespannt!

man in den kosmetischen Bereich des Unternehmens. Zwar gibt es einen separaten Eingang, viele Kunden kommen jedoch aus Gewohnheit auch gerne durch den Eingang des Friseurgeschäfts.

Neben einem Empfangs- und Wartebereich gibt es ein Kosmetikzimmer mit Schminkplatz sowie ein großes Behandlungs- und Wellnesszimmer mit entsprechenden Liegen. Die Öffnungszeiten des Kosmetikbereichs sind denen des Friseurstudios angepasst. Darüber hinaus hat Jenny für ihre Kunden jeden zweiten



Der Kosmetikbereich von Jenny Fierstra-Zimmer hat zwar eine separate Eingangstür und ist auch räumlich vom Friseurgeschäft getrennt. Doch die Verbindungstür ist in der Regel offen. Dadurch können die Kunden auf beiden Seiten sehen, was nebenan gerade geschieht



Donnerstag bis 20 Uhr geöffnet. Das Arbeitsfeld der Kosmetikerin ist vergleichbar mit dem einer selbstständigen Geschäftsfrau. Neben Terminabsprachen, Behandlungen und Verkaufsgesprächen, ist die 52-Jährige auch für sämtliche logistischen Aufgaben zuständig, die in einem Kosmetikstudio anfallen. Dazu gehört auch die Planung von Werbung und saisonalen Aktionen. Regelmäßig setzt sich die Kosmetikerin mit ihrer Chefin zusammen, um sich über anstehende Projekte auszutauschen. Dabei sind Aktionsideen, bei denen die Friseur- und Kosmetikbereiche miteinander verbunden werden können, besonders willkommen. Jennys Terminkalender ist gut gefüllt. Das Dienstleistungsangebot reicht von manuellen und apparativen Behandlungen, Produktberatung, Make-up, Hautanalyse, Anti-Aging und Epilation bis hin zu verschiedenen Massagen. Kunden, die eine Pediküre wünschen, empfiehlt sie die Fußpflegepraxis, die sich im gleichen Haus befindet.

Über Leerlaufzeiten kann sie sich kaum

beklagen. Und wenn sie doch ein paar Minuten Zeit hat, geht sie auch mal durch die immer offen stehende Durchgangstür hinüber in den Friseurbereich, um auch dieser Kundengruppe gegenüber Präsenz zu zeigen und damit indirekt auf ihren Kosmetikbereich aufmerksam zu machen. Für einen kleinen Plausch nimmt sie sich gerne Zeit, das kommt auch bei den Kunden positiv an. „Manche Friseurkunden wären einer kosmetischen Behandlung nicht abgeneigt. Sie sind aber unsicher, ob das etwas für sie ist. Durch ein paar aufmunternde Worte kann man den Kunden manchmal die Scheu nehmen“, weiß sie aus Erfahrung.

Hautreaktionen verstehen

Jenny fühlt sich sehr wohl in ihrem Arbeitsfeld. Fragt man sie, was ihr daran besonders gut gefällt, muss die erfahrene Beauty-Expertin nicht lange überlegen. „Aus der Sicht einer Kosmetikerin gibt es nichts Schöneres, als Kunden dabei helfen zu können, ihre Haut zu verstehen und sie dabei zu unterstützen, diese optimal zu pflegen. Wenn ich ihnen dazu auch noch die passenden Produkte verkaufen kann, macht das richtig Spaß. Au-

ßerdem verwöhne ich meine Kunden gern. Wenn ich spüre, wie sich die Kundin z. B. bei einer Massage durch meine Berührungen entspannt und sich anschließend wie neugeboren fühlt, ist das ein großes Kompliment für mich.“ Darüber hinaus liebt sie es, ihre Kunden anhand der Hautanalyse-Ergebnisse professionell zu beraten. „Wenn sie die positive Wirkung nach einer Behandlung wahrnehmen und sich über das rosige frische Hautbild freuen, habe ich mein Ziel erreicht.“ Trotz aller Geschäftigkeit versucht Jenny, Zeitdruck – so weit es geht – zu vermeiden. „Ich plane für die einzelnen Termine ausreichend Puffer ein, sonst kann doch gar keine entspannte, vertrauensvolle Atmosphäre entstehen. Außerdem: Wie bitte soll man denn seine Kunden überzeugend beraten und ihnen Produkte verkaufen, wenn im Wartebereich schon der nächste Kunde sitzt?“ Und welche Eigenschaften sollte eine Kosmetikerin haben? „Ganz klar: Offenheit, um auf Leute zuzugehen, Feingefühl und die Fähigkeit zuzuhören.“ ELKE ROHWER