

KOSMETIK

international

6/2010
www.ki-online.de

Sound-Check

Musik im Studio

Aroma-Event

KOSMETIK
international Verlag

[INNOVATION VON WEYERGANS]

DERMIONOLOGIE

Innovation in Medical Beauty und
aktives Anti Aging. Für Ihre besten Kunden!



Ziemlich spacig

Dermionologie – Anti-Aging für die Haut

Wer mit dieser „Ionenhaube“ arbeitet, dem dürfte es an interessierten Blicken nicht mangeln. Kunde guckt und wird wohl fragen: Was mag sich hinter der Technologie verbergen? Antworten von Rudolf Weyergans.

Dermionologie heißt das neue apparative Verfahren, bei dem Sie Sauerstoff über das „Dermio-Top Head“ auf die Haut bringen. Was gab Ihnen den Impuls für diese Entwicklung?

Ein Fachkongress in Ungarn: Ein bekannter Biophysiologe, Prof. Ja-

nos Vincze, hielt einen Vortrag. Sein Thema war: Altern als Energiekrise. Da fiel es mir wie Schuppen von den Augen ...

Sie haben rund 100 Wörter, um das zugrundeliegende Verfahren zu erklären – allgemeinverständ-

lich, aber dennoch wissenschaftlich fundiert.

Der Mensch ist ein elektrisches Wesen. Als Bewohner der Erde sind wir elektrisch positiv. Wir müssen atmen, weil uns der Sauerstoff die elektrische Minusladung bringt. Erst dadurch wird Stoffwechsel möglich. Zwar ist genügend Sauerstoff um uns herum, doch unsere Lungen geben ein Leben lang nur eine bestimmte Menge an unseren Körper ab. Und das reicht im Alter nicht mehr aus. Aufgrund der Degeneration brauchen unsere Organe – z. B. Herz, Milz und Leber – mehr Energie. Und für die Haut bleibt dann

Rudolf Weyergans kennen wohl viele als „Cellulitepapst“. Der Medizinsoziologe, Vorstand sowie Namensgeber des Unternehmens Weyergans High Care beschäftigt sich seit 1980 intensiv mit diesem Thema. Sein Credo lautet: „Cellulite – eine Erkrankung, die noch keine ist“. Daher ist ihm die Prävention besonders wichtig, für die er bei der Methode Dermio Care bereits im letzten Jahr auf die Wirkung von Ionen gesetzt hat – unter dem Motto: „Negative Ionen für ein positives Erscheinungsbild“. Nun widmet er sich mit der Dermionologie verstärkt der Gesichtshaut und wendet sich mit diesem apparativen Verfahren an alle Kosmetikinstitute, für die Anti-Aging und Hautverjüngung ein Thema ist (www.weyergans.de).



nicht mehr genügend übrig. Das ist der Grund für vorzeitige Hautalterung: Energiemangel. Bei der Dermionologie geht es genau darum, diese elektrische Energie, die der Sauerstoff hätte bringen sollen, von außen in die Haut zu leiten.

Die Methode soll z. B. den Stoffwechsel anregen, die Zellteilung steigern und den Zusammenhalt der extrazellulären Matrix fördern. Über eine Veränderung des pH-Werts soll u. a. die Kollagensynthese angeregt werden, was wiederum Haut-Spannkraft und -Feuchtigkeit steigert. Welche Studien stützen diese Aussagen? Die wissenschaftlichen Grundlagen kommen aus der Biophysik – genauer aus der Quantenphysik.

Hier geht man schon längst davon aus, dass der Sauerstoff hauptsächlich ein Transportvehikel für elektrische Energie ist. Eine praktische Umsetzung gibt es auch schon in der Bädermedizin mit der sogenannten Aeroioneninhalationstherapie. Ziel der Dermionologie ist es, diese Erkenntnisse nun auch für Medical Beauty zu nutzen. Dabei lassen sich die positive Verschiebung des Säure-/Basenhaushalts oder die Zunahme der Feuchtigkeit und Spannkraft der Haut recht einfach messen. Das kann man mit geeigneten Messinstrumenten sogar im Institut. Viel wichtiger ist jedoch, was der Kunde sieht und spürt. Hier z. B. zählen Vorher-/Nachher-Bilder.

Wie kann die Kosmetikerin die

Behandlung effektiv in ihr Angebot integrieren?

Ich empfehle eine Erstanwendung innerhalb der ganz normalen Pflege – nach der Reinigung. Das überzeugt. Danach kann man dann eine 10er-Kur à 30 Minuten innerhalb von 28 Tagen anbieten – für 270 Euro. Das ist gerade für „Ein Frau“-Betriebe praktisch, weil die Anwendung automatisch abläuft, also keine Arbeitskraft zusätzlich bindet.

Das Marketing neuer apparativer Maßnahmen ist ein sehr wichtiger Punkt. Welche Unterstützung bieten Sie Ihren Kunden in diesem Bereich?

Bei uns erhalten die Institute z. B. professionelle Werbepakete mit Anzeigenvorschlägen, Texten, Flyern oder Postern. Bei der Dermionologie erfahren wir darüber hinaus auch, dass sich die Behandlung selbst empfiehlt: Jünger aussehen will jeder!

Mit welchen Argumenten kann die Kosmetikerin die verschiedenen Kundengruppen von der Methode überzeugen?

Das Argument heißt: Die „Uhrzeit der Haut zurückstellen“. Jeder Best Ager weiß, was damit gemeint ist. Bei der Mittdreißigerin kommt zum Argument der sichtbaren Verjüngung evtl. noch der Präventionsaspekt hinzu. Motto: Das Nötige tun, damit sich die Hautzellen auch künftig ausreichend teilen und nicht weniger werden.

Können interessierte Kosmetikerinnen das Gerät testen bzw. zur Probe „ausleihen“? Gibt es spezielle Schnupper-Angebote?

Das Leasing kostet noch nicht einmal 6 Euro pro Tag. Unter diesen Bedingungen kann selbst ein „Ein Frau“-Kosmetikinstitut einen Zusatzverdienst von 20 000 Euro und mehr pro Jahr erzielen. ■

INNOVATION IN MEDICAL BEAUTY UND AKTIVES ANTI AGING



JÜNGER AUSSEHEN!

AKKUWECHSEL FÜR DIE HAUT



Dermionologie - diese Methode stellt die Uhrzeit der Haut Ihrer Kunden um Jahre zurück.

Basierend auf Erkenntnissen der Quantenphysik:
Negativ-Ionen ($O_2^{(-)}$) für ein positives Hauterscheinungsbild!

Sichtbare Ergebnisse schon nach nur 30 Minuten.

Einfach und sicher durchzuführen, ohne Personalbindung.

Zusatzumsatz: 20.000 Euro und mehr pro Jahr möglich!

Nur 100 Standorte in diesem Jahr zu vergeben. Rufen Sie an!

Weitere Infos unter: www.dermionologie.de oder Telefon 02421-96780



Weyergans High Care AG | D-52355 Düren
Tel.: +49-(0)2421-96780 | Fax: +49-(0)2421-967820
E-Mail: info@weyergans.de | www.weyergans.de

 **WEYERGANS**
future health