

# Küste, Düne, Deich

## Strandgefühl vermitteln

Meerwasser, -salz und Algen, Kreide, Schlick und Bernsteinpulver – Präparate mit diesen Ingredienzen kann man als Thalasso-Kosmetik bezeichnen. Und: Sie wecken die Sehnsucht nach Weite, Wind und Wellen. Nutzen Sie das!



Sämtliche Meereswirkstoffe sind besonders reich an Mineralien und Spurenelementen. Diese regulieren die Feuchtigkeitsversorgung der Haut und erhalten sie nachhaltig. Bei der Thalasso-Kosmetik spielen Wirkstoffe aus Meeresalgen eine besondere Rolle. Sie enthalten nämlich spezielle Algenzucker, Aminosäuren, Polyphenole und Vitamine. Diese wirken feuchtigkeitsspendend, liefern den Zellen Energie und fördern die Zellerneuerung. Der reichhaltige Mix an verschiedenen Antioxidanzien schützt die Haut darüber hinaus vor negativen Umwelteinflüssen und stärkt ihre Widerstandskraft. Gesichts- und Körperbehandlungen mit Thalasso-Präparaten sind für fast alle Hauttypen geeignet, besonders aber für sensible und trockene Haut. Vorsicht ist bei Bluthochdruck und Schilddrüsenfunktionsstörungen geboten. Hier könnte sich der relativ hohe Jodgehalt der Algen negativ auswirken. Bei Couperose und Rosazea sind Algenanwendungen ebenfalls nicht zu empfehlen, da sie die Hautdurchblutung erhöhen.

## Formen von Präparaten

Bei der Entwicklung von Thalasso-Kosmetik gibt es verschiedene Ansätze. Angeboten werden Produkte mit Meersalz, mit natürlichem Meerwasser und/oder einzelnen Algenwirkstoffen (z. B. Alginat) sowie mit der gesamten Alge. Diese wird in Form eines flüssigen Extrakts oder in Pulverform eingearbeitet. Erhältlich ist Meereskosmetik, die eine Algenart enthält oder eine Kombination von verschiedenen Algen. Als Kosmetikerin sollten Sie sich immer genau darüber informieren, welche Meereswirkstoffe in die Kosmetika eingearbeitet sind. Denn unterschiedliche Algen haben auch verschiedene Effekte. Für den öko-

logisch orientierten Anwender mag es zudem von Interesse sein, woher die Algen stammen – ob sie durch Wildsammlung gewonnen wurden oder aus einer nachhaltigen Aquakultur stammen. Die Produkte können auf konventionellen Rezepturen

beruhen oder nach Naturkosmetikrichtlinien hergestellt worden sein. Hierbei wird auf Mineralöle, PEG-haltige Rohstoffe sowie synthetische Duft- und Farbstoffe verzichtet. Meereswirkstoffe können in jede Art von klassischem Pflege-

## Realitätsnahes Feeling

Wenn ein Institut nicht direkt am Meer liegt – kein Problem! Dann können Sie versuchen, so viele Reizquellen wie möglich zu nutzen und alle Sinne anzusprechen, um einen „natürlichen“ Strandspaziergang zu simulieren.

- Feiner Sand auf dem Boden – per Bodenheizung angewärmt
- Fein gemahlenes Meersalz kann in die Raumluft zerstäubt werden. Ein solches Vorgehen kennt man z. B. aus Salzzimmern
- Meeresrauschen – von einer CD abgespielt
- Aquarien oder Panoramabilder mit Meeresmotiven. Auch Lavagestein, Seesterne, Muscheln, Treibholz und Boote vermitteln Meeres-Ambiente
- Das wohlige Gefühl von Sonne auf der Haut lässt sich durch entsprechende Vollspektrumlampen mit zusätzlichen Infrarot-Strahlern simulieren
- Meersand und Meersalz, das man in Peelings einarbeitet



Foto: Fotolia/Device

## Angebot mit Arten-Vielfalt

Fertige Kosmetikpräparate, die Meereswirkstoffe enthalten, lassen sich vielfältig mit weiteren Thalasso-Elementen kombinieren und so bereichern:

- Meersalz in Öl als Peeling oder Maske – oder in Raumluft zerstäubt
- Meerwasser als Bad – oder zerstäubt in Raumluft
- Solebäder, in denen man auf dem Wasser schwebt
- Schlick und Kreide als Maske/Packung, als Schlammbad für die Füße
- getrocknete Algen als Stücke oder gerebelt in Masken und Packungen, auch als Augen-Pads geeignet
- Algen-Extrakte als Badezusatz
- gemahlene Muschelschalen als Peelingsubstanz
- neuartiges, marines Kollagen aus Quallen für Packungen und Masken
- Algen als Bestandteil von Tee und Salaten
- Meerwasser als Trinkkur



Foto: Fotolia/danielschoenen

produkt eingearbeitet werden. Der Fantasie und Kreativität sind dabei keine Grenzen gesetzt. Selbst eine Quark-Honig-Maske z. B. lässt sich mit Meeresalgen aufpeppen.

Mit Meeresalgen und entsprechenden Produkten können Sie einzelne Gesichts- oder Körperanwendungen anbieten oder verschiedene Treatments miteinander kom-

binieren und so zu einem „Wellness-Tag mit Algen“ einladen, den Sie auch entsprechend benennen. „Neptuns Garten“ könnte etwa ein Programm von drei bis vier Stunden heißen, das ein Körper-Peeling, eine Algen-Körperpackung, ein Bad, eine Ganzkörpermassage mit anschließender Ruhephase samt Algen-Tee und eine anschließende

Gesichtsgrundbehandlung umfasst. Hier können Sie sich also beliebig viele Variationen ausdenken, mit deren „leckerem“ Motto Sie schon im Vorfeld Lust machen.

Eine Thalasso-Behandlung regeneriert, vitalisiert und tonisiert; sie ist Entspannung für Gesicht und Körper. Die hauteigenen Schutzmechanismen werden gefördert; die Widerstandskräfte gestärkt – und damit der Schutz vor negativen Umwelteinflüssen von außen. Mit welchen Schritten lässt sich nun konkret welcher Nutzen erzielen? Ein Beispiel für ein aufeinander abgestimmtes Programm.

### So ist es stimmig

Starten Sie mit einem Body-Peeling, das alte und abgestorbene Hautzellen entfernt und die Mikrozirkulation in den Hautzellen spürbar steigert. Die anschließende Algen-Packung regt die Zellen im Unterhautgewebe an. Sie aktiviert den Stoffwechsel der Fettzellen dahingehend, dass diese schneller umgesetzt und abgebaut werden. Das Entspannungsbad mit Algen füllt den Mineralstoff- und Spurenelementespeicher der Haut auf und stellt Körper und Seele auf Entspannung ein. Eine anschließende Massage fördert die Durchblutung der Haut, lockert die Muskulatur und hilft dabei, Verspannungen abzubauen. Ein Wellness-Tee mit Algen erfrischt, aktiviert die körpereigenen Entschlackungsmechanismen und wirkt wie eine Schönheitskur von innen. Die abschließende Gesichtsbehandlung mit Meereswirkstoffen reinigt die Haut schonend, regt ebenfalls den Zellstoffwechsel an, spendet nachhaltig Feuchtigkeit und sorgt somit für einen strahlenden Teint.

Zu einer Behandlung mit Thalasso-Kosmetik gehört auch das passende maritime Ambiente. Denn Sie

wollen ja nicht nur die Haut, sondern alle Sinne und den Körper ganzheitlich bedienen. Zur Dekoration eignen sich z. B. künstliche oder getrocknete Algen, Meersand, Muscheln, Steine, Treibholz oder weitere „Fundstücke“ vom Strand. Untermauern Sie die Behandlung musikalisch mit Meeresrauschen, dann regt das die Fantasie des Kunden an und steigert das Wohlbefinden. Ist die Seele entspannt, entspannt sich auch der Körper, der allzu oft unter Dauerstress steht.

## Auf allen Kanälen

Berücksichtigen Sie, dass Thalasso-Anwendungen über viele Sinne und Reizkanäle wirken können (siehe auch Kasten auf S. 15):

- Geruch von Meer über die Nase
  - Sonne über dem Meer, Lichtreflexe auf dem Wasser – wahrgenommen über die Augen
  - ein Peeling und Sand unter den Füßen sprechen den Tastsinn an
  - chemische Reize durch Salz auf der Haut und in der Lunge
  - Geschmack von Salz auf den Lippen
  - Meeresrauschen für die Ohren
- Anwendungen mit Thalasso-Kosmetik kann man in seinem Institut prinzipiell in jeder geografischen Lage anbieten. Entweder man nutzt und kommuniziert die tatsächliche Nähe zum Meer. Oder man macht sich gerade die weite Entfernung vom Meer zunutze, um mit den Behandlungen „Urlaubsgefühl“ in den Alltag zu bringen. Das ist also letztlich eine Frage des geschickten und cleveren Marketings.
- In Bundesländern mit Küstenregionen – Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern z. B. – sind Anwendungen mit Thalasso-Kosmetik natürlich besonders authentisch. Entsprechende Behandlungsangebote mit regionalem Bezug bescheren einem

dann die Gewinnung von zusätzlichen Kunden, z. B. Urlaubern.

Bei Thalasso-Konzepten im ursprünglichen Sinne ist allerdings auch die salzige Meeresluft ein wesentlicher Bestandteil. Daher sind hier besonders Einrichtungen in Strandnähe im Vorteil. Die Meeresbrise ist seit Jahrhunderten eine beliebte Therapie, wenn man Atemwegserkrankungen beikommen will. Und jeder, der schon einmal einen ausführlichen Strandspaziergang gemacht hat, weiß, wie energiegeladener man sich danach fühlt. Die Ausstrahlung und Energie der Wellen, die Gischt, verbunden mit dem typischen Geruch von Meer – das mobilisiert die inneren Energiereserven und Regenerationskräfte.

Thalasso-Anwendungen sind aber oft auch gerade dort beliebt, wo die Menschen keinen direkten Zugang zum Meer haben. Die meisten Internet-Suchanfragen zum Thema „Meereskosmetik“ stammen aus den Bundesländern Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und dem Saarland (Quelle: Google Insight for Search).

## Authentisch bleiben

Wo passt Thalasso-Kosmetik? Im Prinzip kann jedes Institut mit Thalasso-Kosmetik arbeiten. Wichtig ist die ehrliche Kommunikation gegenüber dem Kunden. Wird mit „Wellness“ und „Thalasso-Anwendungen“ geworben, sollten dem Kunden auch Ganzkörperanwendungen in entsprechendem Ambiente angeboten werden können. Im Institut sollten daher neben der Kosmetikkabine mindestens ein Bad oder eine Dusche sowie ein Ruheraum vorhanden sein. Neben der Benutzung von Thalasso-Kosmetik sollten die Anwendungen auch durch weitere natürliche Thalasso-Elemente ergänzt werden, z. B. die Anwendung von Meerwasser,

Schlick oder getrockneten Algen (siehe auch Kasten links auf der Seite 14). Kleine Institute, die ausschließlich über eine Kabine verfügen, können z. B. Gesichtsbearbeitungen mit Thalasso-Kosmetik anbieten. Achten Sie darauf, dass Sie die Wirkung der Produkte auch immer „hautnah“ kommunizieren. Arbeiten Sie dabei mit den Begriffen „Kosmetik bzw. Naturkosmetik mit Meereswirkstoffen“.

Verwenden Sie ausschließlich Thalasso-Kosmetik, sollte sich das nicht nur im maritimen Ambiente Ihres Instituts, sondern auch in Ihrer Geschäftsausstattung widerspiegeln: z. B. auf Preislisten, Flyern, Visitenkarten oder Briefpapier.

Für Ihre Kunden können Sie jährlich drei bis vier saisonale Angebote schnüren, denen Sie einen maritimen Namen geben. Dabei kann es sich um Anwendungen aus Ihrem normalen Angebotsportfolio handeln, die Sie zu einem besonderen Preis anbieten. Oder Sie können das Treatment um ein maritimes Extra oder Give-away bereichern. „Meeresfrühling“ könnte z. B. eine Gesichtsbearbeitung mit Algen-Konzentrat für die Extra-Portion Feuchtigkeit sein – mit einer Packung Wellness-Tee für zu Hause. Zudem können Sie Ihre Kunden zu einem Themenabend einladen, an dem Sie Vorträge über „Gesundheit aus dem Meer“ halten und Produkte oder Behandlungen vorstellen. ■

### Autorin

**Dr. Inez Linke** studierte in Hamburg und an der Boston University Meeresbiologie und promovierte 1997. Die Meeresforscherin ist Mitbegründerin und Geschäftsführerin der in Kiel ansässigen oceanBasis GmbH, die sich auf Algenkosmetik spezialisiert hat.



### Kontakt

[www.oceanwell.de](http://www.oceanwell.de)