



Flavia Berthoud

30, Kosmetikerin BP
und Inhaberin eines
Kosmetikinstituts

Schritt für Schritt zur beruflichen Selbstständigkeit

Flavia Berthoud wollte Kosmetikerin werden. Unbedingt. Bei der Bewerbung für eine Lehrstelle setzte sie sich gegen 134 Mitbewerberinnen durch. «Ich war glücklich!» Nach dem Lehrabschluss als Kosmetikerin EFZ blieb sie ein weiteres halbes Jahr im Lehrbetrieb. Danach investierte sie acht Monate in ihre Fremdsprachenkenntnisse, lernte in

Mexiko Spanisch und optimierte ihr Englisch in Kalifornien.

Nach ihrer Rückkehr trat sie eine leitende Stelle in der Kosmetikabteilung eines Wellness-Resorts an. Damit ergänzte sie ihre Kompetenzen aus dem Kosmetikinstitut mit Erfahrungen in einem Hotelbetrieb – vor allem auch mit ersten Führungserfahrungen. Sie war für die Organisation des gan-

zen kosmetischen Bereiches zuständig und führte ein kleines Team.

Da der Wellness-Bereich im Hotel wöchentlich sieben Tage geöffnet ist, gibt es keine fixen freien Tage. Dies erschwerte die Möglichkeiten für eine Weiterbildung. Sie kündigte und übernahm temporär die Vertretung der Geschäftsführerin in einem Kosmetikinstitut. In diesem Betrieb gab es eine Lernende im dritten Lehrjahr – also absolvierte Flavia Berthoud den Berufsbildnerkurs, um die Lernende optimal auf den Lehrabschluss vorbereiten zu können.

Danach ging die junge Kosmetikerin ihr Ziel, die berufliche Selbstständigkeit, Schritt für Schritt an. Sie bildete sich weiter und erlangte den eidg. Fachausweis Kosmetikerin BP, Fachrichtung Medizinische Kosmetik. Der nächste Schritt war dann das Einrichten ihres eigenen Kosmetikinstitutes in dunklem Holz, kombiniert mit Cremetönen. Es sollte die ruhige, warme Atmosphäre eines asiatischen Spa ausstrahlen. Nun galt es, das Institut im fachlichen Bereich zu positionieren. Flavia Berthoud ist auf die Behandlung von Hautproblemen und die Hautverjüngung spezialisiert.

«Es braucht Zeit, um alles gut zu planen. Ich empfehle allen, einen Businessplan zu erstellen, damit die Dienstleistungen rich-

tig kalkuliert sind. Unabdingbar sind ein gutes finanzielles Polster und Geduld, bis ein Kundentamm aufgebaut ist. Auch der Standort ist wichtig. Das Einzugsgebiet muss eine gewisse Grösse haben, denn die Konkurrenz ist heute gross. Und es braucht etwas Mut, viel Energie und Freude, um die ersten Monate gut durchzustehen.»

Wichtig ist ein Businessplan, Zeit, etwas Mut, viel Energie und Freude, um die ersten Monate gut durchzustehen.

Zurzeit bereiten sich zwei junge Frauen in ihrem Betrieb auf den Lehrabschluss vor. Nachwuchsförderung ist Flavia Berthoud ein grosses Anliegen. Sie setzt sich als Prüfungsexpertin an den Lehrabschlussprüfungen und den eidg. Berufsprüfungen ein. Sie wird sich zudem in Personalführung weiterbilden, dies neben der Geschäftsführung ihres Instituts. Bei der rasanten Entwicklung der Produkte und Methoden in ihrem Beruf will sie offen sein für Neues, die Nase vorn haben.