

institut
des
monats



Susanne Björkdal bietet im Medical Beauty Center neben apparativen Behandlungen auch Wellnessbehandlungen sowie Pedi- und Maniküre an. Für Zusatzleistungen wie Filler- oder Botoxbehandlungen hat sie eine externe Partnerin.

Immer mit der Ruhe

➤ INSTITUT DES MONATS: MEDICAL BEAUTY CENTER BJÖRKDAL ◀

Susanne Björkdal wollte eigentlich nie Kosmetikerin werden. Heute verwöhnt sie ihre Kunden mit flexiblen Öffnungszeiten und Behandlungsabläufen. Mit ihrem Institut setzt sie auf Qualität statt auf Quantität.



Die Einrichtung ist feminin und elegant.



Die Doppelkabine wird oft für Partnerbehandlungen gebucht.

Fotos: Nadine Frank/BEAUTY FORUM

New York, Rio de Janeiro und Kuba waren Stationen von Susanne Björkdals früherem Leben. Ihre berufliche Laufbahn startet sie als Flugbegleiterin. Mit der Schwangerschaft musste die Schwedin ihren Traumberuf aufgeben: „Ich wurde zwar in meiner Elternzeit weiterhin bezahlt, aber hatte nichts zu tun. Das ist gar nicht mein Ding“, lacht die Kosmetikerin. Um der Langeweile zu entgehen, meldete sich Susanne Björkdal auf der Kosmetikschule an: „Ich bin da so reingerutscht, habe mich zunächst bei einer Kollegin eingemietet.“ Heute strahlt sie selbstsichere Ruhe aus; sie weiß, was sie will und wer sie ist: „Ich bin angekommen und möchte bis zur Rente als Kosmetikerin arbeiten.“

Erfolgreicher Start

Kurz nach ihrer Ausbildung eröffnete sie ein Institut im Karlsruher Stadtteil Knielingen mit vier Angestellten. Obwohl eigentlich alles gut lief, war Susanne Björkdal unzufrieden. Als sie eine neue luxuriösere Marke in ihr Depot aufnahm, merkte sie, was nicht stimmte: „Ich habe die Marke sorgfältig gewählt, aber sie war den Kundinnen zu teuer. Es kam ihnen weniger auf Inhaltsstoffe und die Sorgfalt an als auf den Preis und eine schnelle Behandlung.“ Sie setzt alles auf eine Karte und eröffnet in Zentrumsnähe ein zweites Institut mit einer Philosophie, die im Wesentlichen auf drei Pfeilern basiert: gehobenerer Service, hochwertige Produkte und vor al-

lem mehr Zeit für die Behandlungen. „Im Schnitt kommen ca. 100 Kunden zu mir im Monat. Das mag wenig klingen, aber diese Kunden geben eben eine Menge Geld aus.“ Ein Jahr lang hat sie parallel in beiden Instituten gearbeitet. Das Knielinger Institut hat sie dann verkauft, da sie immer irgendwo gefehlt hat.

Vertrauensvoll arbeiten

Susanne Björkdal macht im „Medical Beauty Center“ keine Rabattaktionen. Sie möchte bewusst keine Schnäppchenjägerinnen anlocken. Sie spricht von der „Plattform“, auf der sich ihr Institut bewegt, und diese konzentriert eine gehobener Klientel. „Die meisten Kunden sind zwischen 30 und 60 Jahre alt. Zu uns kommen Businessleute: Vom Arzt bis hin zum Steuerberater, Anwalt und Lehrern ist alles dabei.“ Die Kosmetikerin nimmt sich lange Zeit für ihre Kunden, erklärt die Behandlungen und stellt mögliche Optionen wie eine Filler- oder Botoxbehandlung vor. Für solche Zusatzangebote arbeitet sie bereits seit mehreren Jahren mit einer externen Partnerin zusammen.

Flexibilität zählt

In jedem Raum sind individuelle Details zu finden, durch die sich das Institut von anderen abhebt. Die Einrichtung ist verspielt, feminin und elegant. Sie wurde bewusst auf die Kundschaft zugeschnitten. Trotzdem sind 40 Prozent ihrer Kunden Männer. Meist kommen sie wegen Gut-



FAKTEN

Eröffnet:
2014

Inhaberin:
Susanne Björkdal

Ausbildung:
staatl. anerkannte Kosmetikerin, Visagistin, Flugbegleiterin

Mitarbeiter:
1 Kollegin auf Minijobbasis,
2 Kolleginnen auf Abruf

Räumlichkeiten:
100 m²: 2 Kabinen, 1 Fußkabinen, 1 Maniküreplatz

Spezialisierung:
(apparative) Gesichtsbehandlungen

Apparate:
Time Capsule Expert-Tower (bdr)

Marken:
bdr Medical Beauty, comfort zone, jane iredale

Beliebteste Behandlung:
Mikrodermabrasion in jeder Form: 60 Min. ab 99 €

Behandlungspreis:
ca. 1 Euro/Min. + Materialkosten

Kunden im Monat:
ca. 100



KONTAKT

Medical Beauty Center
Björkdal
Lorenzstraße 14
76135 Karlsruhe
www.kosmetikstudio-bjoerkdal.de



„Die Kunden kommen nach der Arbeit, wenn alles erledigt ist. Sie sind ruhig und entspannt. Sie wissen, dass es jetzt nur noch um sie geht.“



Die Produkte stellt Susanne Björkdal in schönen antiken Möbeln aus. Sie hat die Preise so kalkuliert, dass sie nicht auf den Produktverkauf angewiesen ist.



Die Kosmetikerin hat viele Stammkunden. 40 Prozent davon sind Männer. Sie kommen meist über ihre Frauen ins Institut und kaufen gerne nach der Behandlung ein Produkt, das Susanne Björkdal ihnen empfiehlt.

scheinen, die ihre Frauen ihnen geschenkt haben. Sowohl die männlichen als auch die weiblichen Kunden schätzen, dass die Kosmetikerin ihnen zuhört und flexibel und empathisch auf ihre Bedürfnisse reagiert. Besonders beliebt sind auch die Öffnungszeiten des „Medical Beauty Centers“: Während Susanne Björkdal am Wochenende konsequent ihr Institut schließt, hat sie zwei Mal in der Woche bis 22 Uhr auf. „Die Kunden kom-

men nach der Arbeit oder nach dem Abendessen, wenn alles erledigt ist. Sie sind ruhig und entspannt. Sie wissen, dass es jetzt nur noch um sie geht.“

Die Kunden, die in der Nähe des Instituts wohnen oder ein Auto haben und einen späten Termin ergattern konnten, kommen sogar im Bademantel zu ihr ins Institut, lassen sich verwöhnen und legen sich direkt im Anschluss schlafen. Susanne Björk-

dal schneidet die Behandlungen auf ihre Kunden zu und bietet nur noch das an, was sie selbst auch macht. Mit diesem Geheimrezept bleibt das „Medical Beauty Center“ sicher bis zu ihrer Rente bestehen. Nadine Frank



Sie möchten sich vom Kosmetikinstitut „Medical Beauty Center Björkdal“ ein Bild machen? Ein Video finden Sie auf www.beauty-forum.com unter dem Webcode 151191.