

institut  
des  
monats



# „LEBE LIEBER LEICHTER“

## » INSTITUT DES MONATS: TATI HOME & BEAUTY DETOXING «

Tatjana Hinrichsen hat es sich zum Ziel gemacht, ihren Kunden zu zeigen, wie Körper und Seele durch Detoxing Ballast loswerden können.

Mitten im Herzen von Lichtental, einem Stadtteil von Baden-Baden, liegt das Institut „Tati Home & Beauty Detoxing“. Das „Tati“ gliedert sich auf in Institut und Boutique. Im freundlich gestalteten Eingangsbereich bietet Tatjana Hinrichsen zur Begrüßung einen Detoxtee und ein mineralisiertes Wasser an. Denn wer das „Tati“ aufsucht, möchte seinen Körper entgiften. Und das geht nicht allein durch apparative Anwendungen. Auch die Lebensweise wird gemeinsam mit

Tatjana Hinrichsen durchleuchtet und es werden Ernährungstipps gegeben. „Das geht meist Hand in Hand“, so Tatjana Hinrichsen.

Die Räumlichkeiten sind hell und klar strukturiert. Hinter der Boutique befinden sich zwei Behandlungsräume. Der erste ist im asiatischen Stil in warmen Rottönen eingerichtet. Der zweite Raum ist in modernen Grautönen und gemütlichen Holzmöbeln gestaltet. In beiden Behandlungsräumen bietet Tatjana Hinrichsen apparatives Detoxing und Body Wrapping an.

Die Idee, ein Detoxinginstitut zu eröffnen, entsteht, als Tatjana Hinrichsen an einer Autoimmunstörung erkrankt. Obwohl sie eine sehr aktive Frau ist, nimmt sie zu und ihr Körper ist stark übersäuert. Sie erkundigt sich nach möglichen Behandlungen und probiert daraufhin eine ernährungstechnische und apparative Detoxingkur aus. Die Ergebnisse überraschen sie selbst: „Ich fühlte mich wieder besser, leichter und ich nahm durch die Behandlung ab.“ Ein Institut mit dem Schwerpunkt Detoxing zu eröffnen,

Fotos: Loren Novak, Nadine Frank

war dann die logische Konsequenz. Nach ihrem Erfolgserlebnis wollten auch ihre Kunden eine Detoxbehandlung ausprobieren. „Ich selbst war meine beste Werbeikone“, resümiert Tatjana Hinrichsen.

### Kontrolle ist besser

Die Unternehmerin kauft jedoch nicht leichtfertig Apparate. Bevor sie in die entsprechenden Geräte investiert, checkt sie das Marktangebot ab, erkundigt sich nach Erfahrungen bei anderen Kosmetikerinnen und probiert die Apparate an ausgewählten Kunden, Freunden und Bekannten aus.

Auch bei ihren Mitarbeiterinnen geht sie auf Nummer sicher. Bevor diese einen Kunden apparativ behandeln dürfen, werden sie noch einmal ein halbes bis dreiviertel Jahr intern geschult – auch wenn sie bereits ausgebildete Kosmetikerinnen sind. Der Grund ist einfach: „Meine Kunden

und ich haben einen sehr hohen Anspruch“, so die Kosmetikerin. „Außerdem machen wir sehr viel im medizinischen Bereich, da ist Kontrolle einfach besser“.

### Der Umgang mit Kunden

An Kunden mangelt es Tatjana Hinrichsen nicht; 85 Prozent sind Stammkunden. Ihre freundliche Art und ihre Authentizität sind ihr Markenzeichen. Vor jeder Behandlung steht eine Anamnese: Was ist das Problem des Kunden und was wünscht er sich? Sind die Wünsche utopisch, dann kann es schon einmal vorkommen, dass sie Kunden wegschickt. Die meisten sind jedoch nach der Behandlung dankbar. „Sie haben mir ein neues Lebensgefühl geschenkt“, war bisher das schönste Kompliment eines Kunden.

### Schritt für Schritt zum Ziel

Tatjana Hinrichsen, die bereits seit 28 Jahren im Business ist, hat sich ihr Institut Schritt für Schritt alleine aufgebaut. Nach der Ausbildung zur Kosmetikerin ist sie vier Jahre als Angestellte tätig und macht sich dann im Februar 1990 mit einem kleinen Ladengeschäft selbstständig, bis 2008 das Wellnesshaus „Beauty Corner“ auf



### VIDEO

Sie möchten sich vom „Tati Beauty & Detoxing“ ein Bild machen? Dann schauen Sie in unserer Videogalerie vorbei:  
[www.beauty-forum.com/tati-beauty](http://www.beauty-forum.com/tati-beauty)



Das angenehme Ambiente bietet Entspannung pur.



### FAKTEN

**Eröffnet:**

November 2015

**Inhaberin:**

Tatjana Hinrichsen

**Ausbildung:**

Kaufmännische Ausbildung, Kosmetikerin

**Räumlichkeiten:**

Zwei Institute:  
 „Tati Home & Beauty Detoxing“ (160 m²) und „Beauty Corner“, Wellnesshaus auf drei Etagen (240 m²).  
 Insgesamt acht Mitarbeiterinnen.

**Lage:**

Cityrandlage

**Spezialisierung:**

Detoxing, Body Wrapping, Anti-Aging-Behandlungen

**Marken:**

Jean d'Arcel, Thalgo, Bdr, Weyergans, Byonik, Radical, Siriderma, LCN, beauty lumis

**Apparate:**

Slide Styler und Detox Styler, Abrasion und Needling, Tripolare Radiofrequenz, Ultraschall, Kaltlichtlaser

**Preissegment:**

Mittel bis gehoben

**Stammkundenanteil:**

85 Prozent

**Kunden pro Monat:**

Ca. 200–250 (beide Geschäfte)

**Kundenstamm:**

Meist mittleres Alter, ab 35 Jahre aufwärts



### KONTAKT

Tati Home & Beauty Detoxing  
 Geroldsauerstr. 1  
 76534 Baden-Baden  
[www.tati-beauty.de](http://www.tati-beauty.de)

240 m<sup>2</sup> entsteht. Im November 2015 eröffnet sie zusätzlich das „Tati“.

### Wünsche werden wahr

Über dem „Tati“ zieht eine Arztpraxis aus, diese Räumlichkeiten wird Tatjana Hinrichsen im Mai 2016 übernehmen. Dann sind beide Institute von Tatjana Hinrichsen, das „Beauty Corner“ und das „Tati“, in einem Haus. Die Kosmetikerin erhofft sich durch die Zusammenführung weniger Stress. Im Moment steht sie selbst am Tag noch acht bis zehn Stunden in der Kabine. Das möchte sie für die Zukunft ändern. Ihr Schwerpunkt soll dann auf der Organisation und der Beratung liegen. Vergrößern möchte sie sich in der Zukunft nicht mehr. Insgesamt beschäftigt sie bereits fünf Kosmetikerinnen und drei Angestellte für die Boutique. Auf weitere Herausforderungen freut sie sich trotzdem: „Kosmetik entwickelt sich, man muss flexibel bleiben. Es macht Spaß, nach Innovationen zu suchen.“

Nadine Frank



## JETZT BEWERBEN

Ihr Institut hat das Zeug zum „Institut des Monats“? Bewerbungen unter:  
[www.beauty-forum.com/institut](http://www.beauty-forum.com/institut)

# 10 FRAGEN AN TATIANA HINRICHSEN



- 1 Beschreiben Sie sich in drei Adjektiven.**  
Zuverlässig, zielstrebig und authentisch.
- 2 Bei welcher Tätigkeit können Sie am besten entspannen?**  
Beim Spaziergang mit meinen Hunden in der Natur.
- 3 Was macht Menschen reich?**  
Innere Zufriedenheit durch eine gewisse Demut und Bodenhaftung.
- 4 Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?**  
Einen unerfüllten Traum habe ich nicht, aber mein Ziel ist es, im Alter auf ein erfülltes Leben zurückblicken zu können.
- 5 Was bedeutet für Sie Glück?**  
Glück ist für mich, einen faulen Sonntag ohne Verpflichtungen mit Familie und Freunden zu verbringen.
- 6 Wohin würden Sie gerne verreisen und warum?**  
In ein Ferienhaus in der Provence, um abzuschalten.
- 7 Wofür sind Sie dankbar?**  
Ich bin dankbar für mein gelungenes Kind, meinen Partner, der mein Gefährte ist, meinen geschäftlichen Erfolg und für die vielen tollen Menschen, die mich umgeben.
- 8 Was bringt Sie zum Lächeln?**  
Meine Hunde ... und ein gutes Glas Wein.
- 9 Wen bewundern Sie?**  
Ich bewundere Menschen, die ihr Leben anderen Menschen widmen! Zum Beispiel „Ärzte ohne Grenzen“ in Kriegs- oder Krisengebieten.
- 10 Was würden Sie mit einer Million Euro machen?**  
Mich entspannt zurücklehnen und über die Verteilung an liebe Menschen nachdenken!