

Kosmetologskole bliver nyt, dansk anker for nordisk koncern

Med opkøbet af Kosmetologskolen CIDESCO etablerer den nordiske distributør Dermanordic sig for alvor i Danmark. Hvad skal der ske i det nye år, vi netop har taget hul på? Det har Kosmetiks journalist Anne Jydbj Absalonsen talt med salgs- og marketingchef Louise Gylvin om.

Af Anne Jydbj Absalonsen

Efter et par forsøg kommer Louise Gylvin til syne på min skærm. Det vi ikke længere gider nævne, har sendt os på hjemmekontorerne, så det, der ellers ville have været et interview over en kop kaffe ude i byen, udfolder sig nu hjemme på vores computer-skærme. Louise Gylvin arbejder netop nu på salgs- og markedsføringsstrategierne for Dermanordic for det kommende år, herunder også for Kosmetologskolen CIDESCO, som Dermanordic overtog i august. Pernille Bjarnø, den mangeårige leder og indehaver, er gået på pension.

Kosmetologskolen CIDESCO i Nørre Søgade i København er den ældste kosmetolog-skole i Danmark, og den eneste privatejede, der er SU-berettiget. I forlængelse af overtage-lsen flyttede Dermanordic sin danske administration ind på skolen. Indtil januar 2020 blev firmaets danske kunder betjent fra hovedkontoret i Sverige, men med ansættelsen af Louise Gylvin og opkøbet af Kosmetologskolen CIDESCO kastede den nordiske virksomhed et fast anker i Danmark, hvor administrationen nu deler adresse med skolen.

”De sidste 5-6 år har vores overordnede indsats i Danmark været koordineret via mine kolleger i Sverige, men med poten-tialet for vækst i Danmark, blev det nød-vendigt med etablering af en organisation her, hvorfor jeg blev ansat i starten af 2020. Vi har et stærkt salgsteam i Dan-mark, og sammen med vores dansktalen-

de kundesupport i Sverige styrker vi vores kontakt til klinikkerne, så vi både er nordiske og lokale. Både på skolen og i vores salgs-organisation er der allokert de nødvendige ressourcer til at indfri vores målsætninger”, fortæller Louise Gylvin.

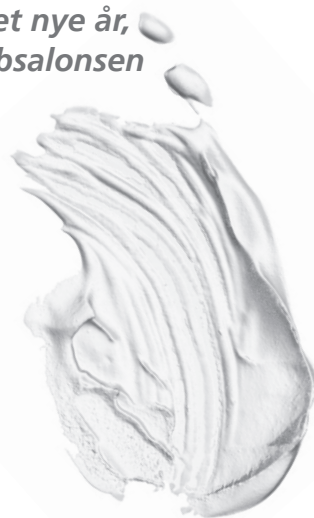
Dermanordic driver i forvejen sammenlignelige kosmetolog-skoler i Oslo og Stockholm, og uddanner årligt godt 250 kos-metologer. Med skolekøbet i København skabes en treenighed for uddannelse i CIDESCO-regi, for strategien er at satse stort på uddannelser og træning.

”Som koncern sætter vi det professionelle hudplejemarked højt, og vi vil gerne sikre et højt fagligt niveau hos kosmetologerne. Det vil vi bl.a. gøre ved at fokusere på at ud-danne de bedste elever, men også trække på erfaringer fra skolerne i Norge og Sverige”, siger Louise Gylvin.

I Danmark er eleverne 12 måneder på skolen i Nørre Søgade og derefter seks måne-der i praktik, hvor uddannelsen i de andre lande udelukkende foregår på skolen. Her tilbydes yderligere et deltidsstudie på 24 måneder, så eleverne eventuelt kan passe et arbejde ved siden af – noget, der bestemt også indgår i de overvejelser, Louise Gylvin gør sig, om, hvordan skolen i København kan udvikles:

Dermanordic indgår i Dermanordic og er dermed en del af Dermanordic, der også ejer de to CIDESCO kosme-tologskoler, Hudpleieakademiet i Oslo og Elisabethskolen i Stockholm. Opkøbet af CIDESCO Kosmetologskolen i København fuldender Dermanordic's strategi om at bidrage til et højt, fagligt niveau på både uddannelse, behandlinger og pro-dukter i hele Norden.

CIDESCO International med base i Zürich har afdelinger i 30 lande. Siden 1946 har CIDESCO afholdt verdenskongres-ser, hvor bl.a. den politiske linje lægges, og hvor kosmetologer fra hele verden møder hinanden i faglig sparring og udveksling. Kosmetologskolen i Nørre Søgade blev startet i 1975 af Dansk Kosmetolog Forening, og er i dag den eneste SU-berettigede kosmetologud-dannelse i Danmark. Dermanordic over-tog skolen i august 2020.





"Alt er stadig lidt på tegnebrættet lige nu, men vi arbejder på at sikre samarbejder på tværs med fx lashlift og browlift, som jo er meget oppe i tiden, men ikke en selvstændig del af uddannelsen lige nu. Vi udvikler også vores lærere og de styrker, vi allerede har, og så tilføjer vi nogle ekstra kompetencer udefra, når det er nødvendigt. Vores største styrke som skole er erfaring. Skolen har eksisteret siden 1975, og det samspil af styrker og kompetencer, vi nu tilfører med hele Dermalomes organisation og erfaring fra de andre lande, bliver uden tvivl vores største styrke."

Uddannelse i egne brands

Dermarome har bl.a. agenturer på de professionelle serier Elemis og Priori samt på bareMinerals, der både herhjemme og internationalt især forhandles af professionelle klinikker og spa'er.

"Vi vil have fokus på alle vores brands på skolen også, hvor Elemis bliver hovedmærket, som det også er i de klinikker, der fører det nu, mens Priori er et mere teknisk brand til penslinger og peeling, som eleverne så kan lave speciale i. Desuden skal forbrugere kunne købe produkter med sig hjem, hvad enten det er lash serum, makeup eller hudpleje."

Det giver både fordele og ulemper at være eneste

SU-berettigede skole på et marked, hvor der både er andre privatejede skoler samt de statsstøttede erhvervsuddannelser, der uddanner kosmetikere. Optagelseskravene

er dog de samme til alle kosmetologskoler og kosmetikeruddannelser: En afsluttet folkeskoleeksamen, men har de en studentereksamen er det et ekstra plus:

"Det er jo en videregående uddannelse, eleverne skal bl.a. igennem økonomi, anatomi, fysik, kemi og dermatologi, så vi ser gerne, at de også har en studentereksamen. I det nye år kommer vi til at lave flere infomøder om, hvad det vil sige at gå hos os. Det kræver noget af eleverne, og det skal de vide. Man skal ville det, for der står mange i kø, og p.t. optager vi kun 40 om året, altså 20 halvårligt. Særligt når vi skal sikre, at vi får veluddannede kosmetologer, skal vi være sikre på, at det er det her, de vil. At blive kosmetolog er noget med at være noget for os selv og for andre, det er vigtigt. Vi skal værne om det, der skaber værdi".

Selvom vi faktisk prøver at krybe uden om på hver vores side af skærmen, er det ikke muligt at lave et interview i øjeblikket uden at se på konsekvenserne af pandemien også. I skrivende stund undervises eleverne elektronisk i nogle fag, så fremmødet begrænses mest muligt, for det er en praktisk uddannelse, der kun til dels

kan læres elektronisk. Pandemien har ikke begrænset interessen for faget, tværtimod er der flere og flere, der har brugt denne mærkelige tid til at overveje, om de i virkeligheden skulle lave det, de altid har drømt om: at blive kosmetolog.

"Vi håber på, at vi med alle de tilpasninger og justeringer, vi laver næste år, bliver endnu mere attraktive for eleverne. Vi vil sikre, at vi kan følge med på tendenser eller endda være first movers på nye tendenser. En ting er at være en af de mest velrenommerede skoler, der fx også trækker elever fra hele Syd-sverige, men vi skal også få nye ting ind, og vi skal blive bedre til det. Det er der, vi som Dermalome har vores styrke, at vi hele tiden orienterer os i nye trends og har masser af erfaring fra de skoler, vi driver i forvejen, og derfor er skolen i København et perfekt match."



Louise Gylvin, salgs- og marketingchef i Dermalome

CIDESCO kosmetologuddannelsen kendetegnes ved at have krav om, hvor mange timer eleverne skal have i de enkelte discipliner, samt om undervisning i bl.a. fysik og kemi. Der er også retningslinjer for den praktiske udførelse, for selvom det er en bred, boglig uddannelse, er den stadig baseret på praktisk erfaring. Erfaringen får eleverne ved at udføre elevbehandlinger på skolen samt ved at være i praktik i en godkendt klinik. Uddannelsen afsluttes med et flot diplom, og selvom det måske synes lidt gammeldags i en digitaltid, er det noget af det, eleverne er stolte af at tage med ud i verden. Næste hold CIDESCO-kosmetologer er færdiguddannede til marts, hvor et nyt hold starter. Der er p.t. plads til 20 elever (corona-hensyn). Uddannelsen koster kr. 99.500.

Dermarnordic med sine 140 ansatte, hvoraf godt 60 er uddannet hudterapeuter, omsætter for ca. kr. 375 mio., og er aldrig vokset så meget som i 2020, hvor der ender med at være rekordomsætning. Dermarnordic er distributør for 21 internationale mærker, hvoraf fem blev lanceret i 2020 – inklusive Aurelia, som Dermarnordic overtog distributionen af i oktober 2020. I Danmark har Dermalome agenturet på bl.a. Elemis, Priori, bareMinerals, Deciem (The Ordinary), Grande Cosmetics, Lipsmart, Lova Skin, Löwengrip, Skinbetter Science og Aurelia Probiotic Skincare.

