

Crowdfunding... nein danke!

Innovative Produkte – klassisches Investment

In Zeiten von Startnext, VisonBakery und Co. hat sich die deutsche Hayag & Streit GbR für ein Geschäftsmodell abseits des aktuellen Crowdfunding-Trends entschieden, um ihr Kosmetiklabel haircare4me zu gründen und kontinuierlich wachsen zu lassen.

Überzeugtheit bestimmt die Strategie

Die Unternehmer Hayag und Streit starteten 2012, nach einem Jahr Recherche und Planung, mit dem weltweit einzigartigen Konzept, maßgeschneiderte, handgemachte Haarpflege anzubieten. Sie erkannten bereits früh die Zeitgeist-Strömung der Personalisierung aller Lebensbereiche. Da sie von ihrer Idee komplett überzeugt sind, basiert das gesamte Unternehmen zu 100% auf privaten Einlagen der beiden Gründer. Das gilt für die sechsstellige Summe, die nötig war um haircare4me zu starten, ebenso wie für die laufenden Kosten. Im Bereich Vertrieb setzt das charismatische Duo auf den Verkauf über den eigenen Onlineshop, exklusive Friseure und ausgewählte Online-Kooperationspartner. Der Bereich Werbung wird durch Public Relations und Online-Marketing abgedeckt. Eine erfolgreiche Entscheidung: So wird haircare4me immer wieder positiv in der Publikums- und Fachpresse, und ebenso im TV (Galileo) besprochen.

Einzigartige Geschäftsidee

Weltweit einzigartig bietet haircare4me personalisierte, handgefertigte Haarpflege-Produkte an. Auf www.haircare4me.de füllt der Kunde einen Fragebogen aus in dem er, im Multiple-Choice-Verfahren, alle Haarprobleme angibt (z. B. Haarbruch, Schuppen, fettiger Ansatz) UND alle Wünsche für seine Haare äußert (mehr Glanz, Volumen, Griff...). Zusätzlich kann er noch einen von sieben edlen Düften (kreiert vom renommierten Parfumhaus Robertet in Grasse) und einen Wunschnamen für sein Produkt wählen. Anhand dieser Angaben stellt haircare4me dann in sorgfältiger Handarbeit Shampoo und Conditioner aus bis zu dreizehn aktiven Wirkstoffen her, exakt abgestimmt auf die Bedürfnisse, Vorlieben und Besonderheiten der Haare und Kopfhaut des Kunden. Bereits nach drei Werktagen trifft das Haute-Couture Produkt per DHL beim Kunden ein.

Internationales aus dem Schwarzwald

Der chemische Ingenieur Hans Hayag und der erfahrene Unternehmer Nicki Gregor Streit erkannten bereits 2010 den Trend zu maßgeschneiderten Produkten und gründeten haircare4me mit Sitz in Offenburg. Ihr sprühender Unternehmergeist und ihr feines Gespür für Trends gaben ihnen Recht. Ihre inzwischen dreijährige Erfahrung zeigt: Immer mehr Menschen kommen mit der regulären Kosmetik aus dem Regal nicht mehr zurecht. Viele reagieren sensibel oder allergisch auf die gängigen Produkte, andere möchten sich etwas ganz Besonderes, Persönliches gönnen. So kam es, dass mittlerweile bereits fast 10.000 Kunden den Haarexperten von haircare4me vertrauen.

Allen voran natürlich die Unternehmer persönlich. Der kreative Entwickler und Chef-Chemiker Hans Hayag liebt etwa die Dufttrichtung Verdelli mit Lavendel und Bergamotte in seinen haircare4me Produkten. Derart olfaktorisch beflügelt wird er auch in Zukunft mit kosmetischen Innovationen überzeugen.

Sein Counterpart ist der kosmopolitische Head of Marketing & Vertrieb, Nicki Streit. Er hat bei seinen zahlreichen Trips an die Südwestküste Mallorcas stets, neben Ehefrau und Kind, sein personalisiertes Shampoo mit Olivenöl und Mandelextrakt dabei. 2008 erschien sein Buch »Mein Königsweg« in dem er ehrlich seine Beweggründe zum geschäftlichen Neu-Anfang (nach 15 Erfolgs-Jahren in einem anderen Unternehmen) offenlegt und die damit verbundenen schlaflosen Nächte, Geistesblitze und Glücksmomente.

Was unterscheidet haircare4me von den Mitbewerbern?

»Dynamik und stete Optimierung waren uns von Anfang an wichtig. Wie im Leben gilt auch im Business: Wer aufhört sich zu verändern, hört auf zu leben. So haben wir etwa innerhalb von nur zwei Jahren unsere Website und den Onlineshop bereits drei Mal neu designen lassen. Unsere Synergie ist der ideale Nährboden für eine einzigartige Marke mit dem Mut anders zu sein. So wird auch in Zukunft jedes unserer Produkte in echter Handarbeit gefertigt.«

Hans Hayag und Nicki Streit, 2014.

Start-up Anekdote

Die ersten haircare4me Shampoos wurden noch im Labor im Keller entwickelt, gemixt und bedruckt. Danach wurden sie eigenhändig im Kinder-Anhänger per Fahrrad zur Post gebracht. Heute sind alle Prozesse optimiert, mit voll ausgestatteten (lichtdurchfluteten) Labor, Lager und Büros. Allerdings sieht man manchmal auch heute noch einen der Unternehmer, mit einem breiten Grinsen, per Fahrrad auf dem Weg zur Post. Im Gepäck... jede Menge personalisierte Shampoos.

Erhältliche Produkte:

personalisiertes Shampoo – 22,95 € – 200 ml

personalisierter Conditioner – 19,95 € – 200 ml

Multi-Talent Care Spray – 9,95 € – 50 ml



Für Interviews, Porträtfotos der Unternehmer, Produkt-Freisteller und weitere Informationen stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen,

Sascha Sarmast

Wilke & Sarmast PR

Kontakt



Hauptstraße 101
77652 Offenburg

Telefon +49 (0) 7 81 / 9 68 66-0

kontakt@haircare4me.de

www.haircare4me.de

www.facebook.com/haircare4me

Pressekontakt:

Wilke & Sarmast
Public Relations

Hammer Steindamm 116
20535 Hamburg

Tel: +49 (0) 40 / 84 30 28 89

Mobil: +49 (0) 1 71 / 6 30 06 52

sascha@wilkeundsarmast-pr.com