



POWERHAIR®
Where Health and Beauty Unite

«Hürden als Chance sehen»

Von CORINNE BRÖNNIMANN

Eine zufällige Entdeckung in ihrer Tätigkeit als Ernährungsberaterin hat Simone Wietlisbach auf eine Geschäftsidee gebracht: Ein Produkt gegen Haarausfall. Im Interview erzählt sie, wie es dazu kam, welche Herausforderungen sie bewältigen musste und was sie anderen Unternehmerinnen rät.

Wie kamen Sie auf die Idee, ein Produkt gegen Haarausfall zu entwickeln?

Als Ernährungsberaterin in eigener Praxis bin ich es seit 2002 gewohnt, mit den Mikronährstoffen nach dem HCK®-Baukastensystem zu arbeiten. Im Jahr 2009 hatte ich dann ein Schlüsselerlebnis, von dem mittlerweile viele Menschen profitiert haben: Eine circa 40-jährige Dame ist mit dem Wunsch zu mir in die Praxis gekommen, 15 Kilogramm abzunehmen. Um ihr Wohlfühlgewicht zu erreichen, haben wir mit der Kundin einen persönlichen Ernährungsplan erstellt, der neben einer Ernährungsumstellung auch die ausgewogene Zufuhr von lebenswichtigen Nähr- und Vitalstoffen beinhaltet. Auf ihre Frage, ob HCK® nicht nur das gesunde Abnehmen unterstütze, sondern gleichzeitig auch gegen ihr extrem schütteres Haar helfe, konnte und wollte ich zunächst kein Versprechen abgeben. Ich habe mich zwei Wochen lang hinter Fachbüchern vergraben, um Antworten zu finden und erstellte eine personalisierte Mischung für sie. Mit einem komplexen Gedankenkonstrukt und einem Schuss Intuition konnte ich meiner Kundin helfen. Bereits nach neun Monaten hatte diese Frau wieder volles und ungefähr 7 Zentimeter langes Haar. Daraufhin sprach sich das Erfolgserlebnis herum und es folgten immer mehr Kunden mit ähnlichen Fällen. Nach mehreren Jahren etlicher positiver Kundenrezensionen und Verfeinerungen der Rezepturen, war 2015 die originale Powerhair Kur geboren und online erhältlich.

Von der Idee zum Geschäftsmodell. Was waren die nächsten Schritte?

Neben meiner Tätigkeit als Ernährungsberaterin habe ich an meinen Wochenenden und nach dem Feierabend angefangen, die Marke Powerhair zu entwickeln. Ich suchte einen passenden Markennamen, gründete eine Firma, designte das Logo, sicherte die weltweiten Markenrechte, meldete das internationale Patent an, setzte den Online-Shop auf und stellte Mitarbeitende ein. Mittlerweile ist die Rezeptur und die Technik dahinter in allen Ländern patentiert.

Die ersten Jahre habe ich Powerhair eigenständig aufgebaut und alle Investorenangebote abgelehnt. Dann lernte ich meinen heutigen Ehemann, Urs Wietlisbach, kennen. Er selbst hatte zwei Freunde, die mit Powerhair Erfolg hatten. 2020 stieg er als Investor und Berater mit ein.

Mit welchen Herausforderungen sahen / sehen Sie sich beim Auf- und Ausbau Ihres Unternehmens konfrontiert?

Die grösste Herausforderung ist die Vielzahl von herkömmlichen Haarwuchsmitteln, welche keine Ergebnisse erzielen und das Vertrauen der Kunden schwinden lassen. Wie gibt man den Menschen, die jahrelang unter Haarwuchsproblemen gelitten und bereits etliche Franken ausgegeben haben, die Hoffnung auf Erfolg zurück? Powerhair ist von Grund auf einzigartig und musste daher auf der ganzen Welt patentiert werden. Dennoch wird es fälschlicherweise mit herkömmlichen Haarwuchsmitteln in Verbindung gebracht.

Welches sind Ihre nächsten Ziele mit Powerhair?

Nachdem wir bereits viele zufriedene Kundinnen und Kunden überzeugen durften, sind wir momentan dabei das Produktdesign zu optimieren und alle Abläufe effizienter zu gestalten. Bald wird es eine Powerhair App geben. Diese soll es den Kunden beispielsweise ermöglichen, online eine Beratung zu buchen, Zugang zu einem persönlichen Bereich mit Dashboard zu haben oder auf ein individuelles Personal-Tracking zuzugreifen. Zusätzlich streben wir mit unseren Kontakten aus den Arabischen Emiraten die Produktlancierung vor Ort an. Aufgrund der positiven Resonanz in Vietnam, beginnt Powerhair auch dort mit der Produktvermarktung.

Was raten Sie anderen Frauen mit einer brennenden Geschäftsidee?

Ich finde es grossartig, wenn Frauen Geschäftsideen haben und alles daransetzen, diese zu verwirklichen. Sich die wahre Absicht seines Produktes

klarzumachen, ist einer der wesentlichsten Bauteile des Erfolges. Welchen Mehrwert hat es? Wie kann es von Nutzen sein und etwas Gutes bewirken? Was ist meine Vision? Dies sollten die essenziellen Fragen einer jeden Unternehmerin sein. Danach heisst es, alle Ressourcen zu überprüfen, die finanzielle Seite durchzurechnen und mit einem wohlüberlegten Kopf und weiblicher Intuition Schritt für Schritt an die Sache ranzugehen. Am allerwichtigsten ist es, Hürden in Kauf zu nehmen und sich auf die Lösung zu konzentrieren. Ich wünsche allen Frauen mit einer brennenden Geschäftsidee viel Ausdauer, den Blick dafür, Hürden als Chancen zu nutzen, ein unerschütterlicher Glaube an das Ziel und sich selbst – und insgesamt ein hohes Commitment an die eigene Vision.

Über Simone Wietlisbach Die Gründerin von Powerhair® ist diplomierte Ernährungs- und Gesundheitsberaterin. In ihrer mehr als 15-jährigen Praxistätigkeit hat sie weltweit über 3'000 Kundinnen und Kunden erfolgreich in Sachen Haar, Ernährung und Gesundheit beraten. Heute führt sie das Unternehmen Powerhair als CEO und Verwaltungsratspräsidentin.