



ANGRIFF IM HAARMARKT

Die Ernährungsberaterin Simone Wietlisbach will mit ihrer Firma Powerhair expandieren. Als Investor dabei: Ehemann Urs Wietlisbach.



Sie entstand als Zufallsprodukt: Die Ernährungsberaterin, damals noch unter dem Namen Simone Häcki, betreute eine 84-jährige Frau, die unter starkem Haarausfall litt. Häcki hatte schon mehrfach Ungleichgewichte im Ernährungsbereich durch einen Mix von natürlichen Inhaltsstoffen behandelt. Ihre Arbeitshypothese für den Haarausfall: Der Körper ist unterversorgt mit notwendigen Vitaminen und Mineralstoffen und reduziert die Zufuhr zuerst bei den nicht lebensnotwendigen Haarwurzeln. Deshalb brauche es eine längere Phase der Vollversorgung mit diesen Stoffen, um das Gleichgewicht wieder herzustellen. Der Mix wird je nach Alter, Gewicht und Lebensumständen individuell angepasst - bis zu 40 ausschliesslich natürliche Inhaltsstoffe fliessen laut einer Firmenpräsentation in die Rezeptur ein. Bei herkömmlichen Nahrungsergänzungsmitteln für Haarausfall sind es höchstens sieben. «Die Dosierung ist etwa 10- bis 50-fach höher als bei allen anderen Produkten», betont Wietlisbach. Das zeigt sich im Preis: Eine Drei-Monats-Ration Powerhair, verabreicht in Granulat, kostet 920 Franken. Für ein nachhaltiges Resultat sollte gegen ein Jahr eingeplant werden.

Powerhair, gegründet im Jahr 2014 und derzeit ausschliesslich über Direktvertrieb erhältlich, erzielte im letzten Jahr einen Umsatz von etwa einer halben Million Franken, dieses Jahr liegt die Zielmarke bei einer Million. Neben Urs Wietlisbach, der das Mittel auch als Ausgleich seines Vitaminhaushalts verwendet und sich laut eigenen Aussagen seit der Einnahme deutlich fitter fühlt, sind auch andere Wirtschaftsgrössen Nutzer, etwa der neue Hugo-Boss-Chef **Daniel Grieder**.

Die Werber von Jung von Matt haben mit der Überarbeitung des Markenauftritts begonnen, ein Marketing-Chef wird gesucht. Die Patente in allen Schlüsselmärkten sicherte sich Simone Wietlisbach schon früh. Hergestellt wird das Produkt in Kreuzlingen, das Hochfahren der Produktion von derzeit zwei bis vier Mischungen pro Tag auf 2000 ist sichergestellt. Die Firmengründerin: «In fünf Jahren soll der Umsatz 50 bis 100 Millionen betragen.» **DIRK SCHÜTZ**

Powerhair Couple

Haarwuchs Simone Wietlisbach hat grosse Pläne mit ihrer Haarfirma Powerhair. Mit an Bord: Ihr Ehemann Urs Wietlisbach – und ein neuer CEO.

Es ist ein Markt der Hoffnung. Um das Versprechen, einst üppige Haarlandschaften neu zu beleben, hat sich eine ganze Industrie gebildet: Haarserum, Haarpillen, Anti-Haarausfall-Shampoo. Die Erfolgsrate: übersichtlich.

Jetzt setzt ein Schweizer Player mit einem finanzkräftigen Investor auf massive Expansion: **Simone Wietlisbach**, seit Januar diesen Jahres mit Partners-Group-Mitgründer **Urs Wietlisbach** verheiratet, plant mit ihrer Zuger Firma Powerhair den grossen Wachstumsschub. Gegen zehn Millionen Franken stellt Urs Wietlisbach für eine 20-Prozent-Beteiligung an der Firma zur Verfügung. Die Expansion vorantreiben soll ein Ex-Manager vom Hamburger Duty-free-Konzern



GRANULAT DER HOFFNUNG

Eine Drei-Monats-Ration von Powerhair kostet 920 Franken.

Heinemann: **Peter Irion**, bis 2019 Chief Sales Officer bei dem Flughafenshop-Anbieter. Der CEO will sich gestaffelt ebenfalls mit 20 Prozent an der Haarwuchsfirma beteiligen.



„Für eine CS-Aktie kann man sich jetzt einen Espresso in der Innenstadt leisten.“ Schauspieler Mike Müller auf Twitter, als die Aktie der Credit Suisse am 22. April unter die Marke von neun Franken rutschte.