

Beauty
Group
FOR HAIR PROFESSIONALS

UPDATE

2025

MESSE |
TOP HAIR 2025

Z.ONE CONCEPT |
25 YEARS OF BEAUTY

JOICO | 50 JAHRE INNOVATION
FUTURE FIFTY FEST

HAARSPENDEHELDEN
EIN HERZENSPROJEKT

FOLLOW US ON



BeautyGroup



BeautyGroup

Unsere starken Marken
in Social Media...



ALTERNA



ALTERNA



DEPOT



DEPOT



JOICO



JOICO

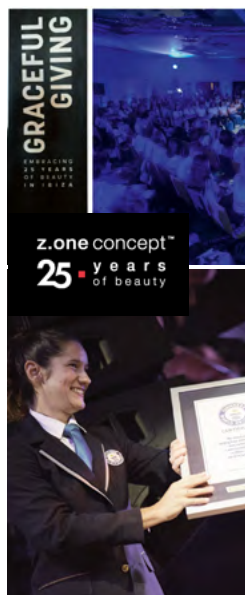


MILK_SHAKE



MILK_SHAKE

www.beautygroup.de



Beauty Group

INSPIRATION & INNOVATION

Überblick Ein inspirierendes Jahr	2
Messe TOP HAIR 2025	4
z.one Concept 25 years of beauty	6
z.one Concept neuer Guinness-Weltrekord	9
JOICO Training in Helmond	10
JOICO Blonde Ambassador-Seminar.....	12
JOICO 50 Jahre Innovation	14
JOICO Future Fifty Fest	16
BeautyGroup Family Salon Haarwerk Portrait.....	18
BeautyGroup-Inside Unser Herzstück – der Vertrieb.....	22
PORTRAIT dein Salon im Rampenlicht!.....	26
HAARSPENDEHELDEN ein Herzensprojekt	27





KREATIVITÄT, GENUSS UND INNOVATION
TOP HAIR 2025





VIELEN DANK FÜR EUREN BESUCH BEI DER TOP HAIR 2025

WAS FÜR EIN WOCHENENDE!

Die TOP HAIR Messe 2025 war für uns, die Beauty Group, ein echtes Highlight – und das haben wir vor allem euch zu verdanken! Es war uns eine riesige Freude, euch alle auf unserem Messestand zu treffen.

Wir haben nicht nur inspirierende Gespräche geführt, sondern vor allem unsere Leidenschaft für das Friseurhandwerk geteilt. Unser Ziel war es, eine entspannte Atmosphäre zu schaffen, in der sich Kreativität und Professionalität begegnen. Und genau das ist uns mit euch gelungen.

UNSER STAND WAR EIN LEBENDIGER TREFFPUNKT MIT...

- der Stylingbar: Dort haben unsere fantastischen Educator die neuen Trends mit den neuen Serien milk_shake® lifestyling und milk_shake® urbana präsentiert. An den Models konntet ihr live miterleben, wie man Haarpflege und -farbe und modernes Styling perfekt kombiniert.
- unserer Candy-Bar: Sie sorgte für die eine oder andere süße Überraschung. Hier gab es Haarpro-

dukte unserer starken Marken direkt neben leckeren Süßigkeiten – eine perfekte Mischung für alle Sinne.

- der Gin-Bar: Auf der oberen Etage lud der ein oder andere Drink zu entspannten Gesprächen und einem leckeren Genuss ein, während man den Trubel der Messe von oben beobachten konnte.
- unserer Fotowand: Hier sind unzählige tolle Erinnerungsfotos entstanden, die die super Stimmung perfekt widerspiegeln.

Es war einfach wundervoll zu sehen, wie sehr ihr euch für unsere Produkte begeistert habt und wie aktiv ihr dabei wart.

Wir möchten uns bei jedem Einzelnen von euch bedanken, der uns besucht und diese Messe für uns so besonders gemacht hat.

Wir freuen uns schon jetzt auf das nächste Mal und darauf, euch wiederzusehen und uns auszutauschen.

Bis dahin wünschen wir euch viel Erfolg und Inspiration für euren Salon!





IBIZA-EVENT 2024

ein Feuerwerk der Inspiration.



Ein unvergessliches
z.one concept-Erlebnis voller
Glanz und Rekorde.

Ibiza wurde zur Bühne eines unvergesslichen Events, als unser Team gemeinsam mit Kunden in die Welt von z.one concept eintauchte. Die Marken milk_shake® und DEPOT präsentierten sich in einem Ambiente, das von Sonne, Kreativität und purer Lebensfreude geprägt war. Wir erlebten Tage, die uns als Gemeinschaft stärkten und neue Inspirationen schenkten.

Das Event war ein Feuerwerk der Inspiration:

Ein Workshop, der uns den einzigartigen Vibe von z.one concept vermittelte, war nur der Anfang. Wir tauchten ein in eine Welt, in der Kreativität und Leidenschaft Hand in Hand gehen.



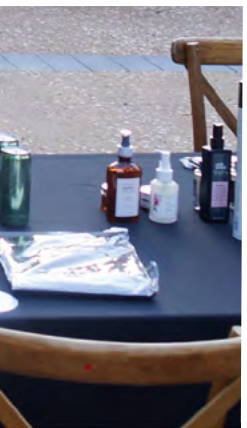




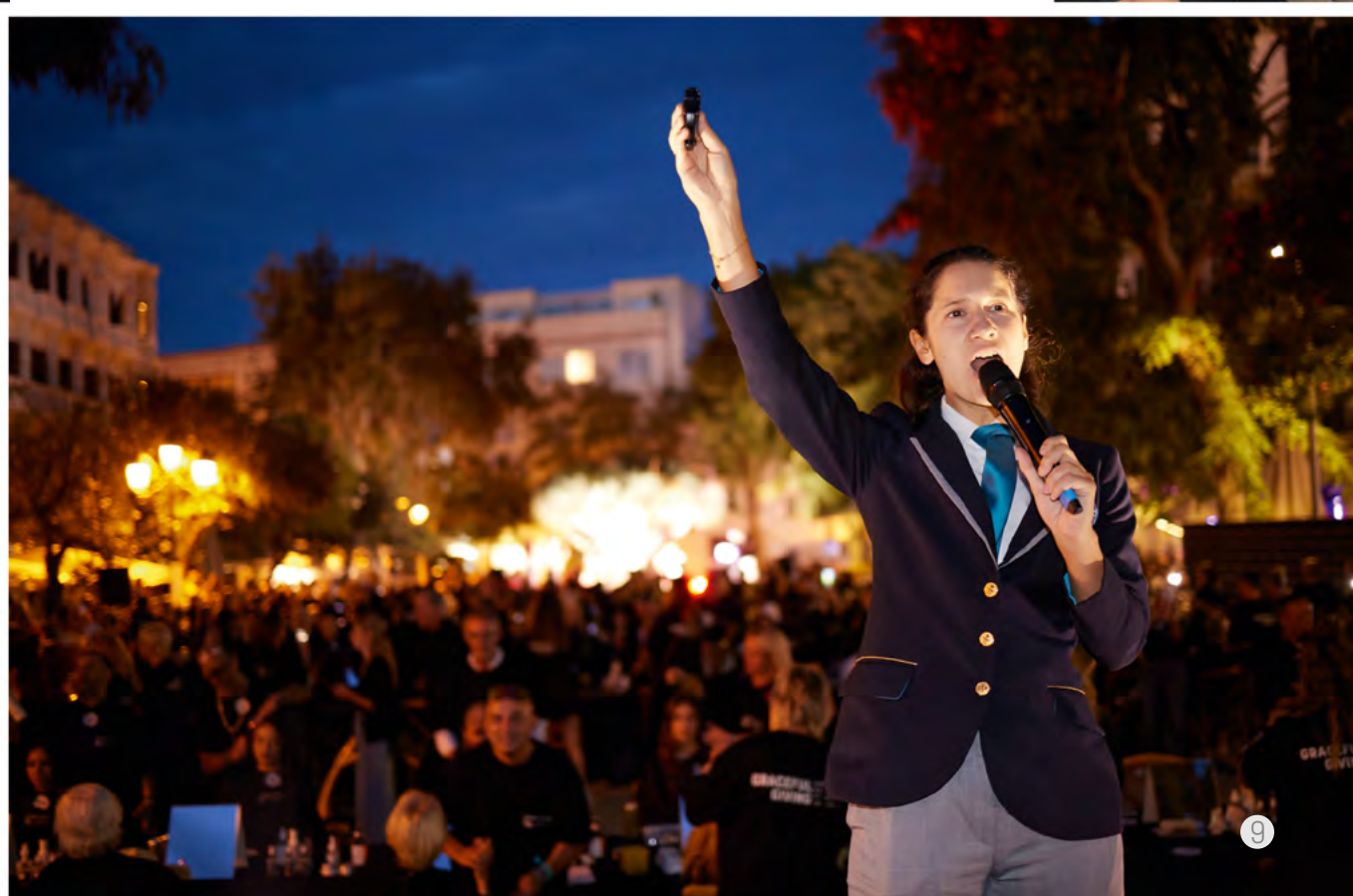
Ein absolutes Highlight war die Party im Ushuaia, wo wir David Guetta live erleben durften. Die Beats pulsierten, die Stimmung war unbeschreiblich – ein Moment, der uns noch lange in Erinnerung bleiben wird.



Doch das Event hatte noch mehr zu bieten: einen Flashmob, der die Straßen von Ibiza in eine Bühne der Haarkunst verwandelte. Stylingtische reihten sich aneinander, und Friseure aus aller Welt zauberten innerhalb von zehn Minuten atemberaubende Looks. Unser Team war mittendrin, viele von uns standen als Models zur Verfügung, und gemeinsam haben wir einen neuen Guinness-Weltrekord aufgestellt! Ein Moment des Stolzes und der Gemeinschaft, der uns für immer verbinden wird.



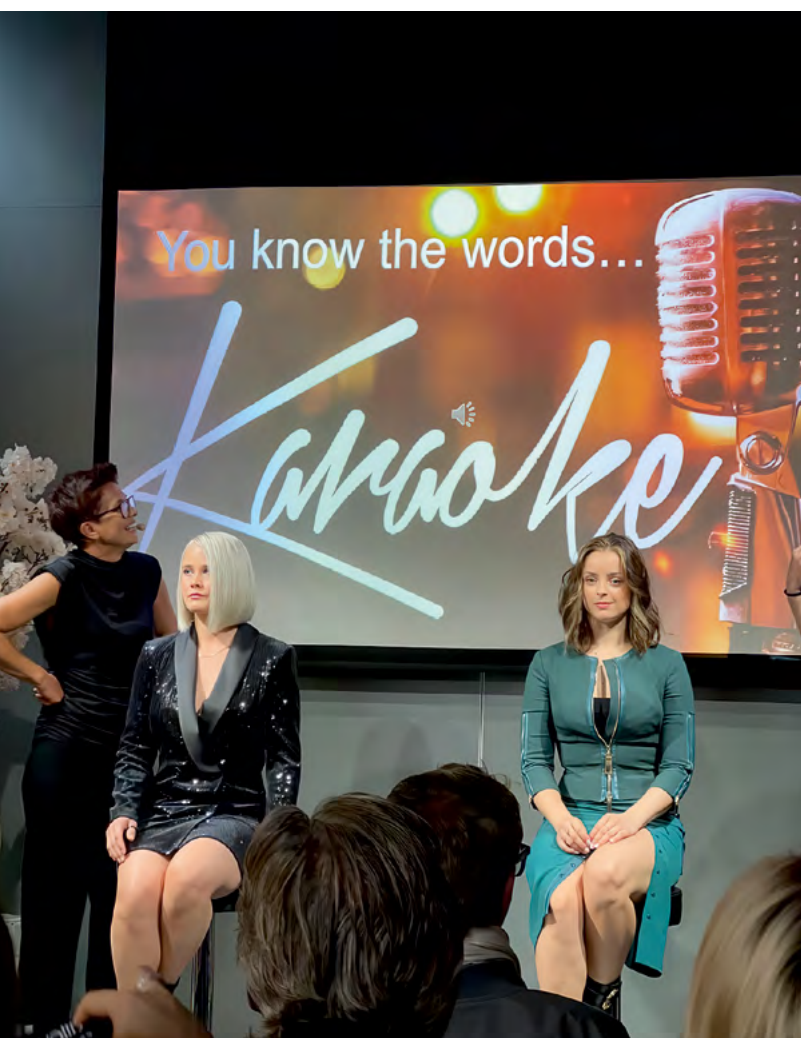
Der krönende Abschluss war die ausgelassene Feier im Pacha, wo wir unseren Erfolg gebührend zelebrierten. Es waren Tage voller Sonne, Lachen, Kreativität und unvergesslicher Momente, die uns als Team und mit unseren Kunden noch enger zusammengeschweißt haben. Ibiza mit z.one concept war mehr als nur ein Event – es war ein Erlebnis, das uns inspiriert und bereichert hat.





EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN:

Das JOICO-Training in Helmond –
Eine einmalige Erfahrung.



Stell dir vor, du könntest einen Tag lang in die Welt von JOICO eintauchen, umgeben von Experten, die ihre Leidenschaft für Haarpflege, Farbe und Styling teilen.

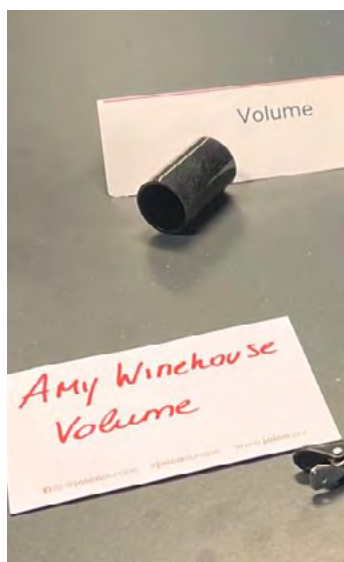
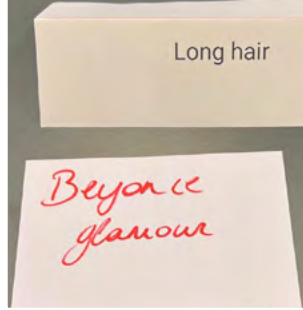
Genau das haben wir bei unserem Teamtraining in Helmond erlebt. Es war mehr als nur eine Schulung – es war ein inspirierendes Abenteuer, das uns neue Perspektiven eröffnet hat.

Die Atmosphäre war von Anfang an geprägt von Herzlichkeit und Begeisterung. Wir lernten nicht nur alles über die Produkte, wie Farb-, Pflege und Stylinglinien kennen, sondern durften auch selbst kreativ werden. Interaktive Aufgaben machten das Training zu einem unvergesslichen Erlebnis.

Eine besonders spannende Aufgabe war beispielsweise das Nachstylen berühmter Frisuren an Übungsköpfen. Es war eine kreative Herausforderung, die uns zum Lachen brachte und unsere Fähigkeiten auf die Probe stellte. Eine weitere Challenge waren Gläschen, die mit JOICO-Produkten befüllt waren, die wir anhand von Duft und Textur identifizieren sollten – ein Spiel, das unsere Sinne schärfte und unser Produktwissen erweiterte.

Es waren diese Momente, in denen wir als Team zusammenarbeiteten und unsere Kreativität entfalteten. Wir haben nicht nur gelernt, wie wir JOICO-Produkte optimal einsetzen, sondern auch, wie wir unsere Kunden mit den außergewöhnlichen Technologien begeistern können.

Das JOICO-Training in Helmond war ein unvergessliches Erlebnis, das uns inspiriert und gestärkt hat. Wir haben nicht nur unser Fachwissen erweitert, sondern auch wunderschöne Erinnerungen geschaffen. Wir haben gelernt, gelacht und uns als Team noch näher kennengelernt. Und wir sind zurückgekehrt mit dem Gefühl, Teil einer großen JOICO-Familie zu sein, bereit, die Welt mit ganz viel „JOI“ zu verzaubern.



EIN BEEINDRUCKENDES ERLEBNIS: Das Blonde Ambassador- Seminar bei JOICO.

**UNSERE HEAD OF EDUCATORIN PIA BEERMANN BERICHTET VON IHRER TEILNAHME
AM BLONDE AMBASSADOR SEMINAR BEI JOICO IN HELMOND (NIEDERLANDE)...**



Auf dem diesjährigen Blonde Ambassador Seminar hatten wir die außergewöhnliche Gelegenheit, die neue BlondeLife Signature Glam Sunset Technique 2025/2026 von Valérie Marichal zu erlernen und mich als Blonde Ambassador auszubilden. Valérie, die in diesem Jahr mit dem prestigeträchtigen Blonde Ambassador Award ausgezeichnet wurde, wird nun für die kommenden zwei Jahre ihre meisterhafte Balayage-Technik im Auftrag von JOICO mit anderen Friseuren teilen.

DER TAG BEGANN MIT EINEM SPIELERISCHEN ELEMENT

Ein Quartett und ein Escape Room, thematisch gestaltet rund um die innovative BlondeLife Produktlinie, erwarteten uns. Mit viel Freude konnten wir unser Fachwissen auffrischen. Nach einem köstlichen gemeinsamen Mittagessen vertieften wir uns in die Theorie und Praxis der „Glam Sunset Balayage“, die wir an Übungsköpfen erarbeiteten. Der Abend wurde mit einem leckeren 4-Gänge-Dinner gekrönt, das unsere Geschmackssinne verzauberte.

DER ZWEITE TAG STAND GANZ IM ZEICHEN KREATIVER PRODUKTION.

Ein Team aus professionellen Fotografen, Videografen, Make-up-Artists und Paul Watts unterstützte uns dabei, tolle Bilder, Reels und Content zu erstellen.

In Dreierteams setzten wir die „Glam Sunset Balayage“ an Modellen um, produzierten Vorher-Nachher-Videos, schossen Fotos, führten Interviews während des Arbeitsprozesses und kreierte inspirierende Moodboards. Paul Watts teilte wertvolle Einblicke in die Kunst, fesselnden Content für Instagram, TikTok und Snapchat zu gestalten. Jeder Teilnehmer wurde zudem individuell fotografiert, um als neuer (oder etablierter) JOICO Blonde Ambassador vorgestellt zu werden.

Dieses Seminar war eine Quelle der Inspiration, bot neue Perspektiven im Bereich Social Media und präsentierte uns die bewundernswerte Kreativität talentierter Friseure. Wir bildeten ein starkes Team, das aus verschiedenen Ecken Europas zusammenkam.



JOICO 50

the **joi** of healthy hair

Um 50 Jahre Innovation zu feiern, hat JOICO eine breit gefächerte Jubiläumskollektion kreiert, die dich auf eine Zeitreise mitnimmt und zeigt, dass die Sprache der Kreativität zeitlos ist.

Diese lebendige Kollektion aus vielen Looks ehrt die Vergangenheit, reflektiert das reiche Erbe der Marke, umarmt die Gegenwart mit trendsetzenden Schnitten und Farben und feiert eine strahlende und kreative Zukunft.

Die Jubiläumskollektion besteht aus einem Trio kreativer Looks,

die das breite Spektrum der JOICO-Farben zusammen mit der Gesundheit des Haares zeigen. Der erste Teil der Kollektion ist die Vergangenheit, inspiriert von den fünf Jahrzehnten des JOICO-Erbes. Die Looks spiegeln die Zeit wider, verschmolzen mit Musik- und Popkulturreferenzen, und erhalten durch JOICO Creative Director Bruno Giamattei und das JOICO Creative Team eine zeitgenössische Note. Während wir in Nostalgie schwelgen, sind wir davon beeindruckt, wie modern das Haar aussieht, und die vergangenen Jahrzehnte werden durch die Verwendung von JOICO Farb- und Pflegeprodukten transformiert.



Der zweite Teil der Kollektion ist die Gegenwart,

zwei verführerische Haarschnitte, die die Trends und Techniken beim Schneiden und Färben zeigen, die die Grundlage für die geschichteten und strukturierten Looks bilden, die im Jahr 2025 beliebt sein werden. Die Farbe trifft mit den gedämpften Tönen von Violett und Lila auf einer kühlen blonden Basis und den kontrastierenden Bronde-Tönen ins Schwarze, die eine Anspielung auf die Pantone-Farbe des Jahres Mocha Mousse sind, eine fesselnde Mischung aus Wärme und Kühle.

Die Zukunft mit seinem avantgardistischen Look, die dich von der Welt inspirieren lassen, in der wir uns in der Zukunft möglicherweise wiederfinden werden. Wie immer verschiebt JOICO Grenzen und blickt in eine Welt, in der KI, Kunst und Daten kombiniert werden. Inspiriert von Künstlern wie Refik Anadol, hat das Team fließende Ausdrücke von Farbe und Styling übersetzt, die uns einen Einblick in eine Zukunft voller Innovation und Farbe geben.





50 Jahre JOI und gesundes Haar...

Das JOICO Future Fifty Fest.

Stell dir vor, du betrittst einen Raum, in dem Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft ineinanderfließen. Die Luft vibriert vor Aufregung, ein pulsierender Beat erfüllt den Raum, und um dich herum strahlen Gesichter, die vor Inspiration leuchten. Du bist mit-tendrin im JOICO Future Fifty Fest, einer Feier, die mehr ist als nur ein Jubiläum – es ist eine Zeitreise der Kreativität.

Die ersten Klänge erklingen, und auf der Bühne erwachen Looks zum Leben, die von den ikonischen Jahrzehnten der Haarmode inspiriert sind. Ein Hauch von Disco-Glam, ein Hauch von Punk-Rock-Rebellion – doch alles mit einem modernen Twist, der zeigt, wie zeitlos wahre Kreativität ist. Die Farben explodieren förmlich, von sanften Pastelltönen bis hin zu leuchtenden Nuancen, die das Publikum in Staunen versetzen.

Doch das Fest ist mehr als nur eine Hommage an die Vergangenheit. Es ist ein Blick in die Zukunft, ein Eintauchen in eine Welt, in der Technologie und Kunst verschmelzen.

Auf der Bühne entstehen futuristische Looks, die von künstlicher Intelligenz und digitalen Welten inspiriert sind. Haare verwandeln sich in fließende Kunstwerke, in denen Farben und Formen zu einer einzigartigen Symphonie verschmelzen.

Das JOICO Future Fifty Fest war ein Fest der Sinne, ein Ort, an dem sich die Grenzen der Kreativität auflösen. Es war ein Abend, an dem man spürt, dass die Zukunft der Haarmode gerade erst begonnen hat und die Grenzen der Technologien noch nicht erreicht sind. Ein Ort, an dem man sich inspirieren lässt und mit einem Gefühl des bevorstehenden Fortschritts nach Hause geht.





HAARWERK

Hi, liebes Haarwerk-Team. Danke, dass wir heute bei euch sein können und eurer ganz besonderes Salonkonzept vorstellen dürfen, denn es geht ja darum, was macht Friseur noch erfolgreicher? Deswegen haben wir diesen Salon ausgesucht, weil ihr im Januar das Konzept komplett umgestellt habt. Auch, wie sich alles für euch in den letzten 7 Monaten entwickelt hat, weil, was man ja sagen muss: wir haben in der Friseurbranche ein Problem neue Mitarbeiter zu finden, aber auch Mitarbeiter zu halten. Deswegen haben wir gedacht, dass das hier genau die richtige Stelle ist, um mal nachzufragen.



ERZÄHLT GERNE MAL...

HAARWERK

Hi, wo soll ich anfangen? Ich glaube, viele können mitfühlen, dass wir es nicht leicht haben, würde ich sagen. Wir haben überlegt, was können wir tun, was sollen wir machen. Eine Kollegin war damals gerade im Mutterschutz und wir haben natürlich versucht, jemanden zu finden. Wir sind dann leider gescheitert. Stattdessen haben wir trotzdem jemand neu bei uns mit im Team. Wir dürfen nämlich wieder ausbilden, darüber freuen wir uns natürlich sehr. Wir haben uns zusammengesetzt, weil wir einfach körperlich schon an unsere Grenzen gekommen sind. Ich versuche alles aufzufangen, wenn eine Kollegin fehlt, aber das funktioniert nicht immer. Dann sind wir auf die Idee gekommen, Kleidung zu verkaufen. Also wir waren uns da sehr schnell einig, lieben es und sind glaube ich selbst unsere besten Kunden. Aber ja, so ist das Ganze irgendwie erstmal eine Idee gewesen. Dann kam der Dezember. Diese Zeit ist bekanntlich mit einer der anstrengendsten. Eine Kollegin war direkt krank und dann standen wir da und haben kurz überlegt: „Okay, wir nutzen die Feiertage, bauen die kleine Nische um!“. Ich bin dann losgefahren und habe Kleidung gekauft, die gut zum Salon passt und so ist das Ganze eigentlich entstanden. Obwohl es trotzdem Aufwand und Arbeit ist, das ist nicht zu unterschätzen, sind wir sehr happy mit unserer Entscheidung. Es hilft uns einfach durch den Alltag, dadurch, dass uns eine Person fehlt und wir natürlich auch zwischendurch selbst mal krank werden. Man hat immer einen kleinen Nebenverdienst, wie soll ich sagen, wenn ich mal einen Tag allein im Salon bin, kann ich nebenbei noch Geld verdienen. Ich sehe es als den richtigen Weg.

Also habt ihr beschlossen: „So kann es jetzt nicht weitergehen!“ und wolltet dann alles komplett umstellen.

Wie passierte das?

BEAUTYGROUP

HAARWERK

Genau, wir haben gedacht, wir müssen halt irgendwas ändern. Die Kleidung war der Anfang. Für uns musste sich komplett etwas ändern. Wir haben zu viele Kunden und zu wenig Mitarbeiter, die das alles bewältigen können. Wir haben uns dann entschieden einen reinen Damensalon zu machen, haben zusätzlich noch den Schritt gewagt, nur noch Kunden ab 18 Jahren zu machen; keine Kinder mehr. Das ist natürlich auch auf sehr viel Kritik gestoßen. Aber man muss doch einfach mal den Mut aufzubringen. Was können wir als Friseure tagtäglich leisten, ohne dass unsere Beziehung darunter leiden, unsere Freundschaften und sozialen Kontakte? Und da muss man sich einfach auch mal trauen. Es wurde sehr persönlich genommen von vielen Kunden, da wir engen Kontakt mit ihnen haben, teilweise auch auf privater Ebene. Das war schon hart. Also was da persönlich für uns dranhängt, das wurde von vielen nicht gesehen. Das Gefühl sich hier quasi „auszuziehen“ und zu erklären, warum wir das tun. Der Beruf Friseur wird einfach teilweise nicht anerkannt und alles wird mehr als Spaß gesehen. Ich glaube, viele unterschätzen einfach, dass man sehr, sehr lange Arbeitstage hat und dass man nicht nur Friseur ist, sondern natürlich auch immer aufnahmefähig sein muss, sich auch mal Probleme anhören muss, die einen mal mitnehmen.



HAARWERK

Auf dich bezogen, aber auch allgemein auf den Außendienst, ist es schon so, dass der Kontakt uns erfolgreicher gemacht hat, weil man einen anderen Blick bekommt. Man kann sagen, dass man schnell eingefahren ist. Auch ist es nicht einfach, wenn man anfängt und unerfahrener ist, das hört sich jetzt doof an, aber einfach jünger ist. Mit 25 habe ich mich selbstständig gemacht und man macht einfach und wächst da rein, aber irgendwann ist man schon eingefahren. Klar ist es nicht immer leicht, das von außen zu hören. Aber ich würde sagen, dass wir, seitdem wir gewechselt sind, auch einfach erfolgreicher sind mit den Sachen, die wir tun, und das ist natürlich das, was wir wollen.

Aber ihr habt dann alles neu aufgestellt und auch Anfang des Jahres gesagt:

BEAUTYGROUP

„Ok, wenn wir jetzt schon das Konzept ändern, dann stellen wir alles um!“
Und seid dann über Melanie aus dem Vertrieb zu uns, zur BeautyGroup, gekommen.

MELANIE SCHWABE VERTRIEB BG

Wir sehen oft, dass der Friseur etwas „eingefahren“ ist.

Ich komme viel rum oder der Außendienst generell, sehe vieles, hab dadurch viele Ideen und versuche das natürlich auch positiv in den Salons umzusetzen und zu beraten.

MELANIE SCHWABE VERTRIEB BG

So, und deswegen war es für mich umso wichtiger, als ich mich entschieden habe, für die BeautyGroup zu arbeiten, dass ich natürlich meine Lieblingsmenschen mit ins Boot hole und es hat sich einfach angeboten, denn wir waren die ganze Zeit immer im Kontakt. Also mir war klar, dass wenn ihr eine Umstrukturierung macht, dass ich schon direkt hier vor der Tür stehe.

Tatsächlich war es wirklich so, wir haben gesagt, wir wollen was Unkompliziertes, wir wollen etwas Frisches, was Neues, was auch irgendwie jung ist. Also wir haben noch nie so unkompliziert und einfach Haare gefärbt und dafür sind wir natürlich mega dankbar und dabei zusätzlich noch diesen Kontakt zu haben. Uns ist wichtig, dass man mal connecten kann oder wenn es auch nur mal eben eine WhatsApp mit einem Bild mit den tollen Ergebnissen ist. Es ist dieser Rückhalt, z.B. „Was hast du noch für eine Idee, was kann man machen?“ oder wenn was fehlt, dass man eben mal anrufen kann oder Melanie in der Tür mit Kaffee steht.

HAARWERK

MELANIE SCHWABE VERTRIEB BG

Das ist das Schöne. Es geht gar nicht immer darum, dass sich irgendetwas verkaufe, sondern ich möchte einfach die Menschen sehen. Ich möchte mit euch mal eben in der Pause einen Kaffee trinken können und einfach, dass man guten freundschaftlichen Kontakt hat, der euch aber auch weiterbringt. Wie würdet ihr das einschätzen, wie wichtig eine Zusammenarbeit überhaupt mit dem Außendienst ist?

HAARWERK

Wir haben schon viele Wechsel gemacht, wir sind eigentlich immer offen gewesen, aber ich glaube wir sind angekommen und das ist auch wichtig. Vor allem weil sich auch vieles weiterentwickelt.

BEAUTYGROUP

Abgesehen davon, dass es euch wichtig ist, dass ihr gut vom Außendienst betreut werdet - genauso wichtig ist es ja auch, dass ihr, ich sag mal, schnell und einfach und selbstständig eure Bestellung machen könnt. Wir haben einen eigenen Webshop und darüber bestellt ihr.

Wie kommt ihr klar?

Nehmt ihr auch die Deals wahr?

Nutzt ihr diese?

HAARWERK

Wir sind ja komplett umgestiegen auf eure Produkte. Aber ich und Technik? An sich bin ich eher der Freund von: „Kann ich eben die Liste schicken und du machst das?“. Habe aber gelernt, den Webshop zu nutzen. Man muss ja mit der Zeit gehen, das ist einfach so. Ich bin ja auch lernfähig und es ist einfach auch super einfach, denn jeder meiner Angestellten kann sich einloggen, sodass man die Bestellung eben schnell fertig machen kann. Angebote? Klar, man kann eben schnell schauen, was es gibt und seine Bestellung anpassen. Wenn du dann noch Geld sparen kannst, ist das natürlich umso besser. Ich kann nicht immer anrufen oder auch connecten, aber es geht halt damit super schnell und einfach. Also man kann das ganze halt auch abends von der Couch machen.



BEAUTYGROUP

Das stimmt, einfach entspanntes Bestellen von der Couch. Doch nun zu aufregenderen Dingen; ihr habt uns auch dieses Jahr auf der TopHair Messe in Düsseldorf besucht. Wir hatten da auf jeden Fall eine gute Zeit mit euch bei der Gin-Bar.

MELANIE SCHWABE VERTRIEB BG

Also ich habe gehört Havana Club ist das Lieblingsgetränk von euch. Martin Köder und ich sind dann noch schnell zum Getränkemarkt. Es war einfach schön, Zeit mit euch zu verbringen.

Ja, wir hatten da echt ne gute Zeit. Die Stimmung war sehr gut. Wir sind los und haben gehört, ihr habt auch einen Stand. Also haben wir euch besucht und dann vielleicht nicht ganz so viel von der Messe gesehen, was ja nicht negativ ist. Wir haben uns super wohl bei euch gefühlt, haben ganz viele tolle Menschen kennengelernt, auch andere von euch vom Team. Wir sind mit ein paar Leuten tatsächlich sehr lange geblieben. Vorher haben wir mal erzählt, dass wir gar nicht so gerne Gin trinken, außer Conny. Aber dann hat Melanie was geregelt und ich konnte auch nicht mehr gehen.

HAARWERK

Danke, dass wir heute bei euch sein durften und ihr uns einen Einblick in euren Salon, euer tolles Konzept und vor allen Dingen in eurer Haarwerk-Team gegeben habt.

BEAUTYGROUP



BeautyGroup-Inside...

Leidenschaft und Kompetenz vom Ansatz bis in die Spitzen. Erfolg ist kein Glück; deshalb arbeiten wir jeden Tag daran, noch besser zu werden und uns positiv zu entwickeln. Wir sind farbenfroh und individuell, aber haben alle viel Herz und verfolgen das gleiche Ziel; denn für uns gibt es nur eine Richtung: **Vorwärts** →

Unser Geheimrezept:

- Wir halten fester zusammenhalten als jedes Haarspray und leben mit vollem Einsatz für die Welt der Haarkosmetik.
- Unser engagiertes Vertriebs-Team steht in direktem Kontakt mit Ihnen – unseren geschätzten Kunden.

Unser Herzstück - der Vertrieb...



“Das Leben ist wie Fahrradfahren.
Um das Gleichgewicht zu halten und vorwärts
zu kommen, muss man in Bewegung bleiben!”

Martin Köder
Vertriebsleitung DACH/BDM

...unschlagbarer Rückhalt - das Backoffice



Sabine Kurz
Backoffice



Fiona Fallow
Backoffice



Carina Henn
Backoffice

“Insgeheim nennen wir uns die BeautyGroup-Feen, denn hinter den Kulissen sorgen wir für einen reibungslosen Ablauf und dafür, dass alle Wünsche erfüllt werden.“

Verstärkung im Vertrieb

BeautyGroup im Interview Alexander Radomski



Alexander Radomski
Salonberatung
PLZ 54-55, 66

BEAUTYGROUP

Wenn du dich mit nur drei Emojis beschreiben müsstest, welche wären das?



ALEXANDER

BEAUTYGROUP

Was hat dich an der Welt der Friseurkosmetik und der Arbeit bei uns besonders gereizt?

Da ich bereits seit mehr als 20 Jahren in der Friseur-Branche tätig bin, war es eine Chance, etwas mir vertrautes, weiterzumachen.

ALEXANDER

BEAUTYGROUP

Und warum hast du dich ganz speziell für uns, die Beautygroup, entschieden?

Die Vielzahl an unterschiedlichen Produktlinien, außerdem Scheren und Tools vertreiben zu können, ist ein besonderer Anreiz für mich gewesen.

ALEXANDER

BEAUTYGROUP

Was ist deine persönliche Philosophie, wenn es um erfolgreiche Kundenbeziehungen geht?

Vertrauen - für mich eine fundamentale Säule, für jegliche Art von Beziehungen. Ehrlichkeit - nur so kann Vertrauen langfristig aufgebaut werden. Zuverlässigkeit - ist für eine gute Kundenbindung unumgänglich.

ALEXANDER

BEAUTYGROUP

Verrate uns dein heimliches Talent, von dem die wenigsten wissen.

Das möchte ich nicht verraten, damit es auch weiterhin ein heimliches Talent bleibt.

ALEXANDER

BEAUTYGROUP

Du bist ja jetzt Teil unseres Vertriebsteams. Was ist die größte Herausforderung, auf die du dich in den nächsten Wochen freust?

Meine gesetzten Ziele zu erreichen, eine gute Struktur in der von mir, zu betreuenden Region aufzubauen, Wachstum erzielen und Neukunden zu gewinnen. Außerdem möchte ich am 05.12.2025, bei unserer Weihnachtsfeier im Bowlingcenter, natürlich als Champion nach Hause fahren.

ALEXANDER

BEAUTYGROUP

Welche Trends in der Haarkosmetik-Branche siehst du im Moment als besonders wichtig an?

Ich möchte hier weniger einen Trend als Wichtig nennen, vielmehr den Wert des Friseurberufes und die Dringlichkeit für guten Nachwuchs in der Branche.

ALEXANDER

BEAUTYGROUP

Und zum Abschluss eine Frage: Was ist dein ultimativer Tipp für einen „Perfect Hair Day“ und auf welches Produkt würdest du niemals verzichten?

Definitiv das JOICO Hydra Splash Shampoo.

ALEXANDER

„Euere persönlichen Salonberater aus unserem BeautyGroup-Feen aus dem



Melanie Schwabe

☎ 0170 7887262

✉ m.schwabe@beautygroup.de



Martin Erber

☎ 0170 2024514

✉ m.erber@beautygroup.de



Dieter Trescher

☎ 0175 4184852

✉ d.trescher@beautygroup.de



Alexander Radomski

☎ 0151 18502268

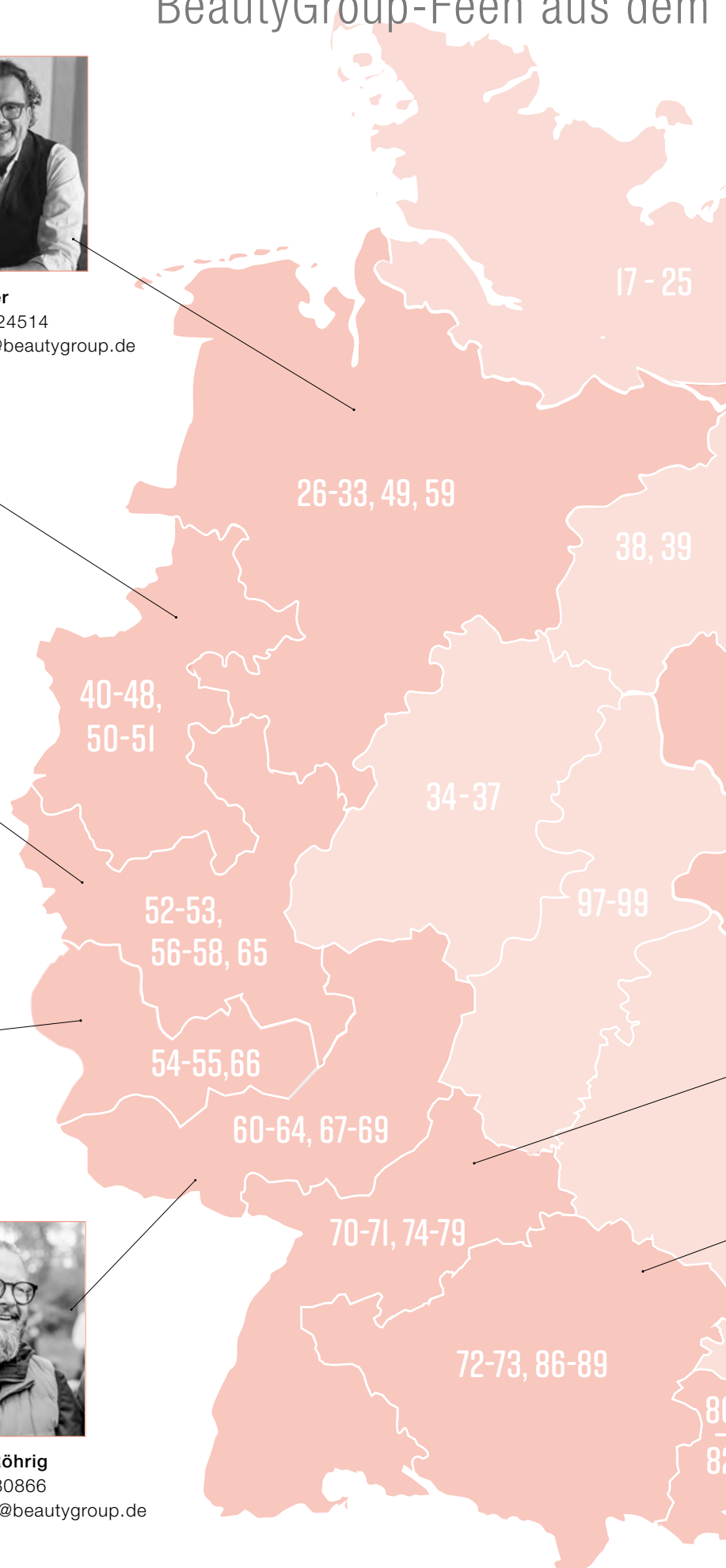
✉ a.radomski@beautygroup.de



Christoph Röhrig

☎ 0175 9730866

✉ c.roehrig@beautygroup.de



Vertriebsteam und die
Backoffice freuen sich darauf, euch zu unterstützen.“

BACKOFFICE ☎ 02687 9264590

01 - 16



Pitt Knopel

☎ 0151 25670734

✉ p.knopel@beautygroup.de



Lisa Marie Trimus

☎ 0171 6402300

✉ l.trimus@beautygroup.de



Bernd Trimus

☎ 0175 4132922

✉ b.trimus@beautygroup.de



Loris Marchetto

☎ 0172-8425334

✉ l.marchetto@beautygroup.de

83-85, 90-96



Mike Tsangaras

☎ 0151 67591811

✉ m.tsangaras@beautygroup.de

ÖSTERREICH
10 - 90

Dein Salon im Rampenlicht!



Du hast auch Lust, deinen ganz besonderen Salon in unserem nächsten UpDATE vorzustellen?

Wir suchen immer nach den spannendsten Geschichten und den coolsten Adressen aus der Haar-Welt.

Wir geben dir die Möglichkeit, deinen Salon, dein Team und deine Leidenschaft einem breiten Publikum zu präsentieren.

Zeig uns, was dich und deinen Salon ausmacht!

Melde dich einfach bei unserem Marketing-Team:

Anne Ciesla
Marketing & Sales Support
a.ciesla@beautygroup.de
Fon 0151 59189349

Wir freuen uns darauf,
von dir zu hören!



EIN HERZENSPROJEKT –
DIE HAARSPENDEHERLDEN

Viele Marken aus unserem breiten Portfolio

engagieren sich stark in sozialen Kampagnen,

etwa im Bereich Brustkrebs.

In Anlehnung an diese Philosophie hat

unsere langjährige **milk_shake®**

Kundin Simone Löbel vom

Salon Wellbeing ein beson-

deres Herzensprojekt

ins Leben gerufen, das

perfekt zum Ethos der

Marke passt.



Ein Herzensprojekt – die HaarspendeHelden

Unser Interview mit HaarspendeHelden

BG | BeautyGroup & SL | Simone Löbel

BG Hi, Simone, schön, dass wir heute über dich, deinen Salon und deine Arbeit sprechen können. Du hast ja deinen Salon in München. Wie lange gibt es dich schon und war es schon immer dein Traum einen eigenen Salon zu haben? Warum hast du dich dann für die BeautyGroup entschieden?

SL Friseurin war schon immer mein Traumberuf. Aber auch Visagistik und Maskenbildnerei haben mich früh fasziniert. Ich wollte kreativ arbeiten, Menschen begegnen, Emotionen sichtbar machen – durch Haare, Make-up, Ausdruck. Diese Leidenschaft war da, aber die Ausbildungen dafür waren teuer. Also habe ich mir gesagt: Ich finde einen Weg, das selbst zu finanzieren – unabhängig und selbstbestimmt.

So bin ich mit 19 Jahren auf amerikanische Kreuzfahrtschiffe gegangen. Ohne echte Englischkenntnisse, ohne jemals auf einem Boot gewesen zu sein. Ich habe all meinen Mut zusammen genommen – und es war die beste Entscheidung. Ich habe die Welt gesehen, mit internationalen Kollegen und Kunden gearbeitet. Danach habe ich in Ländern wie

Australien, Amerika und kurzzeitig in der Karibik gelebt. Mein Horizont hat sich mit jeder Erfahrung erweitert. Ich war immer offen für Wege abseits der Norm – und hatte nie den klassischen Wunsch: „Ich will einen eigenen Salon.“ Die Welt war mein Zuhause, jedoch wurde meine Mutter schwer krank und somit bin ich wieder in das schöne München zurückgekehrt.

2011 mit der Rückkehr nach Hause, habe ich dann den Schritt gewagt und meinen eigenen Salon eröffnet. Der Gedanke, mich anstellen zu lassen, war für mich gar nicht mehr realistisch – ich habe davor schon immer selbstständig gearbeitet, meine Entscheidungen selbst getroffen. Für mich war klar: ich will mich verwirklichen. Und genau das habe ich getan – mitten im Herzen von München. Mein eigener Laden wurde mein Raum für Visionen, Kreativität und echtes Handwerk. Hier kann ich genauso arbeiten, wie ich es für richtig halte – mit Klarheit, Leidenschaft und echtem Purpose.

Heute habe ich ein festes, starkes Team an meiner Seite – fünf Mitarbeiterinnen, die mein Konzept mit-

tragen, mitdenken und mit Leben füllen. Es ist kein Zufall, dass das Team so konstant geblieben ist – **wir teilen dieselben Werte, denselben Anspruch und vor allem: den Spaß an echter, ehrlicher Arbeit am Menschen.**

Kurz vor der Eröffnung habe ich als Stuhlmietlerin in einem kleinen Salon gearbeitet und dort die Produkte der BeautyGroup kennengelernt. Die Qualität, das klare Konzept und die Werte wie Community, professionelles Arbeiten, Preis- Leistung haben für mich gepasst. Deshalb war schnell klar: Diese Produkte gehören in meinen Salon.

BG Dein Salon ist aber nicht deine einzige Herzensangelegenheit, sondern du hast ein so wichtiges und wunderbares Projekt ins Leben gerufen:

Die HaarspendeHelden. Magst du uns erzählen, wie die HaarspendeHelden entstanden sind und was die grundlegende Mission eures Projekts ist?

SL Ja, das stimmt. Mein Salon ist meine berufliche Heimat, aber mein Herzensprojekt sind die **HaarspendeHelden.**

Die Idee dazu kam nicht einfach so – sie hat eine tiefe, persönliche Geschichte.

In Ländern wie den USA ist das Thema Haarspende viel präsenter als bei uns.

2018 habe ich eine liebe Friseurkollegin und Freundin, Caro, an Brustkrebs verloren. Sie war gerade einmal 38 Jahre alt. Ich habe sie durch die gesamte Krankheitsphase begleitet – und **der Haarverlust war ein Moment, der alles verändert hat.** Er hat die Krankheit sichtbar gemacht. Brutal ehrlich. Und genau da habe ich ihr versprochen: Du wirst weiterleben – in einem Projekt, das anderen hilft. Dieses Versprechen war der Start der HaarspendeHelden.

Ich begann zu recherchieren, wie Haarspenden tatsächlich in echte, hochwertige Perücken verwandelt werden können. Und schnell wurde klar: Es gibt kaum transparente, faire Strukturen. So bin ich zu Rieswick gekommen, der Perückenmacher in 5ter Generation. Zusätzlich zu ihrem Hauptsitz in NRW wird auf den Philippinen produziert, fair nachhaltig und keine Kinderarbeit. Davon habe ich mich letztes Jahr selbst vor Ort überzeugt.

Nach Corona kam der Wendepunkt. Wie viele Mittelständler stand auch ich vor der Frage: Wofür mache ich das alles eigentlich? Ich habe gespürt, dass mein **HaarspendeHelden Projekt** größer werden muss. Es braucht Reichweite, Sichtbarkeit – denn zu viele Menschen wissen nicht einmal, dass Haarspenden möglich sind. Viele Friseure meiden das Thema, weil es kompliziert ist oder undurchsichtig erscheint.

2025 habe ich dann den wichtigsten Schritt gewagt: Ich habe mit meinen eigenen finanziellen Mitteln die gemeinnützige gGmbH HaarspendeHelden gegründet. Damit kann ich endlich auch

Geldspenden annehmen – was dringend notwendig wurde. Früher habe ich die Herstellungskosten der Perücken durch kürzere Haare refinanziert, aber bei der aktuellen Menge an Anfragen funktioniert das nicht mehr. Die Perücken sind hochwertig, aufwendig, handgemacht – und kosten entsprechend viel.

Mit Spendengeldern kann ich genau das auffangen. Vor allem: Ich kann deutlich mehr Kindern helfen. Jede Spende fließt direkt in eine Kinderperücke – sichtbar, nachvollziehbar, transparent.

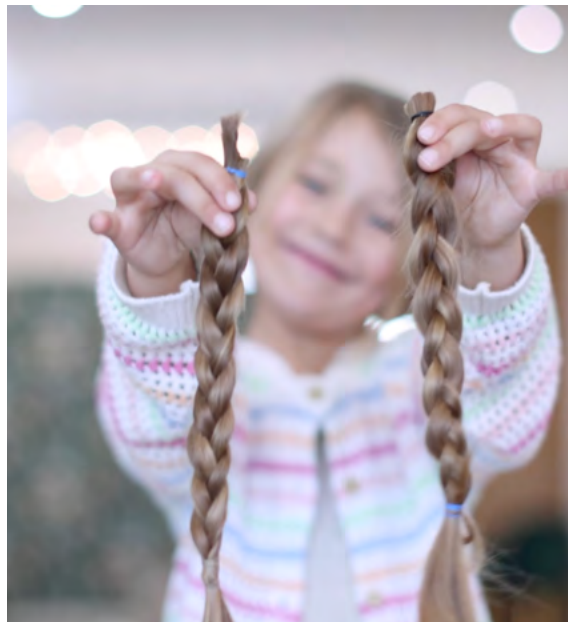
Und das Beste: Jeder kann Teil der HaarspendeHelden werden.

Privatpersonen, Unternehmen, Friseure, Schulen, Medien – durch Haarspenden, Geldspenden oder einfach, indem sie das Projekt weitertragen. Ich stelle Friseuren kostenlos alle Infos zur Verfügung, damit sie mitmachen können – inklusive Abwicklung und meiner Adresse, wo die Haare hingehören. Für alle, die Geld spenden möchten, bin ich die Ansprechpartnerin, die transparent zeigt, **wie aus Geld echte Hilfe wird – in Form einer Perücke.**

Es braucht nicht viel, um ein Held zu sein. Man muss nur anfangen!

BG Euer Fokus liegt ja ganz speziell auf Kinderhaarperücken. Warum habt ihr euch entschieden, genau diesen Bereich zu unterstützen, und welche besonderen Herausforderungen oder auch Freuden sind damit verbunden, Perücken speziell für Kinder zu realisieren?

SL Haare sind mehr als nur ein Teil unseres Aussehens. Sie stehen für Identität, Selbstwert und ein Gefühl von Normalität – besonders bei Kindern. **Wenn ein Kind durch Krankheit seine Haare verliert, geht nicht einfach nur eine Frisur verloren. Es geht ein Stück Kindheit. Viele Kinder werden angestarrt, ausgegrenzt oder ziehen sich zurück, leiden still.**



Und das Schlimme ist: Hochwertige Kinderperücken sind extrem teuer – und die Krankenkassen übernehmen meist nur einen sehr kleinen Teil. Viele Familien stehen durch die Krankheit ihres Kindes ohnehin unter massivem emotionalen und finanziellen Druck. Genau deshalb habe ich mich entschieden, **mich gezielt für Kinder und Jugendliche starkzumachen.**

In Deutschland leben rund **400.000 Kinder ohne eigenes Haar.** Der Bedarf ist riesig – aber es gibt kaum Unterstützung. Es werden viel zu wenige Kinderperücken hergestellt, weil sie teuer und aufwendig sind – und viele Familien sie sich schlicht nicht leisten können.

**Und deshalb tun wir etwas ganz Konkretes:
Wir schenken diesen Kindern eine hochwertige Echthaarperücke.**

Das ist möglich durch drei Säulen:

- **Haare spenden,**
- **Geld spenden,**
- **und unsere Kooperation mit Rieswick, Perückenmanufaktur.**

Ich will dieser Schieflage aktiv etwas entgegensetzen. Ich plane meine eigene **Kinderperücken-Kollektion** und langfristig sogar den ersten Perückenladen **speziell für Kinder und Jugendliche.** Wir können die Krankheit nicht heilen. Aber wir können dafür sorgen, dass ein Kind sich wieder im Spiegel erkennt. Das es wieder rausgeht, lacht, spielt, sich stark fühlt.

**Eine Perücke ist kein Accessoire.
Sie bringt ein Stück Kindheit zurück.**

Und genau dafür gibt es HaarspendeHelden.

BG Das ist ein unglaublich wichtiges und berührendes Engagement. Wie sieht der genaue Ablauf einer Haarspende bei euch aus? Was müssen Spender und Friseure beachten, wenn sie Haare spenden möchten, um sicherzustellen, dass die Spende optimal für eine Kinderperücke genutzt werden kann?



SL Es gibt unglaublich viele Informationen rund um das Thema Haarspende – und leider auch viele Missverständnisse. Deshalb nehme ich euch auf meinen Social-Media-Kanälen, Youtube, Instagram und TikTok:

 [@haarspendehelden](#)
 [@haarspendehelden](#)
 [@haarspendehelden](#)

Schritt für Schritt mit – dort findet ihr detaillierte Videos, in denen ich genau erkläre, worauf es ankommt und wie ihr eine Haarspende richtig umsetzt.



Hier die wichtigsten Punkte in aller Kürze.

Grundvoraussetzungen für eine Haarspende...

- ✦ Mindestlänge: 25 cm – und das im gesunden Zustand. Trockene oder kaputte Spitzen zählen nicht mit.
- ✦ Ab 35 cm/40 cm geht das Haar direkt in die Kinderperücke.
- ✦ ab 25 cm läuft die Spende in Erwachsenen Perücken die uns bei der Refinanzierung der Knüpfkosten helfen.
- ✦ Zustand der Haare: Die Haare müssen sauber, gesund und naturbelassen oder nur leicht gefärbt sein.
- ✦ Leicht getönte, gefärbte oder graue Haare in sehr gutem Zustand nehmen wir gerne an – auch unterschiedliche Strukturen von glatt bis lockig.
- ✦ Blondierte Haare, Extensions, Dreadlocks oder stark geschädigtes Haar können wir leider nicht verwenden.



Spende Schritt für Schritt:

1. Beratung & Beurteilung vorab:

Idealerweise direkt bei einer Friseurin oder einem Friseur, der Erfahrung mit Haarspenden hat – oder bei uns im Salon. Die Haarqualität und die Länge müssen realistisch eingeschätzt werden.

2. Haarabnahme:

Die Haare werden in mehreren PASSES abgeteilt, zu mehreren Zöpfen geflochten und mit Haargummis abgebunden – je nach Frisurwunsch.

3. Verpackung:

Die trockenen Haarzöpfe werden in einen Zip-Beutel gepackt – bitte nicht nass oder feucht – und per Post an folgende Adresse geschickt:

WellBeing GmbH – HaarspendeHelden
Dachauer Straße 99
80335 München

4. Optional:

Wer möchte, kann seinen Namen und eine Adresse beilegen – dann senden wir eine persönliche Dankesurkunde zu. Denn: Haarspenden sind für uns keine Selbstverständlichkeit!

Viele Menschen, die zu uns kommen, bringen nicht nur Haare mit – sie bringen Geschichten.

Abschlüsse, Neuanfänge, Verluste, Genesung, Abschiede. **Und wir hören zu.** Denn Haarspenden sind ein Akt von Mitgefühl und Menschlichkeit.

Ein echtes Herzengeschenk.

Und das Schönste: wir können versprechen, dass die Haarspende nicht irgendwo landet – sondern in echte Kinderperücken verwandelt wird, die Freude, Hoffnung und Lachen zurückbringen.

BG Es ist sicherlich keine kleine Aufgabe, solche hochwertigen Echthaarperücken zu ermöglichen. Welche Bedeutung hat eine Echthaarperücke für die Kinder, die sie erhalten, und wie unterscheidet sich das für sie von den Alternativen, die sie vielleicht von Krankenkassen erhalten?

SL Ja, es ist definitiv keine kleine Aufgabe, solche hochwertigen Echthaarperücken möglich zu machen – aber sie sind **unverzichtbar**, wenn wir Kindern wirklich helfen wollen. Krankenkassen stellen zwar Zuschüsse für Perücken zur Verfügung, aber diese decken in der Regel nur einfachste Kunsthaarperücken ab – und selbst diese nur teilweise.

Für Kinder bedeutet das oft: eine schlecht sitzende, kratzige, unnatürlich aussehende Lösung, die sie daran erinnert, „anders“ zu sein. Genau das wollen wir vermeiden.



Unsere Echthaarperücken sind anders:

Sie sind leicht, atmungsaktiv, weich – und individuell angepasst.

Denn gerade bei Kindern ist der Kopf noch empfindlich, die Haut sensibel, der Alltag bewegungsintensiv. Eine Perücke, die juckt, rutscht oder künstlich wirkt, wird zur Belastung – und nicht zur Hilfe.

Und genau darum geht's:

Nicht nur Haare zu ersetzen, sondern Lebensqualität zurückzugeben.

Mit echten Haaren, echter Passform – und echtem Respekt für das, was Kinder in so jungen Jahren oft schon durchmachen müssen.

BG Neben den Haarspenden, welche ja das Herzstück des Projekts sind, wie können Privatpersonen oder auch andere Friseursalons die HaarspendeHelden noch unterstützen?

Gibt es Möglichkeiten der finanziellen Unterstützung oder andere Formen der Kooperation, die ihr euch wünscht?



SL Haarspenden sind das Herzstück unseres Projekts – aber HaarspendeHelden ist längst mehr als das. Es ist eine Bewegung. Eine Gemeinschaft von Menschen, die nicht wegschauen, sondern etwas tun wollen. Und jeder kann Teil davon sein.

1. Sichtbarkeit schaffen

Ein riesiger Hebel ist, das Thema öffentlich zu machen, z.B. durch soziale Medien.

2. Friseursalons: Werdet Kooperationspartner

Aktuell baue ich ein Netzwerk zertifizierter Kooperationsfriseur auf.

Diese werden auf unserer Website

www.haarspendehelden.de

gelistet – als klare Anlaufstelle für Haarspender, die einen Friseur suchen, der den Ablauf kennt.

So schaffen wir Vertrauen und bündeln Engagement – regional und bundesweit.

3. Finanzielle Unterstützung

Auch Geldspenden sind extrem wichtig, um die hochwertigen Echthaarperücken zu ermöglichen, denn diese können nicht allein durch Haarspenden finanziert werden.

Hier gibt es viele Möglichkeiten:

- 👉 Geldspende über Homepage
- 👉 GoFundMe-Kampagne teilen – über Social Media, Newsletter oder im Laden
- 👉 Spenden statt Geschenke – z. B. im Team oder zu Geburtstagen
- 👉 Spendenläufe, Tombolas oder Charity-Events organisieren
- 👉 Spendenaktionen bei Veranstaltungen, Messen oder Team-Events
- 👉 Jede einzelne Idee zählt – und jeder Beitrag hilft uns, mehr Kinder zu erreichen.

4. Kooperieren & gemeinsam wachsen

Ich freue mich über jede Zusammenarbeit – mit Menschen, die genauso für dieses Thema brennen wie ich. Ob privat, als Salon, Verein, Schule oder Unternehmen:

Wer etwas bewegen will, ist bei uns richtig.

5. Werde Teil der Bewegung

HaarspendeHelden ist keine Einzelaktion. Es ist eine wachsende Bewegung. Ein Zeichen für Mitgefühl, Menschlichkeit und echte Hilfe. Ob du Haare schneidest, spendest, teilst oder einfach davon erzählst – du bist ein Teil davon.

Ein Teil von etwas Echtem. Etwas, das bleibt.

BG Wenn du in die Zukunft blickst, welche Visionen hast du für die **HaarspendeHelden**? Gibt es Pläne, das Projekt auszuweiten oder neue Initiativen zu starten, um noch mehr Kindern helfen zu können?

SL **Meine Visionen sind riesig.** Mein größtes Herzensanliegen ist es, noch viel mehr Menschen – auch weit über 18 Jahren – mit Perücken ein neues Lebensgefühl zu schenken. Denn wenn Haare durch Krankheit oder genetische Ursachen fehlen, sollte es niemals vom Geldbeutel abhängen, ob man sich wieder schön, stark und selbstbewusst fühlen darf. Der nächste große Schritt ist deshalb ein eigenes Perückengeschäft – spezialisiert auf Kinder und Jugendliche. So etwas gibt es bisher nicht. **Ich wünsche mir einen Ort, der mehr ist als ein Laden:** einen geschützten Raum voller Würde, mit einfühlsamer Beratung, liebevoll gestalteten Bereichen – und Rückzugsmöglichkeiten, die Intimität und Vertrauen schaffen. Jeder Mensch soll sich dort gesehen, verstanden und wertgeschätzt fühlen.

Bei Kurzhaarperücken sind Naturhaare technisch nicht möglich, deshalb stellen und Perücken für Jungen vor riesige Herausforderungen.

Es gibt so gut wie gar keine Jungen-Kinderperücken im Kunsthaarbereich, dies möchte ich mit Max Rieswick ändern. Wir planen schon an unserer eigenen Linie genau in den Bereich.

Doch auch das Thema Nachhaltigkeit treibt mich weiter um. Aus Haarresten, die wir nicht für Perücken verwenden können, möchten wir Filzteppiche fertigen lassen – mit echtem Umweltbeitrag. Aber dazu später mehr: Mir ist wichtig, dass wir erst Wirkung zeigen, bevor wir darüber sprechen. Wenn es so weit ist, wird das auch ganz transparent sein.

Also ja – ihr dürft gespannt sein. **Die HaarspendeHelden** entwickeln sich weiter. Mit Herz, mit Vision, und immer für die Menschen, die uns brauchen.

BG Gibt es besondere, bewegende Geschichten oder Momente mit Kindern und ihren Familien, die du durch die HaarspendeHelden erlebt hast und die dich besonders motivieren?

SL **Jede einzelne.**

Jede Geschichte ist besonders und einzigartig. Von den Kindern, die zu mir kommen, um Haare zu spenden – meine kleinen großen HaarspendeHelden. Über all die wundervollen Menschen, die ihre Haare spenden, bis hin zu den Kindern und Jugendlichen, denen ich eine Perücke schenken durfte.

Sie alle sind mein Warum!

Ich habe in letzter Zeit viele Kinder mit Alopecia kennengelernt – und ich kann ganz klar sagen:

Sie haben mir gezeigt, was echtes Strahlen bedeutet. Wie viel Kraft, Würde und Lebensfreude man mit sich tragen kann – ganz ohne Haare.

Aber auch, wie wichtig Haare trotzdem sind:

nicht aus Eitelkeit, sondern als Teil von Identität, Selbstwert und Kindsein.

Und noch etwas habe ich gelernt:

Der Weg zu einer Perücke ist für viele Kinder verdammt lang und verdammt schwer. Viele Familien haben keine Infos, keine Ansprechpartner, keine Unterstützung. Genau deshalb gehe ich jetzt mit **HaarspendeHelden** in die Öffentlichkeit – weil ich mehr Familien helfen will, die bisher niemand gesehen hat. Diese Kinder bringen mich selbst immer wieder in meine eigene Dankbarkeit: dafür, gesund zu sein, zufrieden zu sein – und helfen zu können.



Ein paar ihrer Worte vergesse ich nie:

Ein Mädchen mit fünf Jahren sagte:

*„Ich ziehe erst wieder Prinzessinnenkleider an,
wenn ich Haare habe.“*

Ein anderes erzählte:

*„Manchmal will ich einfach nur unsichtbar sein
– und mit Haaren geht das besser.“*

Und eines sagte mir unter Tränen:

*„Alle denken, ich habe Krebs. Ich werde nur noch
mitleidig angeschaut. Eltern ziehen ihre Kinder von
mir weg, weil das andere Kind erkältet ist und mich
nicht anstecken soll.“*

Diese Geschichten lassen mich nicht los. Und ich will,
dass sie gesehen werden. Nicht, weil sie traurig sind –
sondern weil sie zeigen, was wir bewirken können...

Mit Haaren. Mit Spenden.

Mit Aufmerksamkeit.

Mit echter Menschlichkeit.



Beauty Group

UNSERE STARKEN MARKEN

**milk
shake**

THE MALE TOOLS & Co.
DEPOT
ORIGINAL FORMULAS

simply zen
essential | approach

elchim
M I L A N O


ALTERNA

JOICO
the **joi** of healthy hair

KIZÁMU
PROFESSIONAL SCISSORS

FOLLOW US ON

