



Existenzgründer  
stellen sich vor...



## Ein schöner Bart braucht Pflege

**WIM-SERIE (TEIL 71)** WiM stellt jeden Monat Existenzgründer vor. In dieser Ausgabe: Joav ben Jaakow, der mit geringem Eigenkapital gestartet ist und heute mit seinem Unternehmen Bartpflegeprodukte an rund 6.000 Filialen ausliefert.

**N**och vor wenigen Jahren war es undenkbar, mit einem Dreitagebart in ein Bewerbungsgespräch zu gehen. „Mittlerweile ist der Bart gesellschaftsfähig, aber gepflegt muss er sein“, wie Joav ben Jaakow, Gründer der Bartpracht GmbH, betont. Der 34-jährige gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann hatte festgestellt, dass Männer heute mehr Wert auf eine gepflegte Erscheinung legen, wurde auf der Suche nach einem hochwertigen Bartpflegeprodukt allerdings enttäuscht: Kein Produkt konnte ihn überzeugen und so entschied er, selbst ein Bartöl für den Eigengebrauch zu kreieren. Dieser Gedanke fand im Freundeskreis Anklang und schnell war die Idee zur Gründung eines eigenen Unternehmens geboren.

### *Lean-Start-up*

Joav ben Jaakow entschied sich 2014 für den Lean-Start-up-Ansatz: mit möglichst wenig Kapital und ohne lange Vorabplanung durch Learning by doing Produkte auf den Markt zu bringen. Im ersten Schritt mussten Firmen gefunden werden, die das von ben Jaakow entwickelte Bartöl nach seinen Wünschen herstellen konnten. Dann folgte Schritt zwei – eine Internetseite, auf der dieses Öl mit entsprechenden Werbemaßnahmen angeboten wurde. Drittens war eine Entscheidung zur Produktion zu finden: interessierten sich in einem bestimmten Zeitraum ausreichend kaufwillige Kunden, dann konnte gestartet werden. Der Vorteil an diesem Vorgehen ist, dass keine eigenen Produktionsstätten errichtet, keine Pro-

duktion auf Verdacht, keine Lagerhaltung organisiert werden musste. Und im weiteren Verlauf der Unternehmensentwicklung lässt sich das Produktportfolio nach und nach ausdehnen.

### *Unternehmen*

Die Bartpracht GmbH ist mit zehn Mitarbeitern und sieben Handelsvertretern hauptsächlich im B2B-Geschäft tätig und beliefert Drogerien und Händler wie dm, Müller, Kaufland, Edeka oder Real. Insgesamt sind es knapp 6.000 Filialen in ganz Europa, in denen die Bartpflegeprodukte von ben Jaakow zu finden sind, neben Amazon und dem eigenen Onlineauftritt, die beide das B2C-Geschäft darstellen. Darüber hinaus zählen auch Friseure,

## Steckbrief Unternehmen



Lesen Sie die WiM mobil per App!

Barber und Onlineshops zu den Kunden. Die Produktpalette erstreckt sich von Bartölen in verschiedenen Duftnoten, Bartseife oder Wachs über Bürsten, Kämme und Bartcreme bis hin zu Kosmetikaschen – ein Sortiment, das Jaakow nach eigenen, strengen Qualitätsvorschriften von anderen Firmen herstellen lässt, während er selbst sich auf die Produktentwicklung konzentriert. Um eine möglichst breite Käuferschicht zu erreichen, arbeitet Jaakow in drei Preissegmenten mit drei unterschiedlichen Marken: Beard Basic, Bartpracht und Bart Royal. In Zukunft soll Bart Royal durch Men Royal erweitert werden mit einem durchgängigen Konzept als Männerkosmetikmarke. Dabei sollen dann

### DAS UNTERNEHMEN

Bartpracht GmbH  
Henlestraße 15, 97074 Würzburg  
Telefon: +49 931 32957402  
info@bartpracht.de, www.bartpracht.de  
www.facebook.com/bartpracht

### DIE PERSONEN

**Joav ben Jaakow** und **Nicoletta ben Jaakow** (beide Geschäftsführer)

### DIE IDEE

Herstellung und Vertrieb von Bartpflegeprodukten, die meist rein aus natürlichen Rohstoffen entwickelt werden.

### GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG

Wachstum in einem Markt, der viele „Me too“-Wettbewerber kennt.

### PLÄNE

Entwicklung eines durchgängigen Konzepts von der Bartpflege bis hin zur qualitativ hochwertigen Komplettpflege mit einem Duft „von Kopf bis Fuß“. Etablierung der kompletten Männermarke Men Royal, national und international.

Sie haben in den letzten Jahren neu gegründet und etwas zu erzählen? Sie möchten anderen Mut machen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen? Sie können sich vorstellen, mit Ihrer eigenen Erfolgsgeschichte in dieser Rubrik zu erscheinen? Kontaktieren Sie uns:

Katja Reichert, Telefon: 0931 4194-311,  
E-Mail: katja.reichert@wuerzburg.ihk.de



Veranstaltungen für Gründer

[www.wuerzburg.ihk.de/ex-seminare](http://www.wuerzburg.ihk.de/ex-seminare)

nicht nur Männer als Kunden direkt angesprochen werden, sondern auch Frauen, die für ihre Männer einkaufen. Diese Kunden findet Bartpracht vornehmlich über Social-Media-Kanäle wie Facebook, Instagram, aber auch Youtube oder die eigene Webseite. Darüber hinaus wirbt das Unternehmen mit Displaykampagnen in Malls und Flughäfen.

Innerhalb von nur vier Jahren hat Joav ben Jaakow ein beachtliches Unternehmen auf die Beine gestellt und rät potenziellen Gründern, mit ihrer Idee in die Offensive zu gehen: „Einfach probieren! Die Welt gehört den Mutigen – mutig ist, wer Angst hat, es aber trotzdem probiert.“

*Text: Dr. Bernhard Rauh; Fotos: Bartpracht GmbH*

