



## Facts & Figures zur Beauty- und Wellnessbranche

Die Beauty-, Wellness- bzw. Gesundheitsbranche boomt. Über 150.000 Friseurbetriebe und Kosmetikerinnen / Kosmetiker bedienen den Markt in Deutschland und verdeutlichen so das eindrucksvolle Potenzial in dieser spannenden Branche.



### Schönheitsindustrie: Neue Kundengruppen und Digitalisierung

Die Beauty- und Wellnessindustrie befindet sich im stetigen Wandel: Neue Kundensegmente werden erschlossen (z. B. Männer werden als Zielgruppe zunehmend relevant), neue Anwendungen und Behandlungen erobern den Markt, globale Trends setzen sich schnell lokal durch und der Onlinevertrieb sowie digitales Marketing spielen eine zentrale Rolle.



### Hiscox Beauty & Wellness Studie

Die Dynamik des Marktes haben wir zum Anlass genommen, um eine Studie in der Zielgruppe durchzuführen und zu prüfen, wie sich die Erwartungen an Versicherungsschutz in diesem Wachstumsmarkt entwickelt haben.

## Die Branche im Wandel

### Behandlungen gehen tiefer

Über 63% der Befragten erklärten, dass sie auch „invasive“ Behandlungen im Portfolio haben. Als Beispiele wurden hier Micro-Needling, Chemical Peelings und permanent Make-up genannt.

### Kreative Branche – Vielfältige Angebote und Services

Über 92% der Befragten gaben an, zusätzliche Leistungen zu ihrem Kerngeschäft anzubieten.

### Eigener Salon / eigenes Studio als Basis

Alle Befragten üben ihre Tätigkeit in extra dafür angemieteten gewerblichen Räumen aus, knapp die Hälfte davon hat sogar eine Immobilie mit mehreren Räumen. Interessant ist auch, dass über 25% der Teilnehmenden ihre Dienstleistungen zusätzlich zuhause beim Kunden anbieten.

## Handel mit Produkten ist weit verbreitet

60 %

Knapp 60% der Befragten verkaufen Produkte (z. B. Pflegeprodukte, Kleidung etc.) direkt im eigenen Studio / Salon.

44 %

betreiben darüber hinaus einen Online-Store.

36 %

nutzen zusätzlich digitale Marketplaces (z. B. Amazon).

6 %

Lediglich 6% gaben an, keine Produkte zu vertreiben.



### Ausstattung ist ein erheblicher Sachwert

Der Ausstattungswert ist pro Befragtem sehr individuell und so ergibt sich eine Datenreihe, die bei 10.000 Euro startet und in einen Millionenbetrag steigt. Vor allem Geräte sind teure Investitionsgüter, aber auch Behandlungsmittel und Inventar für den Verkauf summieren sich schnell.



### Influencing als Nebenerwerb

**54,3%** aller Befragten gab an, in Nebentätigkeit als Influencer in Social Media und auf Events tätig zu sein.

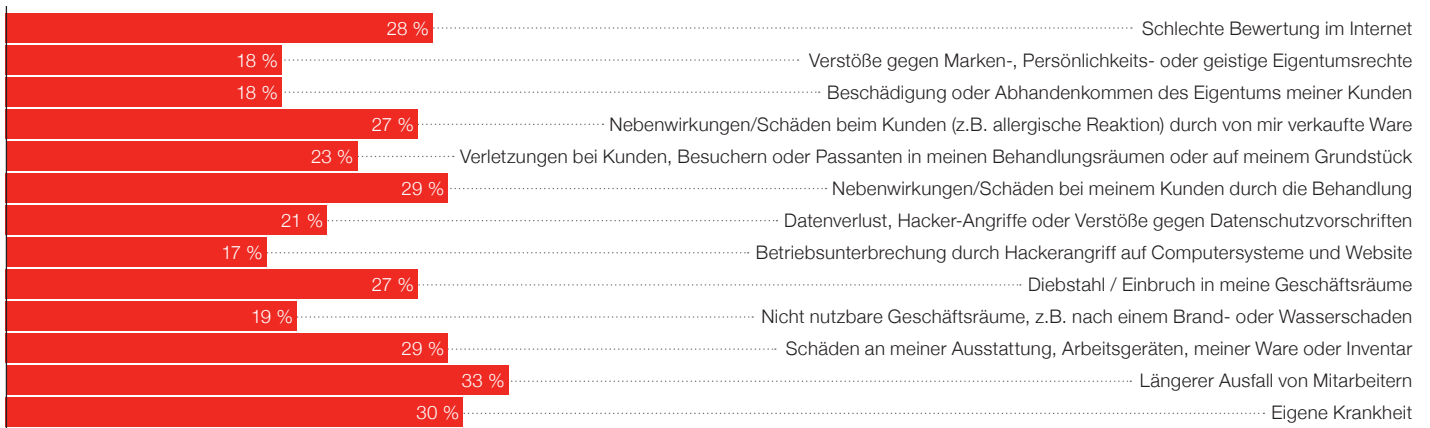


### Zunehmende Digitalisierung

**Knapp 80%** verwalten ihre Kundendaten digital, ebenso viele nutzen ein Online-Terminbuchungssystem.

## Krankheit macht am meisten Sorgen

Danach befragt, welche Risiken als besonders riskant für die berufliche Tätigkeit eingeschätzt werden, dominiert die Angst vor eigener Krankheit bzw. der Erkrankung der Mitarbeitenden (bis zu 5 Antworten möglich)



## „Beauty by Hiscox“ – optimale Absicherung für die Branche

Basierend auf den Ergebnissen der Hiscox Beauty Studie haben wir mit Beauty by Hiscox ein Angebot geschaffen, das den modernen Risiken der Beauty- und Wellnessbranche gerecht wird und ihren Bedarf an passgenauen Versicherungsschutz deckt:

### Betriebshaftpflichtversicherung zur Absicherung von Personen- und Sachschäden und darüber hinaus

- ✓ inkl. Produkthaftung bei Handel / Verkauf von Produkten und Waren
- ✓ inkl. Absicherung der Nebentätigkeiten als z. B. Influencer oder im Online-Marketing
- ✓ inkl. Schutz bei negativen Kundenbewertungen
- ✓ inkl. Absicherung bei Verstößen gegen das Gleichstellungsgesetz (AGG)

### Zusätzlich Schutz auf Wunsch:

- ✓ Sachversicherung zur Absicherung der Betriebsausstattung, der Elektronik und des Wareninventars

Alle Produkthighlights  
finden Sie hier:

[Zum Highlightsheet](#)

