

Von Fachleuten entwickelt Von Fachleuten empfohlen.

Die Idee zu Sweat-Off entstand vor über 20 Jahren. In seinem Alltag begegnete Prof. Dr. Raulin immer wieder Menschen, die ihr Schwitzen stark belastete.

Unzufrieden mit den Produkten auf dem Markt, begann er selbst ein Antitranspirant zu entwickeln – in enger Zusammenarbeit mit den Betroffenen. 2006 schließlich brachte er den Sweat-Off Roll-On auf den Markt. Innerhalb weniger Jahre konnte sich Sweat-Off in Fachkreisen etablieren und wird bis heute gerne von Fachärzt:innen empfohlen.

UNSER ZIEL WAR ES,EINE LÖSUNG ZU BIETEN,
DIE WIRKSAMKEIT UND VERTRÄGLICHKEIT VEREINT. LANGFRISTIG
WOLLTEN WIR UNS ALS ANTITRANSPIRANT-EXPERTEN AUF DEM
DEUTSCHSPRACHIGEN MARKT ETABLIEREN.

PROF. DR. RAULIN

Gründer, Sweat-Off







VOM KLASSISCHEN APOTHEKENPRODUKT ZUR DIGITALEN B2C-BRAND.

2018 erkannte Prof. Dr. Raulin, dass das Unternehmen eine deutlich digitalere Ausrichtung brauchte, die gleichzeitig die Endkund:innen stärker in den Blick nehmen sollte. Deshalb machte er den Weg frei für eine neue Geschäftsführung: die damals erst 27-jährige <u>Oxana Zhuravkova</u>, eine echte Digital Native mit jahrelanger Erfahrung im Bereich Usability & UX, Social Media Marketing & Media Innovation.

Zhuravkova begann in mühseliger Kleinstarbeit von Schrankwänden voller Leitz-Ordner auf ein voll digitalisiertes Unternehmen umzustellen, dessen Team heute zu nahezu 100 % remote arbeitet. Ebenso überarbeitete sie das Marketingkonzept und setzte konsequent auf digitale Vermarktung (SEO/SEA, Meta Ads, Influencer Marketing).

Mit Erfolg: Trotz Pandemie erlebte Sweat-Off ein starkes Umsatzwachstum.

Seit 2024 gibt es Sweat-Off nicht nur in Deutschland, sondern auch in der Schweiz. Im April diesen Jahres eröffnete das Unternehmen dort einen Firmensitz und Onlineshop. Weitere Expansionen sind geplant.