



## Jo Malone

AUTOR/IN · PROMINENTE/R

Die meisten Verbrauchermarken scheitern an der Kluft zwischen dem Instinkt des Gründers und der betrieblichen Größe, die für den Wettbewerb erforderlich ist. Etwas Einzigartiges aufzubauen ist schwer. Es erneut aufzubauen, nachdem man verkauft hat, sich zurückgezogen hat und ein zweites Mal am Küchentisch anfängt, ist ein ganz anderes Problem. Führungskräfte wollen wissen, was diese Reise übersteht und was auf der Strecke bleibt.

Jo Malone CBE ist die britische Parfümeurin und Unternehmerin, die Jo Malone London in ihrer eigenen Küche ins Leben rief, das Unternehmen an Estee Lauder verkaufte und eine zweite, wegweisende Parfümmarke namens Jo Loves gründete – und das alles ohne formale Ausbildung und trotz schwerer Legasthenie.

### Jo Malone's 2026 Biographie

#### Warum Unternehmen mit Jo Malone zusammenarbeiten

- Sie hat eine Luxusmarke für Konsumgüter von Grund auf aufgebaut, verkauft und neu aufgebaut. Nur wenige Gründer, die über Unternehmertum sprechen, können dies zweimal von sich behaupten.
- Ihr kreativer Prozess ist konkret: Wie aus einem Duft ein Produkt wird, wie aus einem Produkt ein Verkaufsstand wird, wie aus einem Verkaufsstand eine Kategorie wird. Nützlich für Marketing-, Einzelhandels- und Innovationsteams, die mit immateriellen Werten arbeiten.
- Sie spricht offen über den Verkauf eines Unternehmens, das ihren Namen trägt, die darauf folgenden Jahre der Wettbewerbsverbotsfrist und die Disziplin, neu anzufangen. Ein seltenes Thema in Vorträgen von Gründern.
- Ihre Geschichte verwandelt persönliche Widrigkeiten in kommerzielle Argumente, ohne in Sentimentalität zu verfallen. Legasthenie, Schulabbruch mit 13 und eine Krebsdiagnose mit 40 werden als Beiträge zu ihrem Aufbau dargestellt, nicht als motivierende Einlagen.
- Sie bringt die Glaubwürdigkeit einer Marke mit, die eine Kategorie definiert hat, gepaart mit der Sichtweise einer Unternehmerin darauf, was dafür nötig war.

#### Biografische Höhepunkte

- Gründete 1994 Jo Malone London; eröffnete den ersten Laden in der Walton Street, London; verkaufte das Unternehmen 1999 an The Estee Lauder Companies.
- War nach dem Verkauf als Kreativdirektorin von Jo Malone London tätig

#### VERFÜGBAR FÜR

- After-Dinner-Engagement
- Gastauftritt

#### JOS SPRECHENDE THEMEN

- Geschäftsmodellinnovation
- Kreativität
- Kundenerfahrung & Marketing
- Markenstrategie
- Unternehmertum

#### SPRACHEN: Englisch

und schied 2006 aus dem Unternehmen aus.

- Gründete 2011 Jo Loves und baute von ihrem Küchentisch in London aus ein zweites Parfümhaus auf.
- Autorin von „Jo Malone: My Story“, erschienen 2016 bei Simon and Schuster UK.
- Moderierte gemeinsam mit Nick Leslau die BBC One-Sendung „High Street Dreams“ (2010) und betreute kleine Produktunternehmer.
- Wurde 2008 zum MBE und 2018 im Rahmen der Queen's Birthday Honours zum CBE ernannt, für ihre Verdienste um die britische Wirtschaft und die GREAT-Kampagne.

## **Biografie**

Jo Malone London wurde 1994 in der Walton Street mit einer Handvoll Düften und fast keinem Marketingbudget eröffnet. Bis 1999 wurde das Unternehmen von The Estee Lauder Companies übernommen und zu einem der prägenden Luxusparfümhäuser der folgenden zwei Jahrzehnte ausgebaut. Die Gründerin blieb bis 2006 als Kreativdirektorin tätig und verließ dann die Marke, die ihren Namen trug.

Es folgten fünf Jahre Wettbewerbsverbot. 2011 gründete sie Jo Loves, erneut in einer Küche, diesmal jedoch mit der Erfahrung, ein führendes Unternehmen in dieser Kategorie aufgebaut zu haben, und der Einschränkung, eine Parfümmarke aufzubauen, ohne wie zuvor von ihrem eigenen Namen zu profitieren. Zwei unterschiedliche Unternehmen, beide verwurzelt in derselben Kunst der Duftkreation als kommerzielles Konzept.

Der persönliche Werdegang hinter den Unternehmen ist ungewöhnlich geradlinig. Als schwer legasthene verließ sie die Schule mit 13 Jahren und absolvierte eine Ausbildung zur Gesichtstherapeutin. Im Jahr 2003, zwei Jahre nach dem Verkauf an Estee Lauder, wurde bei ihr eine aggressive Form von Brustkrebs diagnostiziert, die in New York behandelt wurde. Beide Episoden tauchen in den 2016 erschienenen Memoiren „Jo Malone: My Story“ sowie in ihren Vorträgen auf – als Substanz und nicht als bloßer Hintergrund.

Für ein hochrangiges Publikum ist der Wert konkret. Sie hat die Rolle der Gründerin in zwei verschiedenen Phasen ausgeübt, weiß, was eine Übernahme für eine Marke und deren Gründer bedeutet, und kann die spezifischen Entscheidungen – Preisgestaltung, Verpackung, Ladengestaltung, Vertrieb – beschreiben, die eine Idee in eine Produktkategorie verwandelt haben. Ihr CBE-Titel im Jahr 2018 wurde ihr für Verdienste um die britische Wirtschaft und die GREAT-Kampagne verliehen, womit die Bedeutung ihres Unternehmens für den Export gewürdigt wurde.

## **Wichtige Vortragsthemen**

- Gründerhandwerk und Aufbau von Verbrauchermarken
- Skalierung von Luxus vom Küchentisch zum globalen Verkaufsstand
- Verkauf eines Unternehmens, das Ihren Namen trägt
- Neuausrichtung nach einer Übernahme und Wettbewerbsverbot
- Kreativität als unternehmerische Disziplin
- Belastbarkeit unter persönlichem und geschäftlichem Druck
- Britische Kreativwirtschaft auf der internationalen Bühne

## **Ideal für**

- Gründer, CEOs und Vorstände von Konsumgüter-, Einzelhandels- und

Luxusunternehmen

- Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Marken und Produktentwicklung, die Premium-Angebote aufbauen oder neu positionieren
- Innovations- und Kreativteams, die immaterielles Know-how in kommerzielle Ergebnisse umsetzen
- Führungskräfte, die sich mit Fragen zu Übernahmen, Integrationen oder der Situation von Gründern nach dem Exit befassen

## Ergebnisse für die Teilnehmer

- Der Bericht eines Gründers darüber, wie eine branchenführende Marke tatsächlich aufgebaut, preislich positioniert und vermarktet wird – aus der Perspektive der Entscheidungsträger
- Ein direkter Einblick in die Auswirkungen von Verkauf und Integration auf ein Unternehmen und seinen Gründer – nützlich für jeden, der sich auf diesen Übergang vorbereitet oder ihn gerade durchlebt
- Ein praktisches Beispiel für kreative Disziplin: Wie ein Duft, eine Kerze und ein Verkaufsstand zu einem schlüssigen kommerziellen Angebot werden
- Eine fundierte Perspektive auf Resilienz, gewonnen aus schwerer Legasthenie, einer Krebsdiagnose und dem zweimaligen Neuanfang aus dem Nichts
- Eine erneute Überzeugung, dass Handwerkskunst und kommerzieller Maßstab im Konsumgütergeschäft keine Gegensätze sind

## Jo Malone's Videos

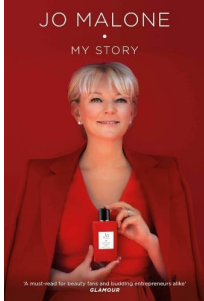


## Was die Kunden von Jo Malone sagen

Berührend, realistisch und voller Entschlossenheit – wertvolle Einblicke eines Unternehmers in der Spätphase.

*News International*

## JO'S LETZTE BÜCHER



### Jo Malone: Meine Geschichte

## Jo Malone's 2026 speaking fees

Die spezifischen Gebühren liegen innerhalb der angegebenen Spanne. Diese dienen nur als Richtwerte und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

	EUR	GBP	USD
<b>Land</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
<b>Asien-Pazifik</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Europa</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Naher Osten &amp; Afrika</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Südamerika</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Großbritannien</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
<b>US-Ostküste</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>US-Westküste</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Virtuell</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000