

Meilensteine einer Firmengeschichte

Als Mary Kay Ash 1963 die Firma Mary Kay Cosmetics in Dallas gründete, glaubte niemand außer ihr, dass sie jemals Erfolg haben würde. Wenig Geld, ein winziges Büro und eine neunköpfige Vertriebsorganisation weckten nicht gerade Vertrauen in der texanischen Geschäftswelt. Aber sie hatte etwas, was alle anderen nicht hatten – einen Traum. Sie wollte eine Firma für Frauen schaffen, die sie von der ewigen Qual der Wahl zwischen Beruf und Familie befreien sollte. Sie bot ihnen durch Direktvertrieb von Kosmetikprodukten die Möglichkeit, finanzielle Unabhängigkeit, Karriere und Selbstverwirklichung mit der Familie zu vereinbaren. Tausende von Frauen erkannten die Chance, die ihnen geboten wurde, und machten Mary Kay Cosmetics zu dem, was es heute ist: ein international erfolgreiches Unternehmen mit weltweit 1,8 Mrd. Dollar Umsatz zu Großhandelspreisen und gut 1,5 Mio. selbständigen Schönheits-Consultants über in 30 Ländern.

Der folgende Überblick zeigt das Wachstum einer Firma, die in den USA seit Jahren zu den zehn besten Arbeitgebern für Frauen zählt.

- 1963** Am 13. September gründet Mary Kay Ash mit ihrem Sohn Richard Rogers und \$ 5.000 Startkapital die Firma Mary Kay Cosmetics. Ihre Vertriebsorganisation besteht aus neun Frauen.
- 1968** Mary-Kay-Aktien werden im freien Effektenhandel angeboten. Mary Kay Ash ist Aufsichtsratsvorsitzende und ihr Sohn Präsident der Gesellschaft.
- 1970 – 77** Bau des Mary-Kay-Werkes in Dallas, eine der größten Anlagen der Kosmetikindustrie im Südwesten der USA.
- 1976** Mary Kay Cosmetics ist erstmals an der New Yorker Börse notiert.
- 1978** Die Niederlassung in Kanada öffnet ihre Tore.
- 1980** Eröffnung der Mary-Kay-Niederlassung in Argentinien.
- 1983** Mary Kay Cosmetics Inc. feiert ihr 20-jähriges Jubiläum. Sie zählt 195.000 Consultants weltweit. Der Umsatz zu Großhandelspreisen beträgt über 300 Mio. Dollar.

.../...

- 1984** Eröffnung der Mary-Kay-Niederlassung in Uruguay.
- 1985** Die Firma Mary Kay kehrt durch gezielte Rückkaufspolitik in den privaten Besitz der Familie zurück.
- 1986** Die deutsche Niederlassung wird am 13. Mai in Martinsried bei München eröffnet. Der Verkauf hat bereits am 1. April begonnen. Mary Kay Deutschland zählt bei der Eröffnungsfeier 169 Consultants.
- 1987** Mary Kay Ash wird Ehrenvorsitzende von Mary Kay Cosmetics.
- 1988** Niederlassungen in Mexiko, Malaysia und Singapur.
Mary Kay Ash unterstützt die Krebsforschung: Als ehrenamtliche Vorsitzende des Texas Breast Screening Project produziert sie einen Werbefilm über Brustkrebs-Früherkennung.
- 1989** Moratorium in Bezug auf Tierversuche. Mary Kay Cosmetics übernimmt damit eine Vorreiterrolle in der Kosmetikindustrie. Alternative Testmethoden ohne Tierversuche werden eingesetzt.
Beginn des firmeninternen Recyclingprogramms.
- 1991** Niederlassungen in Taiwan, Neuseeland und Guatemala.
- 1992** Gründung der Mary-Kay-Stiftung für Krebs-Immuntherapieforschung in Dallas.
Eröffnung der Mary-Kay-Niederlassungen in Spanien und Schweden.
- 1993** Die Firma feiert ihr 30-jähriges Jubiläum. Sie hat weltweit 325.000 Beauty-Consultants; der Umsatz zu Großhandelspreisen beträgt 1,4 Mrd. Dollar.
Mary Kay Cosmetics wird als „Fortune 500“-Firma genannt.
Eröffnung der Niederlassungen in England, Norwegen und Russland.
Das Umweltprogramm der UN (UNEP) und die Internationale Modegruppe wählen Mary Kay Cosmetics zum ersten Empfänger des „Mode- und Umweltpreises“, führend in der Kategorie „Schönheit/Parfüm“.
Zum zweiten Mal wird Mary Kay Cosmetics als einer der zehn besten Arbeitgeber für Frauen und einer der 100 besten Arbeitgeber insgesamt in den USA genannt.

- 1994** Mary Kay Cosmetics wird zum zweiten Mal in der „Fortune 500“-Liste aufgeführt und liegt 57 Plätze weiter vorn als beim ersten Mal.
- Mary Kay Cosmetics erhält den Financial Times Television ALP Action Award für das Recycling-Video der Firma.
- 1995** Mary Kay ist eine der erfolgreichsten Marken für Hautpflege und Dekorativkosmetik in den USA. Umzug in ein neues, größeres Verwaltungsgebäude.
- Eröffnung der Niederlassungen in Portugal und China.
- 1996** Mary Kay Cosmetics Deutschland vereinbart im März eine offizielle Zusammenarbeit mit der Deutschen Krebshilfe.
- Mary Kay Cosmetics Deutschland feiert ihr 10-jähriges Jubiläum. Der Jahresumsatz beträgt DM 48 Millionen.
- 1997** Eröffnung der Niederlassung in der Tschechischen Republik.
- 1998** Geschäftseröffnung in Brasilien, Holland und El Salvador.
- 1999** Eröffnung der Niederlassungen in Hong-Kong und der Schweiz.
- 2000** Geschäftseröffnung auf den Philippinen.
- 2001** Die Firmengründerin Mary Kay Ash verstirbt am 22. November. Ihr Sohn Richard Rogers, Mitbegründer von Mary Kay Inc., übernimmt die Unternehmensleitung.
- Mary Kay Cosmetics Deutschland wird Mitglied im renommierten Bundesverband für Direktvertrieb Deutschland „Gut beraten – zu Hause gekauft“.
- 2002** Mary Kay Cosmetics wird für seine Bemühungen zum Schutze gewaltbedrohter Frauen, Jugendlicher und Kinder ausgezeichnet.
- 2003** Mary Kay Cosmetics feiert sein 40. Firmen-Jubiläum.
- Mary Kay Ash wird von der Baylor University, Texas, zur „Größten Unternehmerin in der Geschichte Amerikas“ erklärt.
- Geschäftseröffnung in Polen
- 2005** Geschäftseröffnung in Moldawien

Stand: Oktober 2005

Die selbständige Vertriebsorganisation

Mary Kay hat eine Vertriebsstruktur entwickelt, die auf selbständiger Unternehmerschaft beruht. Weltweit sind über 1,5 Mio. Schönheits-Consultants in über 30 Ländern tätig.

Damit ist Mary Kay Cosmetics die zweitgrößte Direktvertriebsfirma der Welt im Kosmetikbereich.

Die deutsche Niederlassung existiert seit 1986 und zählt über 14.000 Consultants, die in Verkaufgruppen oder Units aufgeteilt sind. Zurzeit gibt es über 200 dieser Units mit je einer Verkaufsdirektorin an der Spitze. Allen Frauen, die bei Mary Kay Cosmetics beginnen, stehen die gleichen Karrieremöglichkeiten offen.

Die Schönheits-Consultant

Sie ist selbständig, führt ihr eigenes Geschäft, ist aber nicht sich selbst überlassen. Mary Kay Cosmetics unterstützt sie durch Training, Öffentlichkeitsarbeit, Verkaufshilfen und Meetings, um sie ständig über neue Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten. Außerdem steht jeder Consultant ihre Direktorin mit Rat und Tat zur Seite.

Bevor sie ihre erste Gesichtspfleges Schulung abhält, absolviert die neue Consultant den „Perfekten Start“. Dabei nimmt sie als Gast an mindestens drei Gesichtspfleges Schulungen einer erfahrenen Kollegin teil, erhält eine gründliche Einweisung durch ihre Verkaufsdirektorin und arbeitet darüber hinaus das Schulungsmaterial der Firma durch.

Von Anfang an lernt die neue Consultant die Grundsätze zur Durchführung einer erfolgreichen Gesichtspfleges Schulung, die Vereinbarung weiterer Schulungstermine, das Anwerben neuer Consultants und effektive Geschäftsführung, kurz: alles, was sie braucht, um ihren Kunden optimalen Service zu bieten und erfolgreich zu sein.

Die Verkaufsdirektorin

Die selbständige Verkaufsdirektorin, die durch Verkauf, Teamaufbau und Teamführung diese Stellung erreicht hat, ist ebenfalls selbständige Geschäftsfrau. Sie steht ihrer Unit jederzeit zur Seite. In wöchentlichen Meetings vermittelt die Direktorin, wie man sein Geschäft führt und erweitert. Durch ihr Engagement beim persönlichen Verkauf, beim Anwerben neuer Consultants und durch ihre Führungsqualitäten innerhalb der Unit steuert und fördert sie ihren Erfolg und ihre Karriere selbst.

.../...

Die weiteren Aufstiegsmöglichkeiten

Der Aufstieg zur Verkaufsdirektorin ist noch lange nicht das Ende der Karriereleiter bei Mary Kay Cosmetics. Es geht weiter über die Senior-Direktorin und die Leitende Direktorin bis zur Nationalen Verkaufsdirektorin. Die Nationalen Verkaufsdirektorinnen von Mary Kay USA gehören zu den bestbezahlten Geschäftsfrauen der Welt. In Deutschland haben bereits vier Damen diesen hohen Rang erreicht.

Kein „Schneeball-System“

Mary Kay Cosmetics ist nicht nach dem „Schneeball-System“ aufgebaut, bei dem einer vom anderen für immer mehr Geld einkauft, bis der letzte Abnehmer auf seiner Ware sitzen bleibt. Bei Mary Kay bezieht jede Mitarbeiterin, ob Consultant oder Direktorin, ihre Ware direkt von der Firma zu den gleichen Bedingungen und mit den gleichen Handelspreisen – je nach Auftragshöhe. Da jede Consultant den Status einer selbständigen Unternehmerin hat, ist die persönliche Unabhängigkeit für alle gewährleistet.

Eine Lebensphilosophie

Mary Kay Cosmetics bietet Frauen nicht nur in finanzieller Hinsicht eine Karriere, sondern auch die Chance zur Selbstverwirklichung, zu Unabhängigkeit und Anerkennung. Für inzwischen über 1,5 Mio. Schönheits-Consultants ist Mary Kay zu einer Lebensphilosophie geworden.

Mary Kay ermutigt alle, nach der „Goldenen Regel“ zu handeln: „Behandle andere so, wie du selbst behandelt werden möchtest“, denn das Verhältnis einer Consultant zu ihren Mitmenschen ist der Schlüssel zu ihrem Erfolg.

Die Produktpalette

Zur Produktpalette gehören eine Systempflege sowie Zusatzpflegeprodukte und dekorative Kosmetik, Sonnenschutz, Nagelpflege und Körperpflegeprodukte, Damen- und Herrendüfte.

Mary Kay Cosmetics geht streng wissenschaftlich an das Thema „Schönheit“ heran. Teams von Fachleuten entwickeln, testen und verbessern ständig die Produkte, welche allesamt die höchsten Qualitätsansprüche auf dem Kosmetikmarkt erfüllen.

Seit 1989 gibt es bei Mary Kay Cosmetics ein Moratorium auf Tierversuche: Es werden keine Tierversuche zum Testen von Produkten bzw. Produktbestandteilen durchgeführt oder in Auftrag gegeben.

Hautpflege

Das Ausfüllen eines **Schönheits-Profiles** mit der Kundin hilft festzustellen, welche Produkte für ihren Hauttyp und Lebensstil geeignet sind. Diese exakte Methode ermöglicht es der Consultant, für jede Kundin ein persönliches Hautpflegeprogramm zusammenzustellen.

Die **TimeWise®-Systempflege** ist die neue Generation der Hautpflege. Sie kombiniert in **nur drei Produkten** die fünf Elemente für schöne Haut (Reinigen, Stimulieren, Erfrischen, Feuchtigkeitsausgleich und Schützen) mit der sichtbaren Wirkung gegen Hautalterung – für jeden Tag und jeden Hauttyp. Mit dieser komprimierten Systempflege, die auf neuesten Forschungserkenntnissen beruht, erhält die Haut alles, was sie braucht, um jugendlich und gesund auszusehen.

Die klassische Mary-Kay-Basispflege erfüllt die fünf Pflegeschritte (s.o.) in fünf auf den jeweiligen Hauttyp abgestimmten Produkten.

Alle Hautpflegeprodukte sind zu 100 % parfümfrei (mit Ausnahme der Velocity®-Linie für junge Haut) und auf Hautreizungen und Allergien klinisch getestet. Keines der Produkte ist komedogen.

Zusatzpflegeprodukte

Mit den Zusatzpflegeprodukten geht Mary Kay Cosmetics auf die besonderen Pflegebedürfnisse unterschiedlicher Hauttypen ein. Sie verbessern die Elastizität der Haut und spenden ihr die Feuchtigkeit, die sie benötigt, um natürlich schön auszusehen.

Dekorative Kosmetik

Mary Kay bietet eine umfangreiche Palette von lang haftenden Lippenstiften, Puderdidschatten, Puderrouges und anderen Dekorativkosmetik-Produkten in wunderschönen Farben für jede Stimmung, jeden Anlass und jeden Typ – vom ganz natürlichen Look über das aufregende Abend-Make-up bis hin zum super trendigen Look.

Nagelpflege

Auch in der Nagelpflege setzt Mary Kay Cosmetics auf die Anwendung mehrerer, genau aufeinander abgestimmter Pflegeschritte.

Düfte

Das Sortiment deckt eine ganze Palette exquisiter Duftbouquets ab, von orientalisches-elegant über blumig-feminin bis hin zu fruchtig-frisch bei Damendüften sowie würzig-holzigen und belebend herben Arrangements bei Herrendüften.

Körperpflege

Mary Kay bietet spezielle Aromatherapie-Produkte zur Körperpflege an: **Duschgel**, **Körperlotion** und dazugehöriges **Duftspray**. Alle Körperpflegeprodukte wurden speziell so entwickelt, dass sich die Haut nach der Anwendung weich, gepflegt und samtweich anfühlt – und strahlend aussieht.

Limited Editions

Zusätzlich zu den regulären Produkten gibt es bei Mary Kay mehrmals jährlich Produkte in limitierter Auflage. Das können Make-up-Farben der Saison sein oder in der Weihnachtskollektion Körperpflege-Produkte zu den regulären Düften.

Sonnenschutz

Mit der in den Sommermonaten erhältlichen Sonnenschutz-Serie **Sun Essentials**, die aus Sonnenschutzprodukten mit verschiedenen Lichtschutzfaktoren und einem Lippenschutzstift besteht, bleibt Mary Kay einmal mehr dem Grundsatz treu, dass die Haut individuelle Pflege und optimalen Schutz verdient. Für attraktive Bräune ohne Sonnenbaden gibt es **Sunless Tanning Lotion**, einen Selbstbräuner ohne Lichtschutzfaktor.

Die Gesichtspflege-Schulung

Das Hauptziel einer solchen Schulung ist es, Hautpflege zu lehren. Gesichtspflege-Schulungen werden meist bei einer Gastgeberin zu Hause abgehalten; die Zahl der Teilnehmerinnen liegt zwischen drei und sechs. Jede Teilnehmerin hat im Rahmen der Gesichtspflege-Schulung die Möglichkeit, speziell auf ihren Hauttyp abgestimmte Produkte unverbindlich auszuprobieren.

Sollte sie nach dem Kauf nicht absolut zufrieden sein, gibt es für alle Produkte eine bedingungslose und unbegrenzte Zufriedenheitsgarantie der Firma Mary Kay Cosmetics: Die Kundin kann ihre Produkte umtauschen oder erhält ihr Geld zurück.

Auch nach der Gesichtspflege-Schulung werden die Gäste von der Consultant weiterhin persönlich beraten, betreut und über Produkt-Neuheiten informiert. Möchten Sie selbst einmal Gastgeberin einer Gesichtspflege-Schulung werden? Dann wenden Sie sich bitte an unsere Kontaktadresse, wir vermitteln Ihnen gerne einen unverbindlichen Beratungstermin.

Die Produktion

Mary Kays Produktionsstätten gehören zu den größten und modernsten der Welt. Das Fabrikgebäude in Dallas, etwa 2,5 Hektar groß, wurde zwischen 1968 und 1980 errichtet und beherbergt vier Abteilungen: Herstellung, Verpackung, Lager und Büros/Labors. Während einer normalen 10-Stunden-Schicht werden zum Beispiel bis zu 55.000 Einheiten Gesichtscreme hergestellt.

Die Mary-Kay-Produktpalette umfasst etwa 200 Produkte, die mit Ausnahme einiger limitierter Produkte und Sonderprodukte von vertraglich gebundenen Herstellern alle in Dallas entwickelt, hergestellt und verpackt werden. Durchschnittlich kauft die Firma Mary Kay Cosmetics pro Jahr etwa sieben Millionen Kilo Rohstoffe und verarbeitet bis zu 150 Millionen Produkt-Einheiten.

Ein eigener Fuhrpark von Mary-Kay-Lastwagen transportiert die fertigen Produkte zu den Versandzentren in den USA, von wo aus sie weltweit versandt werden.

Forschung und Entwicklung

Mary Kays Forschungs- und Entwicklungsstab gehört zu den führenden in den USA. Die Abteilung für Forschung und Entwicklung/Qualitätssicherheit hat einen sehr hohen Standard bei der Entwicklung sowie Testverfahren von Qualitätsprodukten geschaffen und auch den Weg für eine hervorragende Zusammenarbeit mit anerkannten Dermatologen und anderen Fachleuten aus der Medizin bereitet. Alle Produkte werden genauestens auf Allergien, Haut- und Augenirritationen getestet.

Mit computergesteuerten Instrumenten untersuchen die Qualitätsprüfer jeden einzelnen Rohstoff und jedes Endprodukt auf chemische und physikalische Güte. Sie führen zudem mikrobiologische Reinheitstests der Inhaltsstoffe und Produkte durch. Alle Arbeitsplätze der Produktionsstätten werden ebenfalls ständig auf Sauberkeit geprüft, um eine Verunreinigung der Produkte auszuschließen.

Qualität ohne Tierversuche

Seit 1989 ist es bei Mary Kay Cosmetics offizielle Firmenpolitik, Produkte nicht in Tierversuchen zu testen und auch solche Tests nicht in Auftrag zu geben.

Weil Qualität und Sicherheit der Produkte absolute Priorität haben, führt Mary Kay Cosmetics systematisch Testprogramme durch, so zum Beispiel „In-Vitro-Labortests“ – ohne Versuchstiere oder Testpersonen. Mary Kay Cosmetics lässt klinische Tests ihrer Produkte in führenden, unabhängigen Labors durch anerkannte Fachärzte durchführen. Die Mehrzahl der Studien sind Tests zu Hautreizungen und Allergien. Die Wissenschaftler bei Mary Kay werten die Testverfahren und Testergebnisse aus; die Testbedingungen werden von Aufsichtsgremien der Testlabors überprüft.

Mary Kay Cosmetics garantiert für die Sicherheit wie auch für die hohe Wirksamkeit ihrer Produkte. Um dieser Verantwortung am besten und humansten gerecht zu werden, fördert die Firma aktiv die Entwicklung alternativer Testmethoden für Produkte und Inhaltsstoffe ohne Einsatz von Tierversuchen.

So unterstützt Mary Kay Cosmetics zahlreiche amerikanische Institutionen bei ihrem Bemühen um die Entwicklung effektiver alternativer Testmethoden. Die Firma leistete Pionierarbeit bei gemeinschaftlichen Forschungs-Programmen zur Erforschung von In-Vitro-Labortests in Bezug auf Hautreizungen und die Wirksamkeit von Lichtschutzfaktoren.

Auch auf dem europäischen Markt engagiert sich Mary Kay Cosmetics für alternative Forschungsprogramme. In Großbritannien, Irland, Deutschland, Spanien und Portugal ist Mary Kay Cosmetics bereits Mitglied verschiedener nationaler Kosmetikvereinigungen, die alle daran arbeiten, weitere alternative Testmethoden zu entwickeln.

Fakten zum Thema Umweltschutz

Neben dem Ziel, Frauen auf der ganzen Welt in ihrem Streben nach Schönheit zu unterstützen, nimmt Mary Kay Cosmetics auch bei der Sorge um den Erhalt der Natur eine richtungsweisende Position ein.

1. Im Bereich der **Verkaufsverpackungen** wird fast ausschließlich aus Altpapier hergestellte Pappe verwendet. Etwa 95 % der Produktpalette sind bereits in solchen Faltschachteln verpackt, der Rest wird nach und nach ebenfalls umgestellt. Bei immer mehr Produkten wird bereits ganz auf Faltschachteln verzichtet. Transportverpackungen, in denen Produkte an die Niederlassungen und Auslieferungslager sowie an die selbständigen Consultants versandt werden, sind alle aus Altpapier.
2. Mary Kay Cosmetics verwendet für **Druckerzeugnisse** unter anderem umweltfreundliches Papier und bemüht sich, diesen Anteil noch zu erhöhen. Seit Anfang 1992 wird für Beipackzettel, Bestellscheine, aber auch für viele andere Druckerzeugnisse Recyclingpapier verwendet. Im Juni 1992 gab Mary Kay Cosmetics als erste Kosmetikfirma in Deutschland eine Vierfarb-Broschüre aus 100 % Altpapier heraus. Die in der Firma anfallenden Abfälle aus **Karton** und **Papier, Aluminium** und **Plastik** werden gesammelt und der Wiederverwertung zugeführt.
3. Alle **Flaschen** und **Cremetiegel** aus Kunststoff sind auf der Unterseite mit einem „Recycling-Code“ versehen. Dieser zeigt an, aus welcher Art von Kunststoff das Behältnis besteht, was Wiederverwertung ermöglicht und vereinfacht.
4. **Lidschatten-, Rouge- und Puderdosen** sind nachfüllbar. Man kann diese Dosen immer weiterverwenden, indem man die Farben austauscht oder nachfüllt.
5. Mary Kay Cosmetics Deutschland ist seit 1994 Mitglied beim **Dualen System Deutschland („Grüner Punkt“)**. Die Versandkartons aus Wellpappe sind bereits seit Frühjahr 1991 mit dem „RESY“-Zeichen versehen, das ihre Wiederverwertbarkeit bescheinigt.
6. Im Mai 1989 gab die Firma ein **Moratorium für Tierversuche** bekannt. Mary Kay Cosmetics bedient sich alternativer Testmethoden, arbeitet an deren Weiterentwicklung und unterstützt die Forschung auf diesem Gebiet.
7. Für Produkte gibt es eine Auflistung der **Inhaltsstoffe**. Dies erleichtert Allergikern, mit ihrem Arzt festzustellen, ob das jeweilige Produkt für sie geeignet ist. Eine Broschüre mit näheren Informationen und Querverweisen zu den Inhaltsstoffen ist ebenfalls erhältlich.