

EIN LEBEN FÜR DIE KOSMETIK

JACQUELINE PIOTAZ IM INTERVIEW

Die gebürtige Walliserin hat 1987 die Schönheitsinstitute/Geschäfte VANITY the Art of Beauty gegründet gemeinsam mit ihrem Partner Andreas Meixger, im 1996 VANITY Cosmetics und im 2012 das renommierte und international anerkannte, innovative Unternehmen Jacqueline Piotaz Switzerland. Zuvor lebte und arbeitete sie drei Jahre in London und bei McKinsey, war Chief Flight Attendant sowie Beauty-Instruktorin bei der Swissair. «WOW!» hat Jacqueline Piotaz kürzlich zu einem spannenden und kurzweiligen Interview getroffen.

von René Laemmel

«WOW!»: Jacqueline Piotaz, zuerst einmal vielen Dank, dass Sie sich für das Interview Zeit genommen haben. Bitte verraten Sie uns doch, was Sie damals, vor über 30 Jahren, dazu bewogen hat, in die Beautybranche einzusteigen und im 2012 in diesen doch ziemlich umkämpften Markt der Entwicklung von Kosmetikprodukten einzusteigen.

Jacqueline Piotaz: Danke, mache ich sehr gerne! Angefangen hatte alles, als ich bei der Swissair als Beauty-Instruktorin arbeitete und ich bei den vielen Reisen, Klimawechsel, Tag- und Nachtflügen realisierte, wie wichtig ein ausgewogener und gesunder Lebensstil ist. Die Pflege und der Schutz sind unentbehrlich für unser grösstes und wichtiges

«Die Pflege und der Schutz sind unentbehrlich für unser grösstes und wichtiges Organ, die Haut.»

Organ, die Haut, welche dem ständigen Wechsel, der Sonne, der Umweltverschmutzung und dem Stress im heutigen Leben ausgesetzt ist. In meinen eigenen Geschäften erkannte ich in den folgenden 25 Jahren das Bedürfnis der Kunden, die richtige, kompetente Beratung und Pflege zu erhalten. Meine langjährigen praktischen Erfahrungen mit den Kunden, die Funktion als langjährige Lehrmeisterin (wir haben über 130 Lernende in dieser Zeit ausgebildet), die Erfahrungen im Vertrieb mit internationalen Kosmetiklinien, die ich in der Schweiz aufgebaut und geschult habe, sowie die Erfahrungen als Internationale Prüfungsexpertin gaben mir den Mut und das Know-how, eine eigene Linie zu kreieren. Mit Stolz betreuen wir Kunden in der dritten Generation in unseren Geschäften in Zürich – ich konnte die erfolgreichen Ergebnisse der richtigen Pflege mit eigenen Augen über die vielen Jahre sehen. Das hat mich alles sehr motiviert. Wir konnten und können die einmaligen Erfahrungen von der Entwicklung bis zum Endkunden mit unseren Kunden teilen und weitergeben.

Wie viele Mitarbeitende beschäftigt Ihr Unternehmen gegenwärtig?

Im Moment sind es in beiden Firmen 35 Mitarbeitende.

Inwiefern werden Sie durch Ihre Walliser Wurzeln in Ihrer Denkweise und in Ihrem Handeln beeinflusst?

Aufgewachsen in den Walliser Bergen in einer Weinbauer-Familie war ich sehr stark mit der Natur verbunden, was mich sehr bodenständig



Die gebürtige Walliserin Jacqueline Piotaz

machte. Ich glaube immer noch an die Ehrlichkeit der Menschen, liebe die Natur und unsere wunderschönen Landschaften in der Schweiz und wollte so viel wie möglich dieser alpinen Natur in meine Produkte reinbringen. Meine Grossmutter, mit der ich auch Kräuter sammelte, bereitete jeden Abend ihre eigenen Tees zu und mixte ihre Cremes selber. Das hat mich ebenfalls begeistert und sehr geprägt und inspiriert.

Wo sind Ihre Produkte in der Schweiz erhältlich?

In Spas, in 5Sterne- und 4Sterne-Hotels, in Top-Instituten sowie in exklusiven Parfümerien. Heute sind die Produkte auch auf unserer Webseite und über das Internet unserer Partner für die Kunden erhältlich, was viele junge Leute anspricht.

«Mein absolutes Ziel war es, hochwertige Rezepturen zu entwickeln, die höhere Konzentrationen enthalten, damit der Kunde weniger Produkte benutzen muss.»

Sind Ihre Produkte auch im Ausland erhältlich? Wenn ja, in welchen Ländern? Denken Sie über eine weitere Expansion nach?

In den USA, Oman, Frankreich, England, Macau, Deutschland und ab Ende Jahr auch in Thailand. Wir sind in fortgeschrittenen Verhandlungen mit China und Libanon.

Die Entwicklung in Forschung und Produktion geht ja rasant voran. In welchen Zeitabständen lanciert Ihr Unternehmen jeweils neue Produkte?

Unsere Linie ist ein junges Unternehmen in dieser Branche. Wir haben jetzt jeweils in Abständen von circa einem bis eineinhalb Jahren zwei neue Linien und verschiedene einzelne Produkte lanciert.

Wer oder welches Kosmetikunternehmen war in früheren Jahren (oder ist noch heute) ihr grösstes Vorbild?

Ein Vorbild hatte ich in diesem Sinne nicht. Aber imponiert haben mir Pionierinnen wie Helena Rubinstein und Elisabeth Arden – Frauen, die ihren Weg gegangen sind und sich nicht haben beeinflussen lassen.

Auf welches Produkt Ihres Sortiments sind Sie am meisten stolz und welches ist Ihr persönliches Lieblingsprodukt?

Ich habe zwei Lieblingsprodukte: The Regeneration Cream & Mask, die sowohl als Maske als auch als Tages- und Nachtcreme verwendet werden kann. Und dann noch das Soft Peel



Jacqueline Piotaz bei Ihrer Leidenschaft – die Entwicklung neuer Produkte.



Tonic, ein optimales Vorbereitungs- und Türöffner-Produkt. Beide Produkte sind auch immer in meinem Reisepäck mit dabei.

Wenn Sie noch einmal von vorn beginnen könnten, was würden Sie anders machen?

Durch meine qualitativ hohen Ansprüche an den Rezepturen, welche die Preise der Produkte bestimmen, war es für viele Kunden am Anfang nicht ohne Erklärungen und Top-Beratung verständlich und nachvollziehbar, dass dadurch die Produkte teurer sind. Ich würde heute mit einfacheren Rezepturen und einer neuen Linie anfangen, welche für Neukunden vielleicht besser nachvollziehbar und preiswerter sind.

Was ist Ihr Ziel und welches ist Ihre Zielgruppe?

Mein absolutes Ziel war es, hochwertige Rezepturen zu entwickeln, die höhere Konzentrationen enthalten, damit der Kunde weniger Produkte benutzen muss. Die Haut optimal zu unterstützen, ihr das zu geben, was sie braucht, um gleichzeitig zu aktivieren, zu schützen, zu pflegen und zu regenerieren. Eine Pflegelinie mit fünf Schritten und fünf Produkten, die alle Mul-

«In jedem Produkt steckt die ganze Fülle meiner langjährigen Erfahrungen in der Kosmetikwelt.»

tifunktionen haben, mit hochwertigen Inhaltsstoffen, mit höheren Konzentrationen als herkömmliche Produkte sowie bis zu zehnmal mehr funktionelle Inhaltsstoffe in einem einzigen Produkt. «Simple and Smart»!

In jedem Produkt steckt die ganze Fülle meiner langjährigen Erfahrungen in der Kosmetikwelt. Meine Produkte sind für anspruchsvolle Männer und Frauen in jedem Alter, die sich eine zeitlos schöne Haut wünschen und sich auch den Luxus leisten wollen, in sich selber zu investieren. Meine Devise ist, dass wir nur eine Haut besitzen und nur wir entscheiden, wie wichtig eine gesunde und schöne Haut für uns ist!

Bitte beantworten Sie folgende Fragen nur mit einem Wort oder einem kurzen Satz:

Kosmetik bedeute für mich: sich in seiner Haut wohlfühlen.

Am meisten Spass im Job habe ich bei: der Entwicklung der Produkte.

Kosmetik für Männer: Männer sind endlich aufgewacht.

Familie: Tradition

Schweiz: Heimat und meine Wurzeln

Zürich oder Los Angeles?: Zürich und LA, da mein Sohn dort lebt.

Mitarbeitende: Harmonie, Freude und gute Zusammenarbeit sind auch ein wichtiger Teil in meiner Arbeitswelt!

Wen würden Sie am liebsten persönlich kennenlernen?: Michelle Obama und Oprah Winfrey.

Lieblingsfarbe: Weiss

Mein grösster Wunsch für 2019: Mein Sohn Sebastian ist in Hollywood und ich hoffe sehr, dass sein Traum dort in Erfüllung geht!



In Ihrer Freizeit spielt Jacqueline Piotaz gerne Golf.

