

Dann. Jetzt. Always.™ Die Mary Kay Ash Story

GERMAN TRANSLATION

ARCHIVE AUDIO:

Neulich habe ich etwas Schönes gelesen. Da stand: „Folge nicht dem Weg, den du gehst, sondern geh dorthin, wo es keinen Weg gibt, und hinterlasse eine Spur.“

NARRATOR:

Dies ist die Geschichte einer Frau, die allen Widrigkeiten zum Trotz einen Erfolg erzielte, der ihre kühnsten Träume übertraf.

RYAN ROGERS:

Sobald sie die Idee hatte, war sie fest entschlossen, sie in die Tat umzusetzen.

NARRATOR:

Eine kleine Texanerin mit großen Ambitionen – und sie nahm Tausende von Frauen mit auf die Reise ... Mit Stil ... In Cadillacs... speziell lackiert in einem zarten Rosaton.

NARRATOR:

Eine Farbe, die heute weltweit als unverkennbare Signatur einer globalen Beauty-Marke gilt. Cremes, Masken und Gesichtereinigung ... Fläschchen und Tiegel mit eleganter rosa Verpackung ... und hübsch genug, um auf dem Waschtisch jeder Frau zu stehen.

ANNE NEWBURY:

Mary Kay glaubte so sehr an Frauen, an das Leben von Frauen, an ihre Rechte, an ihre Zukunft und an ihr Glück.

Sie wusste, was es heißt, eine Frau zu sein, die nicht nur finanziell erfolgreich ist, der es seelisch gut geht und die erfüllt ist.

NARRATOR:

Die Geschichte von Mary Kay Ashs Erfolg ist bemerkenswert. Sie machte sich daran, eine Unternehmenskultur aufzubauen, die Frauen die Möglichkeiten bietet, die ihnen in von Männern dominierten Betrieben verwehrt bleiben. Aber wie hat sie das geschafft? Ich bin Ingrid Schumacher und habe mehr als 40 Jahre in der Rundfunk- und Fernsehbranche verbracht und kenne mich mit männerdominierten Arbeitsplätzen aus. Ich habe mich also gefragt: War Mary Kay Ash der erste Mega-Influencer der Schönheitsindustrie?

PAMELA SHAW:

Sie war ihrer Zeit so weit voraus.

SOUND-UPS FROM SEMINAR:

Ich hoffe, dass du diesen Traum, diese Vision einfügst, die dir die Möglichkeit gibt, deinen Traum zu verwirklichen.

NARRATOR:

Sie baute ein weltweites, selbständiges Verkaufsteam von Frauen auf, die ihr Geschäft als Unternehmerinnen führen. Sie belohnte sie für ihre harte Arbeit.

LUCY JANE SANTOS:

Wenn du dein eigenes Ziel im nächsten Jahr übertriffst, wirst du etwas noch Besseres bekommen. Das ist nicht nur ein visueller Motivator, man wird auch gefeiert.

NARRATOR:

Ich war also neugierig. Typischerweise haben Unternehmen wie dieses ... mit einem einflussreichen Gründer ...

NARRATOR:

... eine ausgeprägte Unternehmenskultur.

NARRATOR:

Die spannenden Belohnungen ... werfen viele Fragen auf.

NARRATOR:

Wer war Mary Kay Ash? Woher kam sie? Und wie hat sie ein Erfolgsniveau erreicht, das für jeden zu dieser Zeit bemerkenswert war, aber sie hat es als Frau geschafft. Ab ihrer Lebensmitte – also in einem reiferen Alter! Wenn viele Menschen schon davon träumen, einen Gang zurückzuschalten ... vielleicht von einem gemütlichen Ruhestand träumen.

NARRATOR:

Aber nicht Mary Kay Ash. *Ihre* Geschichte ist eine von vielen „Premieren“ und ich war neugierig auf sie und ihren Erfolg. Ihr Vermächtnis, ... ein Kosmetikunternehmen, das sie 1963 gründete und das den sozialen, politischen und wirtschaftlichen Wandel überstanden hat ... und jetzt eine digitale Revolution. Wie hat sie das gemacht? War es wirklich nur eine Frage der Einstellung?

Oder gab es einen Haken?

ARCHIVE AUDIO:

Mary Kay Audioclip: Wie gehst du vor, um die Treppe zu den Sternen zu erklimmen? (Atempause) In erster Linie geht es um deine Einstellung. (Atempause) Jemand hat einmal gesagt, dass man mit der falschen Einstellung alles richtig machen und trotzdem versagen kann. Aber ich freue mich, dir sagen zu können, dass du mit der richtigen Einstellung alles falsch machen und trotzdem Erfolg haben kannst.

NARRATOR:

Geboren in Hot Wells, Texas. Die Familie von Mary Kay Ash war arm.

ARCHIVE AUDIO

Meine Mutter arbeitete mein ganzes Leben lang, um uns zu unterstützen.

NARRATOR

Mary Kay lernt schon früh, sich selbst zu versorgen und hart zu arbeiten, indem sie sich ein Beispiel an ihrer Mutter nimmt, die die Familie finanziell unterstützt, da Mary Kays Vater arbeitsunfähig ist.

MK ARCHIV:

Du vermittelst deinen Kindern die Fähigkeit zu wissen, dass sie alles erreichen können, was sie sich vorgenommen haben. (Atempause) Ich bin heute hier, weil meine Mutter diese Art von Mensch war, (Atempause) und sie sagte immer wieder zu mir: „Schatz, du kannst alles auf dieser Welt tun, was du tun willst, wenn du es unbedingt willst und bereit bist, den Preis dafür zu zahlen. Du kannst es schaffen! Du schaffst es!“ (Atempause) Und „Du schaffst es“ wurde zum Thema meiner Kindheit und meines ganzen Lebens.

NARRATOR

Aber ich erfuhr, dass Mary Kay trotz der Ermutigung durch ihre Mutter nicht gegen Widrigkeiten gefeit war.

Mit achtzehn heiratet sie einen Musiker und beliebten lokalen Radiomoderator. Sie haben drei Kinder.

NARRATOR

Aber die Ehe ist nicht von Dauer. Nachdem Mary Kay Ashs Mann aus dem Zweiten Weltkrieg zurückgekehrt ist, bittet er sie um die Scheidung.

Als alleinerziehende Mutter geht Mary Kay Ash zur Arbeit. Im Direktvertrieb. Verkauf von Produkten von Tür zu Tür. Sie mag ihren Job und ist gut darin, aber egal, wie hart sie arbeitet, sie kommt nicht weiter.

Das ist Mary Kays Meinung dazu, was sie zurückhielt.

MK ARCHIV:

In all den 25 Jahren, in denen ich gearbeitet habe, habe ich festgestellt, dass Frauen die Möglichkeit verwehrt wurde, ein wenig weiterzugehen. Jedes Mal, wenn ich die goldene Tür erreichte, war sie mit „Nur für Männer“ gekennzeichnet.

NARRATOR

Sie hat sogar die Aufgabe, weniger erfahrene Kolleginnen und Kollegen zu betreuen, aber ihre Führungsqualitäten werden ignoriert. Als sie Mitte vierzig ist, ist Mary Kay frustriert über den Sexismus, dem sie ausgesetzt ist.

LUCY JANE SANTOS

Sie hatte beobachtet, dass viele der Männer, die sie ausgebildet hatte, mehr verdienten als sie. Und wenn sie es gegenüber der Geschäftsleitung ansprach, war es immer irgendwie gerechtfertigt, weil sie Familien zu versorgen hatten, und Mary Kay dachte sich stets: Nun, das habe ich auch.

NARRATOR

Lucy Jane Santos ist eine führende Expertin für die Geschichte der Beauty-Industrie.

LUCY JANE SANTOS

Es gab also immer diese Ungleichheit und Ungerechtigkeit, und sie hat ihre letzte Arbeitsstelle wegen eines Konflikts mit dem Management gekündigt. Und sie begann das, wovon sie dachte, dass es ihr Ruhestand sein würde. Sie ist also Mitte vierzig und hat sich aus der Branche zurückgezogen ... Sie ist eindeutig keine Frau, die rumsitzen und nichts tun will.

NARRATOR

Lucy Jane aus Großbritannien ist schon lange fasziniert von Mary Kays Geschichte und davon, wie sie sich einen bedeutenden Platz in der Beauty-Industrie erarbeitet hat.

LUCY JANE SANTOS

Sie beginnt ein Buch zu schreiben, in dem sie alle Probleme, Ungleichheiten und Fragen, die ihr in ihrem Arbeitsleben begegnet sind, auflistet, um anderen Frauen zu helfen, sie zu überwinden. Und während sie schreibt, wird ihr klar, dass sie eigentlich einen Businessplan für ihr eigenes Traumunternehmen schreibt, und beschließt, sich einfach selbständig zu machen.

MK ARCHIVE

Ich wollte also ein Unternehmen gründen, dass Frauen eine Chance gibt, eine Möglichkeit, alles zu tun, wozu sie fähig sind.

NARRATOR

Zu diesem Zeitpunkt hat Mary Kay einen neuen Mann, der ihren Traum unterstützt und bereit ist, die Ärmel hochzukrempeln, um zu helfen.

Der nächste Teil ist herzerreißend.

LUCY JANE SANTOS:

Mary K. Cosmetics wird 1963 eröffnet. Ihr Mann stirbt einen Monat vor der Eröffnung am Küchentisch, und die Eröffnung sollte im September desselben Jahres stattfinden. Mary Kay wird von allen, ihrem Buchhalter und ihrem Anwalt, geraten, aufzuhören, noch bevor sie anfängt.

NARRATOR:

Viele von uns würden an diesem Punkt das Handtuch werfen. Aber nicht Mary Kay. Sie rappelt sich auf und macht weiter.

LUCY JANE SANTOS:

Und mit einer kleinen Investition ihres Sohnes und viel Unterstützung der Familie eröffnet sie pünktlich.

NARRATOR:

Mit einem Produkt, von dem Mary Kay sagte, sie wisse, dass sie es verkaufen könne.

MK ARCHIV:

Es ist so wichtig, dass wir unsere Versprechen einhalten und in der Lage sind, Produkte zu liefern, die sowohl uns als auch deine Kunden gut aussehen lassen. Es versteht sich von selbst, dass wir unsere hervorragende Qualität beibehalten müssen. Was wir versprechen, halten wir auch. Mit deiner Energie und deinem Geist bringst du Mary Kay-Produkte in alle Ecken der Welt, egal, was es kostet.

NARRATOR:

Anne Newbury, selbständige Elite Leitende Nationale Verkaufsdirektorin Emeritus, sagt, dass Mary Kays Kinder Richard, Ben und Marilyn sich bereit erklärten, zu helfen, und die Ermutigung ihrer Mutter wiederholten: „Du schaffst das.“

ANNE NEWBURY

Die Kinder erschienen einfach und sagten: „Mama, das ist dein Traum. Wir werden dir helfen.“ Und Richard sagte: „Ja, ich werde meinen Job kündigen.“ Er lebte in Houston, mit seiner Frau, glaube ich, sie hatten damals drei Kinder, und er sagte: „Ich kündige meinen Job und komme hierher, um dein Partner zu sein.“ Ihr anderer Sohn Ben sagte: „Mama,“ er griff in seine Tasche, holte sein Portemonnaie heraus, „ich habe nicht so viel, aber alles, was ich habe, gehört dir. Nimm dieses Geld und nutze es, um dir den Start zu erleichtern.“

Und ihre Tochter Marilyn, die in Houston lebte, sagte: „Mama, ich werde anfangen zu arbeiten, um Houston für dich aufzubauen.“

Und ich bin mir sicher, dass sie, wahrscheinlich kullerten ihr Tränen übers Gesicht, nicht glauben konnte, dass ihre Kinder alle so sehr an sie glaubten.

MK ARCHIVE:

Denke daran, dass dir nichts im Weg steht, außer du dir selbst. Unternehmertum ist zweifelsohne die Eintrittskarte zum Erfolg.

NARRATOR:

Mary Kay Ashs Marketingplan, die besten Hautpflege- und Kosmetikprodukte zu verkaufen und Frauen beizubringen, wie man sie benutzt, hat nicht nur funktioniert. Er hat Geschichte geschrieben und wird auch heute noch an den besten Business Schools unterrichtet.

NARRATOR

Mary Kay Ash wurde zu einer der erfolgreichsten Unternehmerinnen Amerikas und erhielt renommierte Auszeichnungen wie den Horatio Alger distinguished American Award und den Dale Carnegie Leadership Award.

NARRATOR:

Im Jahr 1979 war sie sogar in „Sixty Minutes“ zu sehen – Amerikas populärster Fernsehsendung für aktuelle Themen, die für brisante Enthüllungen und investigative Berichte steht. Morley Safer, der für seine knallharten Fragen bekannt war, setzte Mary Kay auf den heißen Stuhl.

ARCHIVE - 60 MINUTES:

Der rosarote Panther ist keine weitere Episode in den Abenteuern des berühmten Inspektor Clouseau. Nein, dieser Pink Panther ist eine Urgroßmutter in Dallas, Texas, deren Instinkt für Geschäfte und Geldverdienen so fein abgestimmt ist wie der einer Dschungelkatze, die es auf Beute abgesehen hat. Ihre Methode ist jedoch die Sanfttheit selbst und ganz einfach.

NARRATOR:

Sanftmütigkeit. Einfachheit. Diese Worte werden normalerweise nicht mit sehr erfolgreichen Unternehmen in Verbindung gebracht. Also haben wir uns auf den Weg gemacht, um herauszufinden, wie diese Kultur tatsächlich funktioniert.

PAMELA SHAW:

Ich bin Pamela Waldrop Shaw, Leitende Nationale Verkaufsdirektorin mit Mary Kay.

NARRATOR:

Pamela Shaw lernte Mary Kay durch eine Freundin kennen.

PAMELA SHAW:

Die Kultur, die Gespräche, die positive Einstellung, die Aussicht auf ein besseres Leben, keine gläserne Decke - all das hatte etwas ganz Besonderes.

CINDY WILLIAMS:

Cindy Williams, selbständige Senior Nationale Verkaufsdirektorin Emeritus

NARRATOR:

Cindy Williams aus Houston, Texas, sagt, dass die Reise, die sie gemacht hat, und das Selbstvertrauen, das sie aufgebaut hat, zu einem großen Teil auf ihr Leben mit Mary Kay zurückzuführen ist.

CINDY WILLIAMS:

Im Alter von fünfundzwanzig Jahren hatte ich viele Wünsche und Träume, aber nur wenig Glauben daran, dass sie wahr werden könnten.

Ich war keine Visionärin. Ich hatte Angst, in die Zukunft zu blicken, und ich konnte nicht zurückblicken, weil ich in meiner Vergangenheit viel Schmerz erlebt hatte. Also war ich sehr gehorsam, um dort aufzublühen, wo ich gepflanzt wurde, und das kam von Mary Kay und ihren Lehren. Und so hat es mich äußerlich, innerlich und wirklich für immer verändert.

NARRATOR:

Ein paar Mary Kay Zitate bedeuten immer noch sehr viel für sie.

CINDY WILLIAMS:

Sie sagte: „Ich glaube, du solltest Menschen loben, wann immer du kannst. Es bewirkt, dass sie so reagieren, wie eine durstige Pflanze auf Wasser reagiert.“ Ich liebe das einfach so sehr.

Das hier ist so passend für heute. „Ich wette, das ist es, was du tun wirst,“ sagte sie. „Das größte Problem der Umweltverschmutzung, das wir heute haben, ist Negativität. Beseitige die negative Einstellung und glaube daran, dass du alles schaffen kannst.“

NARRATOR:

Mary Kay Ash durchbrach die gläserne Decke, und Amerikas Wirtschaftselite wollte ihr Geheimnis erfahren. Lucy Jane hat mir einige Hintergrundinformationen gegeben.

LUCY JANE SANTOS:

... Die wichtigsten Möglichkeiten, die sie den Frauen bieten wollte, wurden von anderen Unternehmen nicht angeboten, z. B. die Handelsspanne beim Verkauf. Also bot sie jeweils fünfzig Prozent Handelsspanne auf ihre Verkäufe an, wenn andere Unternehmen in der Regel etwa fünfunddreißig Prozent anboten. Ihre Schönheits-Consultants mussten auch keine Verkaufsgebiete finden. Das war etwas, das ihr sehr am Herzen lag, denn sie hatte festgestellt, dass Frauen in diesen Netzwerken oft einen großen Teil ihres Einkommens verloren, wenn sie wegzogen, und dass sie oft keine Kontrolle darüber hatten, weil sie der Karriere ihres Mannes folgten. Und sie bot auch motivierende Prämien an, Dinge, die Frauen tatsächlich wollten, und nicht Dinge, von denen die von Männern dominierten Unternehmen dachten, dass die Frauen sie wollen würden. Das sind also all die Dinge, mit denen sie angefangen hat, und sie waren sozusagen der Kern des ganzen Unternehmens.

NARRATOR:

Anne Newbury, eine nicht mehr aktive Schönheits-Consultant, lebte in Boston, als der Präsident eines großen Maklerunternehmens sie zum Mittagessen in einen Männerclub einlud.

ANNE NEWBURY:

Ich saß an einem runden Tisch mit acht Herren, seinen offensichtlich besten Vertriebsmitarbeitern und ihm selbst, und sie wollten mich wie unter einem Vergrößerungsglas betrachten und mir Fragen über Mary Kay, die Person, stellen, darüber, wie sie das Unternehmen leitete, wie sie die Leute motivierte, wie sie als Person war. Und natürlich war ich gerade erst anderthalb Jahre dabei und hatte sie selbst erst kennengelernt.

NARRATOR:

Anne sagt, dass sie nur zu gerne von dem Unternehmen schwärmte.

ANNE NEWBURY:

Selbst in dieser kurzen Zeit konnte ich nicht aufhören, über alles zu reden, was ich über sie wusste und liebte.

Und schließlich fragte einer der Herren: „Wie schafft sie es, die Leute zu motivieren? Und ich sagte: „Es ist ganz einfach: Montagsmorgens treffen wir uns in den einzelnen Städten und die Frauen kommen alle, um sich weiterzubilden und motiviert zu werden. Und wenn sie eine gute Woche hatten, gibt es eine Art Schleife. Es ist einfach ein Band, das wir ihnen ans Revers heften. Da steht, dass ich eine Hundert-Dollar-Woche hatte oder dass ich diese Woche der Star war. So einfach. Jede Bemühung wird in irgendeiner Form anerkannt. Und wenn du dann zum Jahrestreffen in Dallas kommst, wird man mit schönen Prämien und Geschenken noch mehr belohnt, und ich sagte, dass das Dankeschön so weit darüber hinaus gehe, und es fast alltäglich ist. Als ich über die Schleife sprach, sagte der Herr: „Nun, ich glaube nicht, dass das bei Männern funktioniert.“ Das hat mich für eine Minute zurückgeworfen, weil es einen sarkastischen Unterton hatte.

Ich denke, du solltest nichts verurteilen, bevor du es nicht ausprobiert hast. Jeder braucht ein Schulterklopfen.

NARRATOR:

Die überwältigende Popularität des Mary Kay Geschäftsmodells weckte auch einigen Argwohn. War das Unternehmen legal? War es einfach ein Schneeballsystem? Lucy Jane hat alle möglichen Geschäftsmodelle im Bereich Beauty untersucht.

LUCY JANE SANTOS:

Der wichtigste Unterschied ist, ob du andere Verkäufer/innen anwerben musst, um Einkommen zu erzielen.

Es gibt Systeme, da braucht man keine Verkäufer. Es gibt Berater, die ein Netzwerk von anderen Verkäufern aufbauen, doch mit Mary Kay kannst du allein durch den Verkauf der Produkte Geld verdienen.

NARRATOR:

Und das ist es, was Mary Kay von einigen ihrer Konkurrenten unterscheidet. Du kannst allein durch den Verkauf der Produkte Geld verdienen.

Das Unternehmen geht an die Börse, aber nach einer Wachstumsphase stößt es in den 1980er-Jahren an seine Grenzen. Der amerikanische Arbeitsmarkt verändert sich und damit auch die Wünsche der Frauen. Das Business-Kostüm ist fertig, Frauen bemühen sich um Positionen in der Chefetage.

NARRATOR:

Ryan Rogers, CEO von Mary Kay Inc.

RYAN ROGERS:

... Mitte der 1980er-Jahre waren die Zinssätze sehr hoch. Frauen traten scharenweise in die Unternehmen ein. Es gab also eine Menge anderer Möglichkeiten für Frauen, die sich allmählich auftaten und die es in der Vergangenheit vielleicht nicht gegeben hatte.

Dadurch wurde es für uns schwieriger, neue Leute ins Geschäft zu bringen.

NARRATOR:

Ryan ist außerdem der Enkel von Mary Kay Ash und der Sohn von Richard Rogers, dem damaligen CEO von Mary Kay Inc.

RYAN ROGERS

... Und mein Vater und meine Großmutter hatten die Idee, dass sie die Möglichkeiten, mit ihrem Mary Kay Geschäft Geld zu verdienen, noch weiter ausbauen wollten, was uns natürlich erst einmal mehr kosten würde. Und als börsennotiertes Unternehmen musste das mit den Aktionären abgesprochen werden.

Sie glaubten nicht an den Plan meiner Großmutter und meines Vaters, das Unternehmen umzukrempeln. Und der Aktienkurs spiegelte das langsam wider.

NARRATOR:

Aber Mary Kay Ash hatte eine Strategie. Sie und Richard gaben dreihundertfünfzehn Millionen Dollar aus, um ausstehende Aktien sorgfältig durchdacht fremdfinanziert zurückzukaufen.

RYAN ROGERS

Und sie sahen einfach die Gelegenheit, das Unternehmen zu privatisieren, damit sie ihre Pläne umsetzen konnten und sich nicht darum kümmern mussten, was die Wall Street dazu sagt.

LUCY JANE SANTOS:

Aber das ist das Genie von Mary Kay und ihrer Familie. Sie zeigten, dass sie ihren Markt verstanden, sowohl die Käufer als auch die Verkäufer.

NARRATOR:

Trotz der fremdfinanzierten Übernahme blieb Mary Kay Inc. Und das Modell der selbständigen Schönheits-Consultants blieb erhalten, mit der gleichen positiven Kultur der Anerkennung, für die es bekannt war.

LUCY JANE SANTOS:

... das Unternehmen bot neuen Schönheits-Consultants eine höhere Provision an. Sie hatten auch ein Programm zur direkten Unterstützung geschaffen, dass Anreize wie ein Geschenk beim Kauf eines bestimmten Produktes bot. Entscheidend dabei ist, dass die Kosten für das Geschenk nicht von den selbständigen Schönheits-Consultants übernommen werden mussten. Nein, es wurde von Mary Kay bezahlt.

LUCY JANE SANTOS:

Und es waren kleine Dinge wie diese beziehungsweise große Dinge wie diese, die wirklich gezeigt haben, dass sie ihr Geschäft verstanden haben ... Sie haben das Geschäft innerhalb von achtzehn Monaten auf Vordermann gebracht.

NARRATOR:

Das Geschäft lief nicht nur gut, sondern auch die Expansion über die Grenzen Amerikas hinaus wurde vorangetrieben. Und 1993 war Mary Kay Inc. das erste Fortune-500-Unternehmen, das sich in weiblichem Besitz befand.

MK ARCHIV:

Hallo und willkommen in unserer Mary Kay Familie. Ich freue mich, diesen Moment mit dir teilen zu können. Es ist ein großartiges Gefühl zu wissen, dass wir Frauen in einem anderen Teil der Welt helfen, sich selbst gut zu fühlen. Das ist mehr, als ich mir jemals hätte vorstellen können, als wir das Unternehmen 1963 gegründet haben.

NARRATOR:

Was war es also, dass so viele Frauen bei Mary Kay ansprach?

RYAN ROGERS:

Mary Kay war ein sehr treuer Mensch. Sie hatte einen sehr starken Glauben. Und viele der Werte, auf denen unsere Kultur beruht, stammen aus ihrem Glauben. Und der erste davon ist die Goldene Regel. „Behandle andere so, wie du selbst behandelt werden möchtest.“ Und so hat sie das wirklich in unsere Unternehmenskultur und in die Art und Weise, wie wir miteinander und mit unseren selbständigen Schönheits-Consultants umgehen, integriert.

MK ARCHIVE – PEARLS OF WISDOM:

Als wir das Unternehmen gründeten, wollte ich die Dinge umsetzen, die meiner Meinung nach meine frühere Karriere erfolgreich gemacht hatten. Ich wollte mich auch auf die Dinge konzentrieren, die meiner Meinung nach für fast alle Frauen in ihrem Leben Priorität haben. Und so haben wir beschlossen, unsere Philosophie zuallererst auf die Goldene Regel zu gründen.

RYAN ROGERS:

Der zweite Grundsatz, an den sie fest glaubte, war das, was wir ausgewogene Prioritäten nennen. Sie sagte: „Gott zuerst, Familie an zweiter Stelle, Karriere an dritter.“ Sie war also der Meinung, dass Frauen ein Gleichgewicht in ihrem Leben brauchen, damit sie nicht nur ihren beruflichen Pflichten nachkommen können, sondern auch ihren Pflichten gegenüber ihrer Familie und ihrem Glauben.

NARRATOR:

Das Trio der Prioritäten – Glaube, Familie und Arbeit – ist eine universelle Leitlinie für die selbständigen Schönheits-Consultants, die Kulturen, Sprachen und Religionen übersteigt.

Und im Jahr 2000 war Mary Kay in dreißig Ländern vertreten, darunter Brasilien, Deutschland, China, Malaysia, Kanada, Mexiko und Argentinien.

MK ARCHIV:

Wusstest du, dass wir mittlerweile auf fast allen Kontinenten der Welt vertreten sind? Das bedeutet, dass es jeden Moment und jeden Tag irgendwo in unserer weltweiten Familie jemanden gibt, der die Chance von Mary Kay nutzt und unseren Go-Give-Geist teilt.

NARRATOR:

Überall auf der Welt kauften Frauen nicht nur die Mary Kay Geschäftsmöglichkeit, sondern auch die einzigartige Kultur des Gebens.

RYAN ROGERS:

Es ist die Vorstellung, dass das, was du anderen gibst, in größerem Ausmaß zu dir zurückkommt. Du musst es also tun und zwar mit Begeisterung. Und die höchste Auszeichnung, die wir an unsere selbständigen Consultants vergeben, ist der Go-Give Award.

Er zeichnet Menschen aus, die nominiert werden, weil sie den Geist des Gebens haben und sich selbstlos für andere einsetzen, ohne eine Gegenleistung zu erwarten.

NARRATOR:

Sheryl Adkins Green ist Chief Experience Officer bei Mary Kay Inc.

SHERYL ADKINS GREEN:

Die Marke Mary Kay und ihre Geschäftsmöglichkeiten wurden auf der ganzen Welt geteilt, genossen und geachtet, weil sie wirklich mit den Dingen übereinstimmt, die Frauen schätzen, und weil unsere Kultur – wir haben eine sehr überzeugende Kultur – auf der ganzen Welt Anklang findet.

NARRATOR:

Allen Widrigkeiten zum Trotz hatte die Großmutter mittleren Alters aus Hot Wells, Texas, ein Unternehmen und eine globale Marke jenseits ihrer kühnsten Träume aufgebaut ... und gab Tausenden von Frauen die Möglichkeit, Unternehmerinnen zu werden.

ANNE NEWBURY:

Hmm, und dann erlitt sie einen Schlaganfall. Ich glaube, es war 1998.
Noch am selben Tag brachte der liebe Gott ihre Stimme zum Schweigen. Und das, wo es doch ihre Gabe war – ihre Fähigkeit, dich zu begrüßen, dich zu ermutigen, dich mitzureißen ...

NARRATOR:

Und am 22. November 2001 verstarb Mary Kay Ash – die Frau, die so viele Frauen auf der ganzen Welt inspiriert hatte – und überließ die prächtige Fackel, die sie entzündet hatte, den Menschen, die sie hinterließ.

CINDY WILLIAMS:

Mir wurde klar, dass alles, was sie in mich und in uns hineingesteckt hatte, noch lange nach ihr weiterleben würde. Und deshalb glaube ich wirklich, dass das Beste noch vor uns liegt, denn unser Fundament ist dank ihrer Führung, ihrer Prinzipien und all dem, was sie uns in ihren Worten und ihrer Weisheit hinterlassen hat, so felsenfest, dass ich glaube, dass es weitergehen wird. Ich glaube, dass das Beste noch vor uns liegt.

NARRATOR:

Also, ... wie kann ein Unternehmen ... so sehr nach dem Vorbild seines Gründers und seines Namensgebers ... auf der Höhe der Zeit bleiben und mit Kultur und Gesellschaft Schritt halten? Was ist mit der sich schnell verändernden digitalen Landschaft von heute?

Das Direktvertriebsmodell von Mary Kay, das Hautpflegepartys in vertrauter Umgebung anbietet, hat das digitale Zeitalter erreicht.

LUCY JANE SANTOS:

Das ist eine interessante Entwicklung für das Unternehmen. Ähm, und wahrscheinlich hätten sie da sowieso mitgemacht. Und außerdem schließt sich damit der Kreis zu Mary Kay.

CINDY WILLIAMS

Wir waren so stolz, dass wir so eine enge und persönliche Beziehung zu unseren Kunden hatten. Bla, bla, bla, bla, bla! Und dann kam Covid – wir mussten alles auf virtuelle Treffen umstellen, und nun haben wir eine hybride Welt.

Nun, natürlich, wie die alten Leute sagen: Wir werden darüber reden, wie man durch den Schnee bergauf und bergab geht, denn das haben wir persönlich gemacht. Aber, meine Güte! Heute kann ich das immer noch selbst tun, was ich liebe. Ich kann virtuell arbeiten, was ich liebe. Ich kann eine Mischung aus beidem haben, was ich sehr liebe, denn wir können uns Zeit nehmen. Es ist so schön, dass wir dadurch eine neue Möglichkeit haben, Geschäfte zu tätigen, oder wir können uns immer noch persönlich treffen. Es ist einfach – magisch. Wir nähern uns gerade der allerbesten Möglichkeit überhaupt. Wir sind genau richtig in der heutigen Zeit.

NARRATOR

Aber bei so vielen Direktvertriebsunternehmen und anderen Nebenjobs, die es gibt, habe ich mich gefragt, was ist es, das immer wieder neue Generationen von Frauen zu Mary Kay lockt?

SHERYL ADKINS-GREEN

Seit Jahrzehnten investiert das Unternehmen Millionen in Forschung und Entwicklung. Die Firma hält mehr als 1.600 Patente. Es ist also ein erstaunliches, wissenschaftlich fundiertes Produktportfolio, das die selbständigen Schönheits-Consultants mit ihren Kunden teilen, zusammen mit einer individuellen, persönlichen Beratung.

NARRATOR:

Dr. Lucy Gildea ist Chief Innovation Officer für Produkte und Wissenschaft bei Mary Kay.

DR. LUCY GILDEA:

Mary Kay hat Teams von Wissenschaftlern, die ständig forschen, um die nächste Innovation zu entwickeln. Wir nutzen viele interne und externe Ressourcen, lassen uns auch außerhalb der Schönheits- und Hautpflegebranche inspirieren und arbeiten mit verschiedenen Unternehmensteams zusammen, um die nächste tolle Idee zu entwickeln. Diese Teams berücksichtigen die neuesten Erkenntnisse der Hautwissenschaft, das Verhalten und die Einstellungen der Verbraucher und die kommenden Trends, um Ideen zu entwickeln.

Wir untersuchen die Auswirkungen unseres Produkts auf die Hautzellen im Labor mit In-vitro-Tests. Wir führen klinische Studien mit Probanden durch, um diese Verbesserungen der Haut zu messen, und wir führen Verbraucherstudien durch, um zu sehen, ob die Nutzer die von uns gewünschten Effekte beobachten oder wahrnehmen.

NARRATOR:

Außerdem werden innovative, neue Technologien aufgebaut, um die selbständigen Schönheits-Consultants weltweit zu unterstützen.

PAMELA SHAW

Wenn man bedenkt, wie weit wir gekommen sind und wie einfach es für jeden wäre, das Geschäft zu erlernen und das Produkt mit der verfügbaren Technologie zu nutzen, die so weitreichende Auswirkungen hat. Ich meine, in den Anfängen der Firma konntest du nur innerhalb deiner Postleitzahl oder deiner Umgebung etwas erreichen. Und heute können wir mit unserer Technologie buchstäblich den ganzen Globus umspannen. Die Postleitzahl ist kein Hindernis mehr. Unsere Möglichkeiten werden wird immer besser und vielfältiger.

NARRATOR:

Innovation und Nachhaltigkeit stehen bei Mary Kay Inc. im Mittelpunkt. Das Richard R. Rogers F&E-Zentrum (für Forschung und Entwicklung) des Unternehmens in Dallas hat die Leed-Silber-Zertifizierung erhalten. Und der globale Hauptsitz von Mary Kay wird zu hundert Prozent mit erneuerbarer Energie betrieben.

SHERYL ADKINS GREEN

Eines der Dinge, auf die ich so stolz bin, ist Teil eines Unternehmens zu sein, das etwas zurückgibt, und Teil einer Organisation zu sein, der es wirklich darum geht, etwas in der Welt zu bewirken – einen positiven Unterschied in der Welt zu machen.

NARRATOR:

Und natürlich der „Go-Give“-Geist, der allem zugrunde liegt, was das Unternehmen tut.

SHERYL ADKINS GREEN:

Mary Kay hatte das schon immer. Ich würde sagen, ein Unternehmen mit Herz. Mary Kay Ash hat oft gesagt, dass „P&L“ für „People and Love“ und nicht nur für „Profit & Loss“ steht, was so viel wie Gewinn und Verlust heißt. Von Anfang an ging es also darum, der Gemeinschaft etwas zurückzugeben und vor allem Dinge zu unterstützen, die Mary Kay sehr am Herzen lagen.

MK ARCHIVE:

Wenn du mich fragen würdest, was Frauen gemeinsam haben, würde ich sagen, dass es zweifellos die große Wirkung ist, die sie auf andere Menschen haben können und das große Vertrauen, das sie anderen Menschen schenken können.

NARRATOR:

Mary Kay Ash gründete 1996 eine Stiftung, um ihrer Gemeinde und der Welt etwas zurückzugeben.

SHERYL ADKINS GREEN:

Zwei der Ziele, denen die Stiftung gewidmet ist, sind zum einen die Vermeidung häuslicher Gewalt und zum anderen die Suche nach Heilungsmöglichkeiten für Krebserkrankungen, die Frauen betreffen. In den letzten mehr als fünfundzwanzig Jahren hat die Mary Kay Ash Stiftung zweistellige Millionen-Dollar-Beträge zur Unterstützung dieser beiden Ziele gespendet sowie für Stipendien an Wissenschaftler vergeben, die an der Heilung von Krebserkrankungen bei Frauen forschen.

NARRATOR:

Ryan Rogers ist sich sicher, dass sich der „Go-Give“-Geist fortsetzen wird.

RYAN ROGERS

Ich glaube, Mary Kays Wunsch, etwas zurückzugeben, wurde durch ihren Glauben motiviert. Sie glaubte einfach fest daran, dass, wenn du anderen etwas gibst, es auch in dein eigenes Leben zurückkommt. Und ich glaube, das hat sie von ihrer Auslegung und ihrem Studium der Bibel. Sie dachte einfach, dass sie ihr Leben so leben müsste.

NARRATOR:

Mary Kay Ash war dem Status quo immer einen Schritt voraus. Sie hat immer Möglichkeiten für die Stärkung von Frauen geschaffen, als es nur sehr wenige gab.

SHERYL ADKINS GREEN

Mary Kay Ash hat sicherlich sehr bewusst gehandelt.

Einige ihrer ersten Mitarbeiter waren Frauen. Im Laufe der Jahre haben weibliche Führungskräfte eine wichtige Rolle gespielt, nicht nur in der Unternehmenszentrale, sondern auch als Führungskräfte in unseren internationalen Niederlassungen.

NARRATOR

Laut Sheryl Adkins Green hat Mary Kay Inc. schon lange die Nase vorn, wenn es um Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion geht.

SHERYL ADKINS GREEN:

Und heute kann ich das in Bezug auf unser Führungsteam und die leitenden Angestellten in unseren Märkten tatsächlich sagen. Wir sind sehr vielfältig. Die verschiedenen Hintergründe, die ethnische Vielfalt und so weiter, das ist sehr spannend.

Wir haben eine sehr starke Kultur, die auf der ganzen Welt Anklang findet. Und dann gibt es noch Werte wie die Goldene Regel: Behandle andere so, wie du selbst behandelt werden möchtest. Ich habe es schon einmal gesagt: Stelle sicher, dass du jeden mit dem unsichtbaren Schild um den Hals, auf dem steht: „Gib mir das Gefühl, wichtig zu sein“, so behandelst.

SHERYL ADKINS GREEN:

Werte rund um Vertrauen. Diese Dinge lassen sich also grenzüberschreitend umsetzen. Und es gibt auch, ich würde sagen, sehr zeitlose Werte, die über Generationen hinweg relevant sind.

NARRATOR:

Sheryl sagt, dass die Kultur bei Mary Kay Frauen aus allen Schichten die Möglichkeit gibt, ein zusätzliches Einkommen zu erzielen und dann etwas zurückzugeben und diese Möglichkeit mit anderen Frauen zu teilen. Sie zu inspirieren. Sie zu unterstützen.

PATRICIA TURKER:

Mein Name ist Patricia Turker. Ich bin selbständige Leitende Nationale Verkaufsdirektorin mit Mary Kay.

Was mich von Anfang an an Mary Kay fasziniert hat, war, dass ich sofort Unternehmerin sein kann. Ich dachte mir: Vielleicht kann ich die Erste sein, die nach New York geht und den Markt dort aufbaut.

NARRATOR:

Auf dem Seminar 2022 wurde Patricia Turker als Nummer eins der selbständigen Nationalen Verkaufsdirektorinnen mit Mary Kay in den USA ausgezeichnet.

PATRICIA TURKER:

Ich hatte das Gefühl, dass es meine Aufgabe ist, das Leben der Latino-Frauen zu verbessern. Ich habe mit dieser Vision angefangen. Das war meine Priorität, denn ich sah, dass der Markt da war, und niemand ihnen eine Chance bot, weil sie aufgrund ihrer Herkunft vorverurteilt wurden, und ich dachte, hey, das ist meine Chance. Ich bin in New York geboren. Ich weiß, was es heißt, es zu schaffen. Und es war schwer, aber es ist nicht unmöglich für Menschen, die Träume haben.

NARRATOR:

Wenn ich Zweifel an Mary Kay als Unternehmen hatte, dann denke ich an die Geschichten von Patricia Turker ... und Pamela Shaw, Anne Newbury und Cindy Williams. Große Träume. Harte Arbeit. Und ein unglaubliches Unterstützungssystem, das Teil der Unternehmenskultur ist.

PATRICIA TURKER

Was würde ich zu Mary Kay sagen? Ähm, ich würde sagen, danke. Weil du das Leben von vielen Frauen verändert hast. Vielen Dank!

NARRATOR

Wie sieht die Zukunft von Mary Kay aus, nachdem sie seit 1963 Frauen auf der ganzen Welt unterstützt hat?

CINDY WILLIAMS:

Diese sechzig Jahre waren nur der Auftakt für das, was in Zukunft kommen wird. Ich denke, wir sind bereit und warten jetzt auf das Beste in der Geschichte von Mary Kay.

PATRICIA TURKER:

Ich denke, sie ist vielversprechend, sie ist strahlend. Ich glaube, dass eine Menge neuer Veränderungen auf uns zukommen, und zwar für ein für alle Mal. Und es wird immer besser, denn es ist ein Familienunternehmen in Privatbesitz, das das Erbe von Mary Kay bewahren will.

PAMELA SHAW:

Wir sind eine Hautpflegemarke mit einer wunderschönen Kultur und einem Erbe, das das Leben von Frauen auf der ganzen Welt bereichert und für jeden das Richtige bereithält.

Gleichzeitig stehen wir auf demselben soliden Fundament und glauben an die unglaubliche Kraft, den Mut, die Stärke, die Langlebigkeit und die Kreativität einer Frau. Und wegen unserer Gründerin und wegen ihres Mutes und ihrer Entschlossenheit in schwierigen Zeiten werden wir auch weiterhin das Vermächtnis an die nächsten Generationen weitergeben.

MK ARCHIVE:

Mir wird oft die Frage gestellt: Was ist dein Ziel für die Zukunft? Und meine Antwort ist immer: Wenn nur eine weitere Frau heute entdeckt, wie großartig sie wirklich ist, wie viel gottgegebenes Talent sie hat, wird es ein großartiger Tag sein.

SHERYL ADKINS GREEN:

Ich freue mich riesig auf die Zukunft von Mary Kay, denn viele der Dinge, die Mary Kay Ash inspiriert haben, sind auch heute noch sehr wichtig. Frauen und Menschen im Allgemeinen brauchen immer noch Flexibilität. Sie brauchen und wollen die Möglichkeit, die Prioritäten in ihrem Leben selbst und individuell zu bestimmen. Und jeder will und braucht das Gefühl, wichtig zu sein, wertgeschätzt zu werden und die Möglichkeit zu haben, sein Bestes zu geben und zu erreichen. Das ist heute noch genauso zutreffend wie 1963.

RYAN ROGERS:

Ich bin absolut begeistert und fühle mich geehrt, dass ich zum CEO und Präsidenten von Mary Kay ernannt wurde und in unser 60-jähriges Jubiläumsjahr gehen darf. Ich hoffe, dass es eine gute Gelegenheit ist, als Familienunternehmen wieder von der Familie geführt zu werden. Ich bin mir sicher, dass wir viele unserer sehr loyalen und treuen Mary Kay Mitarbeiter und selbständigen Schönheits-Consultants begeistern werden. Mein Ziel ist es also, das Feuer und die Leidenschaft all dieser Menschen neu zu entfachen und unser Wachstum auf globaler Ebene wiederherzustellen, neue Märkte zu erschließen und Frauen, die es brauchen, auf der ganzen Welt diese Möglichkeit zu bieten.

NARRATOR:

Mir fiel auf, dass Ryan immer wieder über den Glauben sprach. Der Glaube an sein Unternehmen. Seine Mitarbeiter und die selbständigen Schönheits-Consultants weltweit. Der Glaube, dass Mary Kay das Leben von Frauen auf der ganzen Welt bereichern kann.

MK ARCHIV:

Wenn ich dich anschau, sehe ich den Beweis, dass mein Traum Wirklichkeit geworden ist. Und ich sehe den Beweis, dass mein Glaube an Mary Kay gut begründet war, als ich an dich glaubte. (Beifall) Und so wie das kleine Senfkorn zu einer mächtigen Pflanze heranwächst, ist Mary Kay zum besten Hautpflege-Direktvertriebsunternehmen der Welt geworden.

NARRATOR:

Die Geschichte von Mary Kay ist eine Lektion für uns alle. Sicher, einiges davon ist offensichtlich – träume, plane und arbeite wirklich hart. Aber darüber hinaus hat sie bewiesen, dass es möglich ist, erfolgreich zu sein und dies mit Integrität zu tun, ohne Kompromisse bei den eigenen Werten einzugehen, und trotzdem mit der Zeit zu gehen. Sie hat nicht nur für sich selbst die Leiter erklommen, sondern auch andere aufsteigen lassen.

RYAN ROGERS:

Mary Kay. Damals. Heute. Für immer.
