

# **Louis und Annemarie Widmer im Gespräch**

## **I. Fragen an Herrn Louis Widmer:**

### **1. Was ist das Besondere an einem Familienunternehmen?**

Bei unserem Familienunternehmen steht die Verantwortung für die Mitarbeiter im Mittelpunkt. Außerdem nehmen wir Verantwortung wahr für eine Unternehmensvision – ein Leben für die Haut – und für den geschaffenen Unternehmenswert. Das ist wohl der entscheidende Unterschied zu einer Kapitalgesellschaft. Dort steht der „Return on Investment“ im Mittelpunkt.

### **2. Ist nicht auch die Identifikation des Managements mit dem Unternehmen größer?**

Durchaus. Die Identifikation des Managements mit dem Unternehmen ist sehr groß, das gilt aber auch für die Gesellschafter und alle anderen Mitarbeiter. Ein anderer positiver Aspekt ist, dass auch die Entscheidungswege wesentlich kürzer sind, als in einem Konzern, zumal die Führungsstruktur auch flacher ist. Damit können wir viel schneller und flexibler auf Marktveränderungen reagieren. Das ist der Vorteil den wir als Mittelständler haben.

### **3. Wo sehen Sie sonst noch Vorteile, die Sie gegenüber Konzernen haben?**

Als Mittelständler denke ich in den gleichen Strukturen wie meine Kunden, die ja ebenfalls aus dem Mittelstand kommen. Dieses Verständnis schafft Vertrauen und Nähe. Der Kunde ist keine anonyme Nummer sondern eine Persönlichkeit. Die gleiche Herkunft ist sehr hilfreich bei der Zusammenarbeit, da man sofort versteht wovon der Andere redet. Unsere Kunden schätzen vor allem auch unseren persönlichen Einsatz und unseren Service.

### **4. Man sagt dem Familienunternehmen Louis Widmer auch einen gewissen Charme nach, worin begründet sich das?**

Wir sind sehr bodenständig und nicht abgehoben, deshalb ist unser Auftreten manchmal so gar nicht „business-like“ – ich mag es beispielsweise nicht, mich für

geschäftliche Zwecke fotografieren zu lassen. Außerdem arbeiten wir alle gerne effektiv und haben für langwierige Meetings bei denen nichts Konkretes herauskommt nichts übrig. Wichtig ist, dass die Entscheidungsträger, insbesondere meine Tochter und ich, die Stärken und Schwächen des Anderen kennen und akzeptieren und immer an einem Strang ziehen. Die Familie Widmer verbindet Tradition mit Modernität, daraus ergibt sich ein Innovationsgeist und ein Streben nach qualitativer Verbesserung und geographischer Expansion.

#### **5. Louis Widmer nimmt aber auch aus ethischer Sicht eine Sonderstellung ein.**

Wir haben bereits 1996 ein Unternehmensleitbild schriftlich fixiert. Diesem Leitmotiv, in dem auch die ethischen Grundsätze des Unternehmens festgelegt sind, fühlen wir uns verpflichtet. Besonders unsere Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitern, den Patienten, den Kunden und der Umwelt schätzen wir sehr hoch ein.

#### **6. In wie weit ist davon auch die Gewinnverwendung betroffen?**

Bei der Gewinnverwendung werden unter anderem die Louis Widmer Stiftung und karitative Zwecke berücksichtigt.

#### **7. Sie bezeichnen sich bewusst als Schweizer Hautspezialist: Denken und handeln Schweizer anders?**

Es gibt eine Menge Vorurteile über die Schweizer. Viele dieser Klischees haben einen wahren Ursprung. Dabei reicht das Spektrum von der Berner Bedächtigkeit bis zur Tessiner Lebensfreude. Insbesondere heißt es wir Schweizer seien: konservativ, solide, seriös, strebsam, zuverlässig, traditionell, starrköpfig, provinziell, mit Sinn für Qualität und Nachhaltigkeit. Die meisten Werte, die hinter diesen Eigenschaften stehen, schätze ich sehr. Wobei ich mich selbst natürlich keineswegs als starrköpfig und provinziell bezeichnen würde, vielmehr als ausdauernd und der Region und ihren Menschen verbunden.

#### **8. Wie wichtig ist für Louis Widmer der Wirtschaftsstandort Zürich?**

Sehr wichtig, Zürich ist für uns der ideale Standort. Die Region hat einen der höchsten Freizeitwerte, das hilft uns hochqualifizierte Mitarbeiter zu bekommen und diese langfristig an das Unternehmen zu binden. Außerdem haben wir hier eine sehr große Zahl an Zulieferbetrieben mit denen wir die Inhaltsstoffe unserer Produkte laufend

weiter entwickeln können. Die Lage im Herzen Europas tut das Übrige. Wir sind logistisch hervorragend an unsere Märkte angebunden.

## **II. Fragen an Annemarie Widmer:**

### **1. Sie sind mit einem Familienunternehmen groß geworden. Wie haben Sie das wahr genommen?**

Wahrscheinlich ganz ähnlich wie andere Unternehmerkinder auch. Die Firma strahlte in den Familienalltag und das Thema Dermatologie und Hautheilung war allgegenwärtig. Außerdem bin ich mit der Tatsache aufgewachsen, dass es eine Menge Engagement und Standhaftigkeit braucht um erfolgreich ein Unternehmen zu führen. Eine 40-Stunden-Woche kenne ich nur vom „Hörensagen“. Ich habe aber auch erfahren, dass eine unternehmerische Tätigkeit äußerst befriedigend sein kann.

### **2. Was reizt Sie an der Aufgabe ein Familienunternehmen zu führen?**

Einerseits ist es für mich eine Verpflichtung, das zu erhalten, was Generationen vor mir aufgebaut haben. Andererseits habe ich hier im eigenen Unternehmen die Möglichkeit etwas zu bewegen und meine Ziele zu verwirklichen. Ich sehe für das Unternehmen noch erhebliches Entwicklungspotential, gerade in puncto „Care“. Besonders befriedigend ist für mich die hohe Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen im Sinn von "Der Mitarbeiter ist nicht Teil des Unternehmens, sondern das Unternehmen ist Teil des Mitarbeiters".

### **3. Wie beurteilen Sie als aufgeschlossene Europäerin Ihre Schweizer Wurzeln?**

Absolut positiv. Ich habe die traditionellen Schweizer Werte verinnerlicht und das gerne. Ich empfinde die Schweiz auch nicht als provinziell. Ganz im Gegenteil, die Schweiz ist ein Mikrokosmos, wir haben hier eine Menge internationale Einflüsse, da fällt es nicht schwer global zu denken.

### **4. Was finden Sie am Thema Haut so spannend?**

Die Haut ist das größte menschliche Organ und erfüllt sehr viele wichtige Funktionen. Sie schützt den Körper vor mechanischen, chemischen und thermischen Einflüssen und Krankheitserregern. Sie dient dem Temperatenausgleich und regelt den

Wasserhaushalt. Außerdem ist sie Sinnesorgan für Zärtlichkeit, Schmerz, Druck, Hitze und Kälte. Darüber hinaus ist die Haut ein Kommunikationsorgan, denken Sie nur an erröten, erblassen oder Haare sträuben. Und sie ist für die Ästhetik und den äußeren Eindruck eines Menschen sehr wichtig.

#### **5. Wie schaut eigentlich eine typische Louis Widmer-Kundin aus?**

Die typische Louis Widmer-Kundin im Sinne einer Typologie nach Alter, Lebensstil und Einkommen gibt es eigentlich nicht. Unsere Kundin ist sicherlich keine Zufallskäuferin. Als Gemeinsamkeit lässt sich feststellen, dass die Louis Widmer-Kundinnen sehr viel Wert auf Wirksamkeit, Verträglichkeit und höchste Qualität legen, hinzu kommt ein ausgeprägtes Körpergefühl und Gesundheitsbewusstsein.

#### **6. Neben der Wirksamkeit sind für Hautpflegeprodukte auch solche Merkmale wie Konsistenz, Geruch und Farbe wichtig. Wie legen Sie diese Dinge fest?**

Dabei kommt uns natürlich unsere Jahrzehnte lange Erfahrung zu Gute. Unsere Produktentwicklung weiß sehr genau, welche Produkteigenschaften am Markt nachgefragt werden. Grundsätzlich kommen unsere Produkte eher unaufdringlich daher. Durch die hohe Reinheit der qualitativ hochstehenden Rohstoffe sowie unseren modernen Verarbeitungsprozess machen es möglich, dass die Produkte auch ohne Geruchskorrektur angenehm riechen.

#### **7. Zum Abschluss noch eine Frage zu zwei heiklen Themen: Wie halten Sie es mit Konservierungsstoffen und dem Einsatz von Tierversuchen?**

Durch unser aufwendiges Reinraumverfahren sind wir in der Lage keimfreie Produkte herzustellen. Dadurch können wir uns bei der Verwendung von Konservierungsstoffen auf ein absolutes Minimum beschränken. Die Verträglichkeit der Produkte verbessert sich damit natürlich nochmals. Zu Tierversuchen haben wir eine eindeutige Position: Nein! Für unsere Produkte wurden noch nie Tierversuche durchgeführt und das wird auch so bleiben. Unsere Präparate enthalten auch keine tierischen Extrakte oder Bestandteile. Es werden ausschließlich synthetische und pflanzliche Rohstoffe verwendet.

**Pressekontakt:**

WEFRA PR

Gesellschaft für Public Relations mbH

Ulrich Erler

Mitteldicker Weg 1

63263 Neu-Isenburg (Zeppelinheim)

Telefon: 069/69 50 08 - 48

Fax: 069/69 50 08 - 71

E-Mail: [ue@wefra.de](mailto:ue@wefra.de)

Internet: [www.wefra.de](http://www.wefra.de)