

Cosmetic Campus opens for business



Some of the fundamental cornerstones of a company's success are customer orientation, a clearly formulated strategy, goal-oriented organisation and management, and of course its employees. Only properly qualified employees are in a position to contribute fully to the company's success. The Cosmetic Campus in Pforzheim has set out to help increase this type of employee proficiency.

Until now there has been a distinct shortage of training schemes for technical experts and managers in the cosmetics industry. Seminars aimed at the food or pharmaceuticals industries are often attended, but despite the skill and knowledge de-

manded of management at all levels these courses frequently fail to address the specific requirements of the cosmetics industry. Such seminars really need to address the latest technical, process related, legislative, customer and market oriented subjects, as well as specific aspects of company management, and have to be tailored to the cosmetics industry.

Cosmetic Campus, a training organisation in Pforzheim, Germany, is blazing a new trail in respect of training and professional expertise in the cosmetics industry. The programme of seminars is systematically built around the factors governing success, addressing, from a practical point of view, the technical and industry-related requirements of the company and its staff.

The system of success factors, based on the Kurt Nagel formula, defines and evaluates the company's degree of maturity and development, taking into account the potential of its employees.

The same general factors of success are valid for all companies, regardless of the industry or the size of the company and points such as market awareness and efficient management are examined in this context whilst nevertheless accepting that employees will be required to develop different skills and face different challenges. An important factor for company management is the recognition of the factors of success specific to its own industry. These can change in the medium and long term. Hence they must be recognised, defined, and above all regularly monitored. By understanding the industry's own factors for success it becomes possible to compare the degree of maturity of one's own company and to compare it with that of major competitors or the industry average.

Some examples of factors governing success in the cosmetics industry are:

→ Rapid negotiation and order procedures

Cosmetic-Campus eröffnet

Wesentliche Säulen des Unternehmenserfolgs sind Kundenorientierung, eine klar formulierte Strategie, eine zielorientierte Organisation und Führung und in besonderem Maße die Mitarbeiter. Denn nur qualifizierte Mitarbeiter können den Unternehmenserfolg sichern. Der Pforzheimer Cosmetic-Campus hat sich die Qualifizierung in diesem Sinne auf die Fahnen geschrieben.

Bisher hapert es an branchenspezifischen Ausbildungen für Fach- und Führungskräfte in der Kosmetikindustrie. Oft werden Seminare für die Pharma- oder Lebensmittelindustrie belegt. Trotz des sehr breiten Anforderungsprofils an die Qualifikation von Fach- und Führungskräften fehlen in diesen Lehrgängen häufig die kosmetikspezifischen Inhalte. Das Seminar muss aktuelle technologische, verfahrenstechnische, juristische, kunden- und marktorientierte sowie unternehmerische und managementbasierte The-

men mit Zuschnitt auf die Kosmetik umfassen.

Die Ausbildungsstätte Cosmetic-Campus, Pforzheim, geht hier neue Wege der betrieblichen Aus- und Weiterbildung in der kosmetischen Industrie. Das Seminarprogramm orientiert sich an der Systematik der Erfolgsfaktoren. Somit werden unternehmerische, persönliche, fachliche und branchentypische Anforderungen praxisorientiert aufgearbeitet. Entstanden ist der Cosmetic-Campus übrigens aus der Pforzheimer Seminarreihe zu Themen der Kosmetik-GMP.

Das System der Erfolgsfaktoren nach Kurt Nagel strukturiert und bewertet den Reifegrad einer Unternehmung unter Beachtung der Mitarbeiterpotenziale.

Die generellen Erfolgsfaktoren haben für jede Unternehmung Gültigkeit. Kriterien wie Marktnähe und effiziente Führung sind losgelöst von der Branche und der Unternehmensgröße. Wesentlich für die Führung eines Unternehmens ist die Kenntnis

der branchentypischen Erfolgsfaktoren; diese können sich mittel- und langfristig ändern. Sie müssen daher bekannt und definiert sein und vor allem regelmäßig überprüft werden. Durch die Kenntnis der branchenspezifischen Erfolgsfaktoren besteht die Möglichkeit, den Reifegrad des eigenen Unternehmens mit dem der wichtigsten Mitbewerber oder des Branchendurchschnitts zu vergleichen.

Einige Branchen-Erfolgsfaktoren in der Kosmetikindustrie sind beispielsweise:

- kurze Auftragsdurchlaufzeiten,
- kurze Lieferzeiten,
- Produkte mit hoher Wertschöpfung,
- hoher Qualitätsstandard,
- zeitnahe Kosten- und Ertragsmanagement,
- Auslastung der Produktionskapazitäten und
- frühzeitiger Kundenkontakt.

Unter den unternehmensspezifischen Erfolgsfaktoren werden diejenigen Faktoren verstanden, die über Er-

- Short delivery times
- High added-value products
- High standards of quality
- Use of current and appropriate cost and profit management techniques
- Efficient use of production capacity
- Early customer contact

Company-specific success factors are defined as those that have a decisive impact on the success or failure of a company, a division, a department or an individual. Some of these may be:

- Profit-oriented sales organisation
- Production planning to make optimum use of equipment



folg und Misserfolg eines Unternehmens, eines Bereiches, einer Abteilung oder einer Person entscheiden.

Unternehmensrelevante Erfolgsfaktoren können sein:

- ertragsorientiertes Verkaufen,
- Rüstkosten optimierte Produktionsplanung,
- hohe Produkt- und Produktionsqualität,
- globale Marketingstrategien,
- leistungsfähige Logistik und

- Global marketing strategies
- Efficient logistics support
- Appropriate cost and profit management techniques.

Company specific factors have to be examined in relation to the current status of the company under examination. A constantly recurring question is: "Is the company on the road to expansion, consolidation or retrenchment?"

At each level employees are called on to carry out skills and expertise related tasks relevant to the factors of success. People need leadership. The qualification of each employee to fulfil his or her specific role becomes itself a factor of success. And here Cosmetic Campus takes a new approach, whether it be to the methods employed to enhance the factors of success, or whether it be to matters of detail on

- zeitnahes Kosten- und Ertragsmanagement.

Die unternehmenstypischen Erfolgsfaktoren müssen in Verbindung mit aktuellen Fragen des jeweiligen Unternehmens diskutiert werden. Eine immer wiederkehrende Frage: Ist das Unternehmen auf Expansions-, Konsolidierungs- oder Sanierungskurs?

Auf allen Ebenen der Erfolgsfaktoren müssen Mitarbeiter Fach- und Sachaufgaben bearbeiten, müssen Menschen geführt werden. Die Qualifikation aller Beteiligten wird selbst zum Erfolgsfaktor. Hier geht Cosmetic-Campus neue Wege. Sei es die Methode der Erfolgsfaktoren oder seien es Detailfragen der

- Produktentwicklung,
- Prozesssicherheit in der Produktion,

- Product development
- Process safety in production
- The requirements of consumer protection
- The requirements of cosmetics GMP
- Safety and efficacy of cosmetics preparations
- The logistics of purchasing, production and distribution
- Staff management and motivation
- Economic and business management tools

The programme starts on April 8th 2002 with Cosmetics GMP, "The requirements for buildings and premises" with Michael Pfeiffer, followed on April 9th 2002 by "Operational hygiene in cosmetics production" with Dipl.-Ing. (FH) Elke Echle.

Michael Pfeiffer, Pfeiffer Consulting, www.cosmetic-campus.de



Michael Pfeiffer

- Betriebs- und Personallhygiene,
- Anforderungen aus dem Verbraucherschutz,
- Anforderungen an Kosmetik-GMP,
- Sicherheit und Wirksamkeit kosmetischer Mittel,
- Beschaffungs-, Produktions- und Distributionslogistik,
- Mitarbeiterführung und Mitarbeitermotivation,
- betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente.

Los geht's übrigens am 8. April 2002 mit K-GMP „Anforderungen an die Räumlichkeiten“ mit Michael Pfeiffer und am 9. April 2002 „Betriebshygiene in der Kosmetikproduktion“ mit Dipl.-Ing. (FH) Elke Echle.

Michael Pfeiffer, Pfeiffer Consulting, www.cosmetic-campus.de

MASH Company.

For Cosmetics and Pharmaceutical Products



Our product range Body care, Hair care, Baby care, Man care, Skin care, Sun care, coloring cosmetics and Medical care. We cooperate with international companies producing and distributing their international brands in Egypt.

Tel:002/0502264818

Fax:002/0502268180

E-mail: mash_eg@hotmail.com

www.mashegypt.com



Planeten- und Statvrührwerke · Rotor-Stator-Systeme
Behälterentleerungsvorrichtungen · Gebrauchsmaschinen

Competence in Mixing

Kosmetik-
industrie

Herbst Maschinenfabrik GmbH
D-21614 Buxtehude · Rudolf-Diesel-Straße 2 a
Tel. +49 4161 / 72 39-0 Fax +49 4161 / 72 39-11

E-Mail Herbst-Mischtechnik@t-online.de · Internet www.Herbst-Mischtechnik.de