

ESTÉE LAUDER » 1906-2004**Verkopen zou altijd haar grote passie zijn**

AMSTERDAM — Het levensverhaal van Estée Lauder past in al zijn facetten in de traditie van de 'American dream'. Geboren als Josephine Esther Mentzer in een gezin dat uit Europa was geëmigreerd en domicilie had gekozen in New York, vestigde zij in haar geboortestad een wereldmerk.

Een jaar na de Tweede Wereldoorlog richtte zij met haar man Estée Lauder Inc. op. Het begin was bescheiden met vier schoonheidsproducten. Sinds die dag laat de verkoopgrafiek in het jaarverslag een ononderbroken opgaande lijn zien. In 130 landen worden haar producten verkocht en wereldwijd zijn er 20.000 werknemers. Haar zoons Leonard en Ronald zitten in het bestuur, evenals de vrouw van Leonard, Evelyn. Ook kleinkinderen staan al klaar.

Estée Lauders moeder was van oorsprong Frans en katholiek, terwijl haar vader uit Hongarije kwam en joods was. Beiden spraken Engels met een zwaar accent en Estée had zich al jong voorgenomen om honderd procent Amerikaans te worden. Haar vader had een winkel in ijzerwaren en achter dit bedrijf experimenteerde zijn broer met crèmes en lotions. Deze John Shotz stond aan het begin van de carrière van Estée Lauder.

Zij werd opgevoed met het idee dat vrouwen zichzelf goed moeten verzorgen en dat zonnestralen de vijand van de vrouwenhuid zijn. Haar moeder liep altijd met handschoenen en een parasol, terwijl zij haar dochters aanraadde uit de zon te blijven.

In 1930 trouwde Estée met emigrantenzoon Joseph Lauder en veranderde die naam al snel in Lauder, omdat dat Amerikaans klonk. Na de geboorte van zoon Leonard moest zij haar werk combineren met het moederschap. Dat wilde haar niet erg lukken en in 1939 besloot zij van haar man te scheiden. Maar niet voor lang, want drie jaar later trad zij opnieuw in het huwelijk met hem en werd zoon Ronald geboren. Joseph gaf zijn werk op en concentreerde zich volledig op de wens van zijn vrouw om een eigen bedrijf in schoonheidsmiddelen op te richten.

De grootste passie van Estée Lauder was het verkopen van haar producten. Zij achtervolgde de mensen die iets te zeggen hadden over de beschikbare ruimte in de New Yorkse warenhuizen net zo lang totdat zij een eigen 'stek' kreeg in Saks



Estée Lauder

FOTO: REUTERS

Fifth Avenue in 1948. Lauder introduceerde vervolgens een nieuwe verkooptechniek, die zij 'Tell-a-Woman'-marketing noemde. Vrouwen die een artikel van haar kochten, gaf zij altijd een monstertje mee van een ander product, in de hoop dat zij reclame voor haar gingen maken. Jaren later stopte zij ook haar beroemde vrienden-'monsters' in hun toiletta's, omdat zij volgens Lauder zo de wereld lieten zien dat ze kwaliteit wisten te waarderen.

Volgens zoon Leonard Lauder, bestuursvoorzitter van het internationale bedrijf, had zijn moeder nog lange tijd het gevoel 'a nice little business' te runnen. Heel lang trainde ze haar verkopers zelf en zodra er nieuwe winkels werden geopend, ging ze kijken of ze het personeel nog iets kon leren op het gebied van verkopen. Zelfs op hoge leeftijd reisde zij nog af naar Moskou om de nieuw geopende zaak in ogenschouw te nemen.

Estée Lauder was altijd op zoek naar nieuwe trends en hield de literatuur op haar vakgebied goed bij. In de 'board' was zij dikwijls degene met de modernste ideeën en in 1964 kwam zij als eerste onderneming met schoonheidsproducten voor mannen op de markt. Vier jaar later lanceerde ze Clinique, een lijn die is gericht is op mensen met een gevoelige huid.

Lauder resideerde op de veertigste verdieping van het General Motors Building in Manhattan en wist in haar kantoor een sfeer te creëren waarin iedereen zich thuis voelde. Het was een kruising tussen een eetzaal, huiskamer en kantoor, van waaruit zij zowel haar gezin als haar bedrijf leidde.

Adam, 1 Mei 2004

Beste Reinoud,

Iedereen in de kille verkoop.

Een ambtenaar verkoopt zijn tijd om achter het loket te staan.

Een profvoetballer verkoopt zijn voetbalhandheid in 't veld. (19)

KPN verkoopt Telefoon tikkens. Etc.

Lieve

P.S. Verkopen moet !!

huisartsen verkopen hun kennis v. ziekten.

muzikanten verkopen hun "skill" om een muziekinstrument te bespelen.
Prostituees hun lichaam.