



---

## In Cosmetics 2008

### In Cosmetics 2008

03.06.2008

#### Erfolgreicher Einstand der BU Personal Care

*Die am 01.04.2008 neu gegründete Business Unit Personal Care (ehemals MERKUR Vaseline) stellte sich mit den gut eingeführten Produkten Vaseline, Weißöl und Paraffinwachs auf der In - Cosmetics 2008 vor.*

Vom 15. - 17.04.2008 fand in Amsterdam die In- Cosmetics, eine jährlich veranstaltete Kosmetikmesse, statt.

Nachdem im September 2007 bekannt wurde, dass SHELL Deutschland Oil ihre Vaseline- und Weißölherstellung zum Mai 2008 aufgeben wird, entschloss sich das Merkur Vaseline Team ganz kurzfristig, doch noch einen Stand auf der In- Cosmetics 2008 zu buchen, um ihren langjährigen Kunden zu zeigen, dass man die führende Marktposition nicht aufgeben und weiterhin zumindest Vaseline herstellen und vertreiben wird. -

Mitte Dezember 2007 begann neben der Arbeit zur Integration der Merkur Vaseline in die Sasol Wax die Planung für den Messestand. Durch die enorme Unterstützung von Susann Matthäi (Communications) gelang es in kürzester Zeit, Einladungen zur Messe, eine Produktbroschüre mit den Produkten der BU Personal Care, Roll - Ups und Fotos für die Gestaltung des Standes fertig zu stellen. Dr. Olaf Kretschmer kümmerte sich am Tag vor der Eröffnung vor Ort darum, dass unser Stand wie geplant aufgebaut wurde.

Unter dem Motto "Merkur wird Sasol Wax" mit beiden Logos ausgestattet, hatte der Stand einen hohen Wiedererkennungswert für die Kunden. Bis zu 7 Personal Care Mitarbeiter präsentierten an allen 3 Tagen die neue Business Unit. Ein Foto des Stamm- Teams finden Sie [hier](#).

Das Interesse war riesengroß. Über 100 Kontakte konnten wir verzeichnen, wobei der erste Tag mit knapp 50 Gesprächen der Beste war. 75% der Besucher kamen aus Europa; im Gegensatz zu den Jahren vorher war der Anteil der Besucher aus Übersee mit 25% gering, sicher deshalb, weil die In- Cosmetics inzwischen auch in Asien veranstaltet wird. Mit 34% waren die potentiellen Kunden die größte Besuchergruppe, gefolgt von 25% Kunden und 13% Agenten bzw. Distributeuren. - Die Kundengespräche drehten sich hauptsächlich um die zukünftige Verfügbarkeit der gewohnten Produkte. Für Agenten und Distributeure stand die Neuordnung und Fortführung des Geschäftes im Vordergrund. Es bewarben sich allerdings auch sehr viele neue Firmen darum, unsere Vertretung zu übernehmen!

Positiv motiviert durch die Anzahl unserer Besucher, die interessanten Gespräche und neuen Geschäftsmöglichkeiten werden wir ganz sicher

---

the content of this document is intended for general information and use. In particular the content does not constitute any form of legal or others advice, recommendation or arrangement by Sasol Wax (which includes its divisions, affiliates, joint ventures or partnerships) or its products or services, and is not intended to be relied upon by users in making (or refraining from making) any specific investment or other decisions. Appropriate expert advice should be obtained before making any such decision using the information for any specific purpose.