



COSMETIC SERVICE
1976

Cosmetic Service GmbH

REICHHALTIGE KUNDENPFLEGE

Seit mehr als 35 Jahren stattet Cosmetic Service Markenartikelanbieter aus, die in Wellnesshotels, Friseurketten, Kosmetikstudios und Apotheken präsent sind. Jetzt möchte der hessische Lohnhersteller von Kosmetik- und Wellnessartikeln auch bei der Zielgruppe werbender Unternehmen für Wohlfühlmomente sorgen.

■ „Beim Kauf von Schuhen würde ich einen Fußbalsam als Präsent empfehlen, beim Kauf eines Reisekoffers eine Sonnencreme. Ein erfrischendes Augengel passt zum Optiker, aber auch zu Anbietern von Computern und Laptops, da die Augen bei zu langer Bildschirmarbeit bekanntlich schnell ermüden. Zu einem neuen Bürostuhl empfiehlt sich ein Massageöl, und Haarpflegeprodukte sind als Onpack z.B. zu einem neuen Fön ideal. Für werbende Unternehmen, die im Bereich Badausstattung oder Wellness zu Hause sind, ergeben sich schier unendlich viele Möglichkeiten – vom einfachen Duschgel bis zum hochwertigen Pflegeset inklusive Schwamm und Handtuch.“ Das sind nur einige der Ideen, die Klaus Grabowsky hat, wenn er an die Einsatzmöglichkeiten von Werbeartikeln der Körper- und Schönheitspflege denkt.

Seit 2012 sind Natalie und Klaus Grabowsky Inhaber der Cosmetic Service GmbH. Der 1976 gegründete hessische Betrieb ist auf die Lohnherstellung hochwertiger Kosmetikprodukte spezialisiert. Ein Gebiet, auf dem sich der neue Geschäfts-

führer bestens auskennt, denn er blickt auf zehn Jahre bei den Dalli-Werken zurück, eine Unternehmensgruppe für Handelsmarken u.a. im Kosmetik-, Haar- und Körperpflegesegment. „Ich hatte schon länger den Wunsch, nicht mehr konzerngebunden, sondern familiengeführt und eigenständig zu arbeiten“, begründet Grabowsky den Schritt in die Selbstständigkeit. „Jetzt kann ich meiner Kreativität freien Lauf lassen und eigene Pläne schneller und ungebundener verwirklichen.“ Einer davon ist der Einstieg in die Werbeartikelbranche. „Wir haben die Belegschaft auf insgesamt 31 Mitarbeiter aufgestockt und zwei Mitarbeiter speziell für die Betreuung der Werbeartikelhändler eingestellt. Drei Händler zählen bereits seit Jahren zum Kundentamm von Cosmetic Service, jetzt wollen wir dieses Geschäftsfeld aktiv weiter ausbauen.“

Verwöhnprogramm

Nach offiziellen Angaben des Industrieverbands Körperpflege- und Waschmittel e.V.

werden jährlich rund 3,8 Mrd. Schönheitspflegeprodukte verkauft. Als Präsente sind Kosmetikartikel und Parfüms ebenfalls gefragt: Im vergangenen Jahr belegten sie hinter Büchern, Spielwaren und Kleidung Platz vier bei den beliebtesten Weihnachtspräsenten. Grabowsky: „Jede Frau hat mindestens eine Handcreme in der Handtasche, und auch Männer greifen heute



Als neuer Inhaber und Geschäftsführer erweitert Klaus Grabowsky das Portfolio der Cosmetic Service GmbH um ein umfangreiches Werbeartikelangebot.