



Dipl.-Ing. Sammy Gharieni

Gharieni GmbH

Immer ein offenes Ohr

BEAUTY FORUM im Gespräch mit Diplom-Ingenieur Sammy Gharieni, dem Inhaber der Gharieni GmbH mit Firmensitz in Moers.



■ **BEAUTY FORUM:** Sie gründeten 1992 die Großhandels-gesellschaft für Fußpflege und Kosmetik in Duisburg. Was hat Sie als Diplom-Ingenieur dazu bewogen?

Sammy Gharieni: Ich bin eher ein Quereinsteiger. Ich arbeitete zwei Jahre lang an der Uni als Assistent des Professors für Aerosoltechnik und habe nach meinem Studium zwei Jahre lang für ein japanisches Unternehmen gearbeitet. Dabei habe ich gemerkt, dass ich nicht dazu gemacht bin, für jemanden zu arbeiten. Technik hat mich schon seit meiner frühen Kindheit begeistert. Das ist auch der Grund, warum ich in der Branche angefangen habe meine Liegen und Geräte selbst zu bauen.

■ **Woher nehmen Sie Ihren Background?** Background ist eigentlich, wenn man auf den Markt selbst schaut oder seine Leute dazu erzieht, dass sie einem die Sonderwünsche der Kunden weitergeben.

Man muss für seine Kunden immer ein offenes Ohr haben, dann kommen die Ideen ganz automatisch. Denn die Ideen kommen nicht, wenn man nur im Büro sitzt. Wir haben extra ein Marktbeobachtungstool und anhand der Ergebnisse entscheiden wir dann, was neu entwickelt oder was verbessert werden kann.

■ **Wie sah der Markt damals aus? Wie sieht er heute aus? Und was hat sich verändert?**

Der Apparative Markt sah damals anders aus. Er hat sich gewandelt, angefangen bei denen, die etwas zu sagen haben, bis hin zur Positionierung am Markt selbst. Wir haben uns in den 17 Jahren auch unseren Stellenwert erarbeitet und von daher positioniert sich meine Firma heute anders als früher. Der Apparative Markt hat sich so entwickelt, dass er sich heute nur in ein niedrig- und ein hochpreisiges Segment unterteilt. Früher gab es drei Niveaus: das untere, das mittlere und das höhere Segment.

■ **Woraus ziehen Sie als Unternehmer Ihre Ideen?**

Die Mobilität ist vor allem wichtig und man muss über seinen eigenen Tellerrand hinaus-schauen, d.h., sich nicht nur in unserer Branche umschaun, sondern auch andere für sich nützlich machen, wie z.B. die Möbel-, Textil- oder Automobilbranche.

Der Trend wird nicht von der Apparativen Kosmetik bestimmt, dieser wird eher in Mailand, Paris und in der Designerbranche gesetzt. Deshalb besuche ich auch regelmäßig Designermessen. Daraus ziehe ich dann meine Ideen und kreierte mit Designern und Ingenieuren zusammen Produkte, die dann am Ende den Leuten hoffentlich gefallen.

■ **2006 haben Sie den 1. Platz des BEAUTY FORUM Awards im Marktsegment Apparative Kosmetik verliehen bekommen. Was fühlten Sie in diesem Moment?**

Für mich war das ein sehr schönes Gefühl, denn man arbeitet hart und da ist es schon schön zu hören, dass die Service-eigenschaften bzgl. der Kundenzufriedenheit beim Kunden selbst gut ankommen. Letztendlich belohnt uns der Kunde mit diesem Preis, dass wir so ehrlich zu dem Kunden sind und immer unser Möglichstes tun, um die Wünsche des Kunden zu erfüllen. Es ist letztendlich eine Bestätigung für meine ganze Arbeit. Natürlich ist diese Auszeichnung auch sehr nützlich als Marketingtool.

■ **Was wünschen Sie sich persönlich und der Branche mittel- und langfristig?**

Das Wichtigste überhaupt im Leben ist Gesundheit und Erfolg. Für die gesamte Branche wünsche ich mir, dass sich Qualität durchsetzt, dass die Branche auf dem Niveau bleibt, wo sie jetzt ist, und dass unseriöse Leute keine Chance haben werden.

BEAUTY FORUM bedankt sich für das Gespräch.

mst

