

Kapitel 7

1990 – 1996

Der Beginn der Eigenständigkeit

1. Gründerjahre einer eigenen Existenz (1990 – 1993)

Noch bevor das Engagement bei Babor zu Ende ging, hatte ich damit begonnen, die notwendigen Vorkehrungen für eine neue berufliche Karriere zu treffen, diesmal als eigenständiger Unternehmer. Deshalb gründete ich zunächst die Euro Beauty Service PGmbH, eine Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung nach belgischem Recht. Gesellschafter waren meine Frau Elka Janssen und mein Bruder Siegfried Janssen, ich selbst war ja noch Geschäftsführer der Babor International B.V. in Vaals. Die Gründung der Euro Beauty Service PGmbH erfolgte am 24. August 1989 beim Notar Lilien in Eupen. Geschäftsführerin war Elka Janssen.

Als sich abzeichnete, dass es zu einer einvernehmlichen Trennung von Babor kommen sollte, gründete ich dieses Mal im eigenen Namen und als alleiniger Gesellschafter die EWTrading PGmbH, eine Handels- und Vertriebsgesellschaft. Die Gründungsakte ist vom 22. September 1989 datiert. Die EWT war eine Privatgesellschaft belgischen Rechts mit Sitz in Hauset, Flög 121, an meiner Privatadresse. Gegenstand des Unternehmens war „...die Einfuhr und Ausfuhr sowie der Handel und der Zwischenhandel sowie auch der Großhandel von Konsum- und Industrieprodukten aller Art und im weitesten Sinne die Übernahme von Handelsvertretungen und die Abwicklung von Provisionsgeschäften...“. Im Auge hatte ich dabei zunächst die Vertreter Tätigkeit für Femia Cosmetics und die Beratertätigkeit für die Babor GmbH & Co. KG, ich wollte mir allerdings auch die Perspektive offen halten, mit Produkten zu handeln und eigene Produkte zu vermarkten. Sozialversichert war ich ebenfalls über diese Firma, und sollte dies bis zum 30. September 1991 auch bleiben.

Die Marke OLEON Paris

Schon seit Beginn des Jahres 1989 hatte ich mich weit vor den beiden Firmengründungen intensiv bemüht, die Weichen für meine Zukunft zu stellen. Ein Ansatz war, dass ich entweder eine Marke zu erwerben oder eine Marke exklusiv zu vertreten gedachte. Dabei hatte ich mir zunächst die Marke OLEON aus Paris ausgesucht, die ich auf einer der Kosmetikmessen in Paris kennengelernt hatte. Die Firma inserierte auch hin und wieder in der Fachzeitschrift „Les Nouvelles Esthétiques“.

Oléon war ein kleiner Familienbetrieb, der eine Hautpflegeserie herstellte, ähnlich die der Marke Babor, allerdings wesentlich kleiner. Die Firma war im ersten Arrondissement in Paris angesiedelt, nicht weit vom Louvre. In der Firma war Dr. Oléon noch persönlich aktiv, seine beiden Töchter Maitou und Annie führten allerdings den Betrieb, bestehend aus einem Labor, einer kleinen Produktion im Erdgeschoss und einigen Büros.

Die Geschwister Oléon waren mit mir in Verhandlungen getreten, um eine Beteiligung von mir an ihrem Betrieb zu ermöglichen. Am Ende langer Verhandlungen und vieler Gespräche hatte ich ihnen hierzu ein Angebot unterbreitet, welches sie mit einem Gegenangebot erwiderten.

Mit Josef Müllejans aus Walheim, einem Bekannten, der auch immer Ausschau hielt nach neuen Geschäftsfeldern, fuhr ich nach Paris, es kam aber letztendlich nicht zu einer Beteiligung an der Firma. Allerdings wurde mir der Vertrieb der Produkte in Deutschland angeboten.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

In dieser Zeit reiste ich also häufiger nach Paris, einmal begleitete mich Peter Augenbroe aus Hauset, von Beruf Künstler, auch Lebenskünstler. Wir kannten ihn und seine Frau Griseldis über unsere Kinder in der Schule. Ein anderes Mal hatte ich Werner Gerlinger, den Eigentümer und Geschäftsführer der Vera Miller Cosmetics in Mühlhausen besucht.

Werner Gerlinger war der ehemalige Babor Vertriebsleiter, der sich inzwischen auch mit einer eigenen Marke selbstständig gemacht hatte, nämlich mit VERA MILLER. Von Mühlhausen fuhr ich über die Champagne nach Paris. An diesem Tag erlebte ich im Autoradio live mit, welche Turbulenzen sich in der „Noch“-DDR nach dem Mauerfall abspielten.

Gerlinger konnte die Oléon Produkte neben seiner eigenen Marke Vera Miller sehr erfolgreich vor allen Dingen in Baden Württemberg einführen, wo er die meisten Kunden hatte. Es lief sogar so gut, dass unsere beiden Geschäftspartnerinnen in Paris nicht die Mengen liefern konnten, die wir verkauften, so dass dieses Geschäft im Folgejahr auch ins Stocken geriet.

Über Herrn Gerlinger fand ich auch zu einem anderen, besonderen Produkt, welches ich schon zu meiner Zeit bei Babor kennengelernt hatte, das aber bei Babor selbst damals nicht vermarktet wurde. Es waren dies die sogenannten Collagenmasken, die aus gefriergetrocknetem Collagen bestanden, und die mit einer Flüssigkeit aktiviert werden mussten. Ich selbst kannte die Firma Henkel in Düsseldorf als deren Hersteller, Werner Gerlinger nannte noch die Firma Cosnadern in Ladenburg und er vertrieb auch bereits diese Masken. So kam es, dass ich zu diesem Zeitpunkt in den Verkauf der Collagenmasken einstieg. Ich bezog die Masken über die Firma Henkel, wobei ich bald erfuhr, dass auch die Masken der Firma in Ladenburg aus dem Hause Henkel stammten, genauer gesagt, aus deren Werk in Freudenberg, der Freudenberg Chemie. Vorweg sei gesagt dass ich über den weltweiten Verkauf dieser Collagenmasken über viele Jahre meine Kasse auffüllen konnte, durch recht einfach abzuwickelnde Sendungen. Die Einnahmen halfen mir manches Mal über einige finanzielle Hürden hinweg, die Produkte sind noch heute Bestandteil des Sortiments.

Euro Beauty Service PGmbH und EW-Trading PGmbH

Meine Vertretertätigkeit für die Femia Cosmetics GmbH beruhte auf einem Handelsvertretervertrag, die Beratertätigkeit für die Babor GmbH & Co. KG auf einem Beratervertrag. Über den Beratervertrag wurde die vereinbarte Abfindung in monatlichen Raten gezahlt, sie stellten demnach die Einkünfte der EWTrading dar.

Meine Vertretertätigkeit sollte einige Monate dauern, und ich bemühte mich auch ernsthaft, die Exportkontakte von Femia zu vertiefen und auszubauen. Die stärksten Exportkunden waren auch hier in den Nachbarländern, allen voran die Niederlande und die Schweiz. Zu den Vertretungen nahm ich rasch Kontakt auf und wurde auch gleich mit deren Problemen konfrontiert. Im Grunde war auch die Femia Cosmetics zu kapitalschwach, um in den Kaufhäusern gegen mächtige Konkurrenten bestehen zu können. Der Geschäftsführer, Herr Kahlert, war ein durchaus freundlicher Mann, aber auch ihm waren letztendlich die Hände gebunden, vor allen Dingen jetzt, wo Aachen in der Gestalt von Geschäftsführer Rolf Ludl das Sagen hatte.

Das Büro für meine Aktivitäten hatte ich in unserem Privathaus in Hauset eingerichtet, Flög 121, zunächst auf der Wohntage, aber als auch Produkte gelagert werden mussten, im Keller. Der Hobbykeller war leerräumt worden, das Büro wurde dort eingerichtet, die Wände mit Regalen versehen und die Aktivitäten konnten beginnen. Dabei war festzustellen, dass auch der Verkauf der Restposten kosmetischer Produkte, sowohl der Marke Babor als auch der Marke Femia, später kam auch Parfum Onofri hinzu, kein leichtes Spiel war. Es gelang mir trotzdem, mit wechselndem Erfolg, Abnehmer für die Produkte zu finden, einmal in Sibenik in Jugoslawien, dann auch in Tschechien.

Als ich aber sah, dass damit kein Staat zu machen war und schon gar keine Geschäfte, nahm ich Kontakt zur französischen Kosmetikfirma „Le Club des Professionels“ auf, um ihre Produkte in Belgien zu vertreiben. Der Club verkaufte nur über Katalog, der in Frankreich zweimal im Jahr erschien. Um diese Vertretung mit Leben zu füllen, hatte ich mir einen alten Bekannten zunutze gemacht, Bernhard Gallant aus Knokke, den inzwischen alkoholsüchtigen früheren Babor-Distributor für Belgien. Er war bereits von seiner Frau geschieden, wohnte jetzt in Knokke. Während ich selbst den Versandkatalog gestaltete, entsprechend den Vorlagen der französischen Firma, übernahm er die Logistik für den Vertrieb der Produkte. Eigentümer des Club des Professionels war Dr. Legrand in Paris Nanterre. Der Versandkatalog sollte in Belgien zweimal im Jahr veröffentlicht und versandt werden.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Zu diesem Zweck hatte ich mir die Adressen aller belgischen Kosmetikstudios gekauft und auch ein Abonnement bei der Handelskammer abgeschlossen, um alle Neugründungen zu erfahren. Das Ergebnis war, dass ich doch schrittweise einen kleinen Kundenstamm aufbauen konnte, an den ich vor allen Dingen die in Frankreich sehr populären Modelage-Masken und Ampullen verkaufen konnte. Dies kam so zustande, dass der Katalog Bestellungen der Institute auslöste, sowohl im wallonischen als auch im flämischen Landesteil.

Den französischen Katalog hatte ich praktisch so übernommen, wie er in Frankreich erschien, den niederländischen Katalog hatte Bernard Gallant aus dem Französischen übersetzt. Der Druck erfolgte in Kortrijk, die Verbindung dorthin hatte Herr Gallant.

Insgesamt gesehen war der Umsatz aber nicht ausreichend und die Kosten waren ganz einfach zu hoch. Weil auch in Belgien alles zweisprachig sein musste, konnte man nicht genügend Tritt fassen, um eine gewisse Automatik herbeizuführen. Herr Gallant und ich wir versandten trotzdem zwei Kataloge im Jahr 1990, doch gegen Ende des Jahres merkte ich bereits, dass dieses Bemühen nicht ausreichend sein würde.

In meiner Firma in Hauset hatte ich eine ehemalige Mitarbeiterin von Babor eingestellt, Fanny Mertes aus Eynatten. Sie arbeitete im Kellerbüro und sie konnte die ganze Fakturierung, die Buchhaltung und den Versand, sofern nötig, übernehmen, aber auch die gesamten Aussendungen, denn immerhin war ich ja noch mit meinen Vertretungen für Femia und Babor beschäftigt. Zu dieser Zeit war ich auch viel unterwegs, um Geschäftsbeziehungen zu knüpfen. So reiste ich nach Breslau, wo ich eine polnische Bekannte aus Babors Zeiten traf, nämlich Janina Skorczynska und ihre Familie. Sie hatten sich an mich gewandt, da sie einige Probleme mit Babor hatten. Ich traf ebenfalls Ron und Loretta Jean aus Kingston in Ontario auf einer Messe in Leipzig, wo Loretta ihre Familie besuchte. Die Mauer war ja gefallen und viele „Exildeutsche“ versuchten nunmehr, ihre Verbindungen in die DDR wieder aufzufrischen. Der Beitritt der DDR zur Bundesrepublik Deutschland und damit die Wiedervereinigung wurden bekanntlich am 3. Oktober 1990 vollzogen.

Trotz intensiven Einsatzes kam es aber kaum zu nennenswerten Geschäften, auch mein Restpostenverkauf stagnierte.

MALU WILZ beauty design

Neben OLEON kam es nun zu einem weiteren Ansatz und Kontakt, nämlich der zu Malu Wilz, der bekannten deutschen Visagistin, die in Aachen in der Adalbertstraße eine Kosmetikschule unterhielt. Malu kannte ich auch aus meiner Zeit bei Babor, als sie bereits Mitte der 80er Jahre ein großes Interesse gezeigt hatte, die dekorative Kosmetikserie Babors zu promoten. Wegen gewisser Animositäten mit einer Gesellschafterin ist es allerdings trotz des unverkennbaren Erfolgs und Talents nie zu einer Zusammenarbeit gekommen. Einige Male hatte ich Malu in meiner Eigenschaft als Geschäftsführer trotzdem zu Schulungen ins Ausland schicken können, nach Taiwan und in die USA. Sie hatte auch einen grandiosen Beitrag zur 25-Jahr-Feier von Babor im Krönungssaal des Aachener Rathauses geleistet. Geschäftlich war Malu Wilz zu Konkurrenten abgewandert und unterhielt inzwischen sehr gute Beziehungen zu einem Guru der dekorativen Kosmetik in Deutschland, nämlich zu Helmut Baurecht aus München, dem Gründer und Erfinder der äußerst erfolgreichen Make Up Collection ARTDECO. Für diese Firma gestaltete sie Plakate und führte Seminare durch.

Trotzdem war es schon immer Malus Traum gewesen, eine eigene dekorative Kosmetikserie mit ihrem Namen zu vermarkten. Ihre Kosmetikschule in der Adalbertstraße war schon seit einigen Jahren äußerst erfolgreich, sie veranstaltete dort Wochenseminare und Wochenendseminare, die nicht nur gut besucht waren, sondern auch in ganz Deutschland großen Anklang fanden. Mit ihr war ich mir noch im Laufe des Jahres 1990 einig geworden, eine Kosmetikserie in Lizenz zu kreieren und zu vermarkten.

In Rekordzeit gelang es mir, die Pflege und Decoserie „MALU WILZ beauty design“ auf die Beine zu stellen. Josef hatte die Produktion und auch die Finanzierung übernommen. Er stellte mir in seinem Lager in Aachen Walheim die Produkte zur Verfügung. Wir kauften die Packmittel überwiegend in Deutschland, die dekorative Kosmetik aber in Spanien und Frankreich. Dabei half uns Herr Jung, der deutsche Vertreter einer Firma aus Barcelona, der Firma Maymo. In Rekordzeit wurde die Malu Wilz Serie mit Pflegeprodukten, überwiegend mit Rezepturen von Oleon Paris und mit dekorativer Kosmetik, die aus Frankreich und Spanien kam, hergestellt. Die Vermarktung konnte beginnen. Bei der Fertigung der Druckfilme für die Verpackungen half mir ein alter Bekannter aus Hauset, den ich vom Kegelklub her kannte, und der eine eigene Druckerei in Aachen unterhielt, nämlich Karl-Heinz Delnui.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Die Folien zum Druck von Verpackungen, die noch mit belichteten Folien hergestellt wurden, klebte ich im eigenen Keller selbst zusammen. Bei der Fertigung der Faltschachtel half mir ein Verpackungsvertreter aus Karlsruhe, Herr Windel, den ich über Herrn Gerlinger kennengelernt hatte. Die Abfüllung der aus Paris kommenden Bulkware, die wir auch sehr oft selbst mit unserem VW-Bully abholten und die Konfektionierung der dekorativen Halbfertigware übernahm Josef, der unter dem Namen Cosmetic Consult firmierte.

Er erledigte dies im Keller seines Wohnhauses in Walheim und im Nachbarhaus seines Schwagers Erich Lorbach. Dessen Frau Petra nahm denn auch toll gestylt an der Kosmetikmesse Beauty International in Düsseldorf teil, wo wir erstmals im Frühjahr 1991 ausstellten.

Noch zu Beginn des Jahres 1991 hatte ich mit der Vermarktung begonnen. Bei Babor ärgerte man sich über diese Allianz zwischen Malu und mir, in alt bekannter Manier wollte man mir ans Zeug flicken und drohte mit Klage und Abmahnung. Ein bekannter Anwalt von Malu konnte aber die Kastanien recht schnell aus dem Feuer holen. Somit stand einer Vermarktung der neuen Serie nichts mehr im Wege.

Ende 1990 hatte ich meine Bürotätigkeit von Hauset nach Aachen verlegt, und zwar in die Adalbertstraße in Aachen, dort wo Malu Wilz ja bekanntlich eine erfolgreiche Kosmetikschule unterhielt. Die Euro Beauty Service PGmbH, das belgische Unternehmen firmierte in Aachen ebenfalls unter „Euro Beauty Service“, sozusagen als Betriebsstätte der belgischen Firma. Auf den Briefbögen und Werbeveröffentlichungen stand jedoch als Marke „MALU WILZ beauty design“, wobei ich auch Malus Bildmarke, die beiden schwarz-weißen Köpfe verwendete. Dazu aber noch ein Zeichen MW, welches uns später noch großen Ärger einbringen sollte. In dem Rumpfgeschäftsjahr 1990 erzielte die Betriebsstätte in der Adalbertstraße 86-88 Umsatzerlöse in Höhe von 135.392,62 DM. Es entstand allerdings ein Jahresfehlbetrag von 142.540,43 DM. Den Jahresabschluss machte Steuerberater Rosner, der damals noch in der Jakobstraße in Aachen ansässig war und auch heute noch mein Steuerberater ist.

In dem Büro in Aachen hatte ich jetzt auch eine Angestellte hinzugenommen, Edith Laschet aus Raeren. Sie bediente die Telefonzentrale und fakturierte die Aufträge. Gepackt und versendet wurden diese Aufträge von Josef und seiner Frau Anneliese aus dem Lager in Aachen Walheim.

Zunächst hatten Malu und ich uns allerdings vorgenommen, einen Präsentationstermin im Quellenhof in Aachen zu veranstalten und wir wollten in den Wochen danach durch acht deutsche Städte tingeln, um die Serie den Malu und mir bekannten potentiellen Kunden in Deutschland zu präsentieren.

Die Präsentation im Quellenhof war ein großer Erfolg, denn viele Bekannte von Malu erschienen, auch eine Delegation von Babor tauchte auf, in der Person von Rolf Ludl, einem der Geschäftsführer, und einem gewissen Herrn Meier, der inzwischen Berater der Babor Gesellschafter und des Unternehmens geworden war. Die von Malu und mir geplante Tour durch Deutschland war ein Erfolg. Es war wie eine Fahrt von Obdachlosen, denn ausgestattet mit Malus Messestand und unseren Produkten fuhren wir nach Köln, Frankfurt, Stuttgart, München, Hamburg, Leipzig und Berlin und präsentierten in noblen Hotels die „Malu Wilz beauty design“ Serie. Es war auch eine Zeit, wo immer auch unterwegs etwas los war. Einmal ging mir in meinem VW-Bully schon einmal bei Buir das Benzin aus und ich musste zu Fuß mit dem Kanister für Nachschub sorgen. Ein anderes Mal vergaß ich an einer Raststätte zwischen München und Leipzig meine Briefftasche, fand sie aber Gott sei Dank

wieder. Es war also nie langweilig. Jedenfalls war die Tournee dank Malus Anhängerschaft von Erfolg gekrönt, denn wir hatten im Nu an die 150 Deko-Ständer verkauft.

Im Geschäftsjahr 1991 erzielte die Betriebsstätte Euro Beauty Service PGmbH einen Umsatz von 619.625,99 DM und einen Jahresüberschuss von 104.540,79 DM. In den ersten sechs Monaten des Jahres 1992 erwirtschaftete die EBS einen Umsatz vom 23.834,31 DM und einen Fehlbetrag von 23.394,26 DM. Da die Betriebsstätte nicht bis Ende 1992 abgewickelt werden konnte, wurde für 1993 noch eine Abschlussbilanz erstellt, die einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag von 61.953,71 DM auswies. Dies waren Verbindlichkeiten gegenüber der belgischen Euro Beauty Service PGmbH, dem Gesellschafter der Betriebsstätte.

Finanziell war das Ganze für mich also eher ein Desaster, denn ich bezahlte Malu für die Seminare, übernahm alle Kosten und zahlte auch noch Lizenzgebühren. Die finanzielle Decke wurde also immer dünner.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Die Gründung der Beauty Design Kosmetik-Vertriebs-GmbH

Zum 1. Juli 1991 gründete ich meine neue deutsche Firma, die Beauty Design Kosmetik-Vertriebs GmbH. Gesellschafter war zu 100% die Euro Beauty Service PGmbH aus Belgien, die Elka zu 70% und inzwischen mir zu 30% gehörte. In der Tat hatte ich am 4.1.1991 die Anteile meines Bruders Siegfried übernommen, Elka blieb Geschäftsführerin. Ich war zu diesem Zeitpunkt noch immer Angestellter der belgischen Firma EWTrading. Allerdings dachte ich nun daran, diese Firma aufzulösen. Ab dem 1. Oktober 1991 schied ich als Angestellter aus und wurde nunmehr zum Geschäftsführer der Beauty Design GmbH in Aachen bestellt.

Die EWT versetzte ich mit Beschluss vom 27.12.1991 in Liquidation, wie es in schönem belgischem Juristendeutsch heißt. Am 11. März 1992 wurde die Liquidation abgeschlossen.

Es soll aber nicht verschwiegen werden, dass wir auch im Export recht schnell einige Erfolge feierten. Ich konnte Vertretungen finden in Belgien (Brian Negro), in Holland (Haparko), in England (Taylor) und auch in den USA. Hier hatte ich auf einem Seminar von Malu eine Kosmetikerin kennengelernt, die in der Nähe von Los Angeles wohnte. Sie wollte die Produkte vertreiben. Malu und ich, Malu nun begleitet von ihrem Mann Ole Melgaard, nahmen im Januar 1992 an der Messe in Long Beach in Kalifornien teil. Die dortige amerikanische Partnerin hatte zwar alles gut vorbereitet, sie war aber letztendlich doch nicht erfolgreich, da es ihr an Durchhaltevermögen fehlte. Abschließend muss ich noch die Kunden in Asien erwähnen, hier insbesondere in Taiwan, Korea und Hong Kong.

Ausschlaggebend für den letztendlichen Misserfolg aus betriebswirtschaftlicher Sicht war allerdings ein anderer Umstand. Ich hatte gerade die erste Anzeige in der Fachzeitschrift *Kosmetik Forum* geschaltet, als ich von der Firma Mäurer & Wirtz, bei der ich früher einmal gearbeitet hatte, eine Abmahnung erhielt, weil man unser MW-Zeichen für verwechselbar hielt mit dem MW-Zeichen von Mäurer & Wirtz. Ich hatte keine Chance und musste Abbitte leisten. Bis zum Jahresende 1992 sollte ich alle Packmittel aufbrauchen oder vernichten. Es war mir gelungen, dank alter Seilschaften zu einem Mitarbeiter der Rechtsabteilung von M+W, Herrn Fourné, diesen Termin hinauszuschieben. Trotzdem war es ein erster Dolchstoß. Der zweite sollte aber gleich folgen, denn bei der Registrierung des Warenzeichens MALU WILZ gab es drei Widersprüche, die ich, ob sie nun begründet waren oder nicht, aus dem Weg räumen musste. Um eine lange Geschichte kurz zu machen, die Angelegenheit kostete mich an Gebühren und Rechtskosten nahezu 100.000,00 DM. Bis zum Jahresende 1992 war es mir aber gelungen, die Widersprüche entweder zu beseitigen oder aber Zahlungen zu leisten, um die Marke auch in Zukunft nutzen zu können. Dies versetzte mir sozusagen den Todesstoß. Ich war nunmehr pleite.

Im ersten Rumpfgeschäftsjahr 1991 (von 07 – 12) hatte die Beauty Design GmbH Umsatzerlöse von 82.063,25 DM erzielt, allerdings auch erneut einen Fehlbetrag von 60.025,84 DM erwirtschaftet.

Auch meiner Geschäftspartnerin Malu war diese finanzielle Situation natürlich nicht entgangen und es begannen daher auch erste Meinungsverschiedenheiten, denn ich konnte den vielen Ansprüchen nicht gerecht werden. Malu hatte in diesem Jahr geheiratet, ihr sympathischer Mann Ole Melgaard war aber jetzt auch Gesprächspartner bei den Verhandlungen. Trotz allem sind wir immer fair miteinander umgegangen, denn wir hatten ein gemeinsames Ziel, die Marke nicht untergehen zu lassen. Dabei schmiedeten Malu und ich gemeinsam den Plan, das Geschäft an einen alten Geschäftspartner von Malu zu übertragen, für dessen Marke ARTDECO sie lange Jahre erfolgreich Dekorativ-Seminare in ganz Deutschland durchgeführt hatte. Es war Helmut Baurecht aus Karlsfeld bei München.

In einem gemeinsamen Gespräch im September 1991 in Wiesbaden, anlässlich der Cosmetics-Messe, konnten wir das Geschäft in trockene Tücher bringen. Abgewickelt wurde das Ganze aber erst im folgenden Jahr, nachdem Malu im Dezember 1991 ihre endgültige Einwilligung gegeben hatte. Herr Baurecht erklärte sich bereit, die Marke zu übernehmen und zahlte hierfür einen Betrag, den er selbst wohl für zu hoch, ich selbst aber für gerade ausreichend hielt, um meine Schulden zu begleichen.

Darüber hinaus übernahm er auch die Warenbestände, obschon er die Serie neu gestalten wollte. Die gesamte Abwicklung dieser Transaktion dauerte allerdings noch mehrere Monate. Dies lag auch darin begründet, dass ich einige Warenzeichenwidersprüche juristisch ausräumen musste, bevor Herr Baurecht die Marke ohne Makel übertragen werden konnte.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Wie dem auch sei, die Veräußerung der Lizenz, der Marke und des Kundenstamms wurde unter Kaufleuten geordnet vollzogen und aus diesem Geschäft sind alle drei letztendlich zufrieden herausgekommen. Herr Baurecht bzw. seine Firma Malu Wilz Beauty, arbeitet mit Malu Wilz bis auf den heutigen Tag zusammen. Malu Wilz entwickelte mit ihm die Serie zu einer im dekorativen Bereich sicher führenden deutschen Marke der professionellen Kosmetik und ich selbst war noch einmal mit einem blauen Auge davongekommen. Beiden bin ich heute noch dankbar, dass wir damals eine Lösung gefunden haben, und wenn auch mit einem leichten Murren aus München, so glaube ich, hat es letztendlich doch niemand bereut.

Durch diese Veräußerung hatte sich die finanzielle Situation zwar etwas entspannt, allerdings war die Bilanz nach wie vor durchwachsen. Der Umsatz im Geschäftsjahr 1992 betrug 484.229,18 DM, allerdings gab es erneut einen Fehlbetrag von 125.800,87 DM. Der Verkauf der Malu Wilz Produkte im ersten Halbjahr und die Veräußerung der Bestände waren der größte Teil dieses Umsatzes. Hinzu kamen noch weitere Erlöse aus dem Verkauf von Collagenmasken.

2. Eine turbulente Zeit auch für die Familie (1990 - 1992)

Die ersten Jahre nach meinem Ausstieg bei Babor, in etwa von 1990 bis 1992, waren auch privat alles andere als leicht gewesen.

Ich hatte mir sehr wohl vorgenommen, mit dem ersparten Geld und der Abfindung, die ich von Babor erhalten hatte, behutsam umzugehen. Auch versuchten wir, geschäftlich kostenbewusst an die Sache heranzugehen. Elka und ich blieben stets bemüht, bescheiden zu leben. Natürlich hatten wir drei Kinder, die versorgt werden wollten, wobei ich aber sagen muss, dass sie alle sehr zurückhaltend waren und keine hohen Ansprüche stellten. Die ersten geschäftlichen Versuche, die Vertretung von Femia Cosmetics und der Katalogvertrieb des Club des Professionnels, waren jedoch alles andere als erfolgreich gewesen und hatten eine Menge Geld verschlungen, so dass wir nun noch sparsamer haushalten mussten.

Im Sommer 1990 verbrachten Elka und ich mit unseren Kindern jedoch zunächst noch einen schönen Urlaub in Spanien, in La Manga an der Costa Calida in der Nähe von Murcia. Hier hatte uns ein befreundeter Kunde meines früheren Arbeitgebers eingeladen, Mario Villacanas aus Madrid. Er hatte dort einen Wohnwagen, eigentlich mehr eine kleine Villa auf Rädern, den wir für einige Wochen benutzen durften und wir alle hatten dort eine schöne Zeit, mit vielen Erlebnissen: unterwegs im Süden Frankreichs, in Beziere, mit dem warmen Wasser in der Bucht von Murcia und auch der ermüdenden Rückfahrt vorbei an den Waldbränden bei Valencia. Ulrich war inzwischen 12 Jahre alt und selbst Erik war mit sieben Jahren nicht mehr ganz klein. Ich war gerade mit dem Aufbau der dekorativen Serie Malu Wilz beschäftigt, für die wir auch einige Lieferanten in Spanien ausgesucht hatten. Sie wurden bei dieser Gelegenheit jedoch nicht besucht.

Im Frühjahr 1991 reisten Elka und ich mit meinen Schwiegereltern Eva und Herbert Ledwon in die frühere DDR, in die jetzigen neuen Bundesländer. Die Mauer war gefallen, Deutschland war wiedervereint. Erst jetzt trauten sich die beiden nochmals in ihre alte Heimat nach Görlitz an der Neiße zu reisen. Auch Elka war natürlich daran mehr als interessiert und es war eine wunderschöne Reise, die uns zu vielen bekannten Orten führte, die Eva und Herbert noch in Erinnerung hatten. Dazu gehörte auch die Landskrone. Wir besuchten aber auch Dresden, weil die Stadt fast am Wege lag, und auf der Rückfahrt Verwandte der Familie Schütze in Oschatz, die Herbert aus dem Rentnerklub kannte.

Im Jahr 1992 reichte es noch für einen Urlaub in den Allgäu. Dieses Urlaubsziel hatten uns mein Freund Bernd und seine Frau Roswitha empfohlen. Den Kindern gefiel es dort nicht so recht, es lag vielleicht auch etwas an dem regnerischen Wetter. Aber nur Berge und kalte Seen, die nicht zum Baden einluden, waren nicht so recht die Sache unserer Sprösslinge.

In der Schule gab es mit den Kindern nur die üblichen Probleme, aber keine Sonderfälle. Ich selbst hatte mich auch auf Drängen von Elka in den Elternrat wählen lassen, wo ich unter anderem frühere Schulkameraden von mir traf, die nun auch Kinder im schulpflichtigen Alter hatten. Wir lernten aber auch viele Eltern kennen, die sich in den letzten Jahren in Hausen niedergelassen hatten. Mit einigen entstanden auch bald neue Freundschaften. Dazu gehörte zum Beispiel die Familie Schaffrath mit ihren drei Töchtern oder die Familie Wolf, um nur zwei zu nennen. Einige dieser neuen Bekanntschaften blieben bis auf lange Jahre noch in Verbindung zu uns, auch als die Kinder später schon alle eigenen Wege gingen.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Das Ganze war für mich parallel zum Existenzkampf, den ich mit der eigenen Selbstständigkeit nun führte, ganz schön aufreibend und anstrengend. Einige der Kameraden halfen uns auch in verschiedener Hinsicht, so Sepp Schaffrath, ein Elektrobetrieb-Inhaber in Aachen, mit Stromaggregaten für die Messe Düsseldorf, oder Bernd Wolf, der für mich Bestimmungen des spezifischen Gewichts unserer Produkte machte oder auch unser Nachbar Manfred Taschbach, der mir in finanziell sehr knappen Zeiten auch Geld anbot. Taschbachs waren in das Nachbarhaus Flög 125 gezogen, das sie von Jochen und Uschi Bauer erworben hatten. Familie Bauer zog Hals über Kopf nach Aachen.

Wie in vielen Fällen spielten bei dem Schritt der Bauers auch die ungeklärten Steuerfragen zwischen Belgien und Deutschland eine Rolle, oder andere Grenzschikanen, die auch in den 90er Jahren noch immer eine Quelle großen Ärgernisses waren. Die Bauers waren uns stets liebe Nachbarn gewesen, sie hatten zwei Söhne im Alter unserer Kinder, so dass man auch viele gemeinsame Probleme und Interessen hatte. Als die Kinder größer wurden, verlief dies alles etwas im Sande, Elka und ich waren deshalb nicht überrascht, als sie uns eines Tages eröffneten, sie würden nach Aachen zurückziehen.

Taschbachs waren uns ebenso liebe Nachbarn, Manfred und Waltraud hatten zwei Töchter, beide älter als unsere Kinder. Sie standen sozusagen schon mitten in der Pubertät und wir würden somit einen Teil ihres abwechslungsreichen Lebens am Rande miterleben können. Manfred hatte uns auch darüber hinaus nach der Übergabe des Malu Wilz Geschäfts angeboten, in seinen Kellerräumen in Aachen Brand ein Lager einzurichten, was wir gerne in Anspruch nahmen. Josef, der ja unsere Abfüllung und Beschaffung organisiert hatte, löste diese Tätigkeit auf und gab alle Bestände ab. Er hatte sich beruflich jetzt anders orientiert und gründete eine Leasingfirma.

Josef und seine Frau hatten uns allerdings in den Jahren der Malu Wilz Tätigkeit sehr unterstützt, einmal, indem sie den gesamten Warenversand inklusive Lagerung und Konfektionierung auf sich genommen hatten, zum anderen, indem sie still hielten, wenn es einmal ganz knapp mit unserer Kassenlage war. Nach der Veräußerung des Vertriebs an die Firma Fansyco von Helmut Baurecht war die finanzielle Situation jedoch so gesundet, dass ich das meiste der angehäuften Schulden auch zurückzahlen konnte. Einen Rest hatte mir Josef dankenswerterweise erlassen.

Auch in anderer Hinsicht gab es private Erlebnisse. Zunächst hatte ich noch 1990 eine Praktikantin aus Ungarn engagiert, Erika Schneider aus Pecs (Fünfkirchen). Sie war Kosmetikerin und wollte auf diese Art und Weise in den Westen. Gerade war ja die Mauer gefallen und viele osteuropäische Verbindungen sollten neu entstehen. Sie fand eine kurzfristige Unterkunft bei meinem Freund Bernd Grassmann, aber für einen längeren Verbleib reichte es nicht. Ein Jahr später hatte ich Irja Kass aus Tallinn als Praktikantin angestellt. Sie war die Tochter eines Bekannten, den ich über meinen russischen Freund Nikolai Bulgakow in den achtziger Jahren kennengelernt hatte. Vater Kass war allerdings zwischenzeitlich an Krebs verstorben. Irjas Mutter war Kinderbuchautorin in ihrem Land. Irja war für die Arbeit sehr nützlich, jedoch auch recht eigenwillig. Ich konnte sie nur kurze Zeit beschäftigen, sie aber wollte im Lande bleiben. Deshalb erklärte sich Josef bereit, sie unterzubringen und Irja verweilte auch noch einige Zeit dort, um sich dann zu verselbstständigen.

Elka hatte von all dem genug, zumal ich auch noch Nikolai Bulgakow nebst Familie, das heißt mit Frau Olga und Tochter Anja, zu uns nach Belgien eingeladen hatte. Nach der Perestrojka war es zwar für die Bulgakows möglich, ein Visum zu erhalten, es war dennoch nicht ganz einfach. Nik und Olga hatten es jedoch geschafft und blieben im Sommer 1991 nahezu drei Wochen bei uns. Elka und ich bemühten uns trotz unserer beruflichen und privaten Hektik, ihnen einen schönen Aufenthalt zu bieten. Dazu gehörte zunächst eine Fahrt nach Brüssel, Brügge und Ostende (Nik wusste, dass Gogol hier eine Weile gelebt hatte, ebenso wie er wusste, dass in einem der Bücher Gogols auch eine Kneipe in der Pontstraße in Aachen erwähnt war). Als Gogol-Kenner und Wissenschaftler drang Nik bis zur Zeitung vor und ich konnte den Redakteuren der Aachener Zeitung einen Beitrag hierzu entlocken.

Des Weiteren reisten wir aber auch nach Paris und Fontainebleau, wo sich der russische Emigranten-Friedhof befindet den wir ausgiebig besuchten. Ich erlebte dort auch in der orthodoxen Kirche, dass ein Gottesdienst für die orthodoxen Gläubigen durchaus einige Stunden dauern kann.

Bei all den Schwierigkeiten hatten Elka und ich eine Weile daran gedacht, unser Haus zu veräußern, um der finanziellen Belastungen Herr zu werden. Dies konnte nicht unbemerkt vonstattengehen. Die Ironie des Schicksals wollte es, dass sogar ein Sohn meiner früheren Arbeitgeberfamilie Vossen sich für den Bau interessierte.

Die Commerzbank Filiale in Stolberg, wo wir unsere Finanzausstattung für den Betrieb her hatten, war nicht mehr bereit, die Kreditlinie aufrecht zu erhalten. Elka und ich haben uns dann durchgebissen und das Geld anderweitig

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

aufgetrieben. In 1992 hatte ich wieder einmal Kontakt zu Frau Sänger, dies im Zusammenhang mit den gerichtlichen Auseinandersetzungen in der Stiftung. Dabei hörte ich dass sie die „Fraktion Burger“, insbesondere Herrn Burger erneut unterstützt hatte. Durch den Deal mit Herrn Baurecht und auch durch eine Umwandlung und Verlagerung unseres Darlehens von Deutschland nach Belgien, zur Bank meines Bruders Siegfried, der ANHYP, war es uns gelungen den Gedanken einer Veräußerung wieder zu verwerfen. Auch half mir Josef, indem er Forderungen erst später einforderte und einen Teil ganz stundete. Das Problem war jetzt, dass ich mit der Beauty Design GmbH, die ja noch nicht einmal ein Jahr bestand, nur ein bescheidenes Einkommen erwirtschaftete. Ich musste neue Einnahmequellen erschließen. Deshalb hatte ich auch wegen eines Darlehens bei Frau Sänger angeklopft.

Wegen der geringen Einnahmen hatte ich mich 1992 entschlossen, neben der bescheidenen Fortführung des Kosmetikgeschäfts doch eine weitere Tätigkeit aufzunehmen und so entschied ich mich, zum 1. Juli 1992 in den Dienst der Firma Kaiserbrunnen AG in Aachen zu treten.

Zu diesem Zeitpunkt war unser Sohn Ulrich vierzehn Jahre alt, sein Bruder Reinhard zwölf Jahre und Erik neun Jahre alt. Sie hatten alle drei die Dorfschule in Hauset besucht. Lehrerin der Erstklässler war Juliane Wetzels, bei der alle drei Söhne die ersten Schuljahre verbrachten. Im dritten und vierten Schuljahr war Ralph Mennicken aus Raeren Klassenlehrer. Gerade Reinhard hatte mit ihm doch einige Schwierigkeiten.

Ulrich war bereits nach dem vierten Schuljahr, also 1988, nach Aachen gegangen, auf das Rhein-Maas Gymnasium. Hier verbrachte er nicht ganz zwei Jahre, um dann zur Luise-Hensel-Realschule zu wechseln. Reinhard folgte ihm 1990 dorthin, das Gutachten seines Hauseter Lehrers Ralph Mennicken war jedoch eher dürrtzig, stellte er doch Reinhard's Befähigung, die Realschule zu besuchen, in Frage. Reinhard wurde dann aber doch bei dem Aufnahmegespräch von dem Schulleiter, Herrn van Treek, für gut befunden und besuchte daraufhin die Aachener Realschule, die in Burtscheid liegt. Sohn Erik, eingeschult 1989, war schon in der Volksschule nicht so strebsam wie seine beiden Brüder, er besuchte die Schule in Hauset nur in den beiden ersten Schuljahren. Auch hier war die Klassenlehrerin Juliane Wetzels. Elka zeigte wenig Lust, unseren jüngsten Sohn in die Klasse von Herrn Mennicken zu schicken, deshalb wechselte Erik 1991 nach zwei Jahren in Hauset in die Grundschule „Am Höfling“, ebenfalls in Burtscheid gelegen. Dies hatte natürlich auch praktische Gründe hatte. Er wiederholte das zweite Schuljahr und schaffte dort die drei Jahre bis zum vierten Schuljahr.

Elka und ich hatten nur kurz beraten, ob wir unsere Kinder eher nach Eupen schicken sollten oder doch lieber nach Aachen in die weiterbildenden Schulen. Schon in früheren Jahren hatte ich doch in der Bevölkerung im Allgemeinen, aber auch in der Geisteshaltung der Bewohner, Erwachsene wie Kinder, eine unterschwellige Deutschfeindlichkeit zu erkennen geglaubt. Ich konnte mir zwar nicht genau erklären, woher dies kam, hatte sie aber am eigenen Leib erfahren, als ich mich im Zuge der Regionalisierung Belgiens, wo ich auch durch den Volksgruppenrat in der Meinungsvielfalt mitzuwirken versuchte, heftigen Attacken ausgesetzt sah. Es waren keine Attacken physischer Art, aber doch Verunglimpfungen und Beschimpfungen, teilweise in der Presse (Leserbriefe) oder in der Öffentlichkeit, die zuletzt auch meine Familie verletzten. Ich selbst konnte damit umgehen, meiner Frau und meinen Kindern wollte ich dies aber ersparen. Die eher deutschfeindliche Haltung auch bei Jugendlichen sollte nicht das sein, was meine Söhne erleben mussten. Vielmehr wünschte ich sehr, dass sie zu mündigen Bürgern erzogen würden, die sich ihr eigenes Urteil über die politischen und gesellschaftlichen Zustände sowohl in der Welt als auch in der Region bilden sollten.

Ganz in der Nähe vom „Höfling“ befand sich auch die Luise-Hensel-Schule. Nach drei Jahren Grundschulbesuch ging Erik dann allerdings 1994 an die Klaus-Hemmerle-Gesamtschule in der Franzstraße.

In den Jahren 1990 bis 1992 lag also eine große Belastung auf den Schultern von Elka, die natürlich wegen dieser Schulwechsel eine Menge Aufwand betreiben musste, nicht nur an Fahrten, sondern auch, weil sie allen drei Kindern eine gute Mutter war und ihnen eine optimale Betreuung in allen Bereichen zuzusichern gedachte. Diese Aufgaben fielen meist Elka zu, ich selbst war wirklich bis über beide Ohren in vielfältige Geschäfte, man kann sagen verwickelt, und dabei lief ja weiß Gott auch nicht alles rund.

Ich muss auch heute noch Elka danken, für all das, was sie zu dieser Zeit an Einsicht und Kraft aufgebracht hat, um mich auf diesem schwierigen Weg der Jahre 1990 bis 1992 zu begleiten. Sie wird allerdings sicher zustimmen,

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

wenn ich sage, dass wir auch in dieser Zeit stets zueinander gehalten haben und den Mut nie aufgaben. Auch haben wir den Kindern eine schöne Jugendzeit geboten.

3. Teilweiser Rückzug in die berufliche Abhängigkeit (1992-1993)

Schon im Sommer 1991 hatte ich mein Büro von der Adalbertstraße in Aachen an die Raerener Straße in Aachen Lichtenbusch verlegt und dabei die BEAUTY DESIGN Kosmetik-Vertriebs GmbH gegründet. Die Gründungsakte war vom 1. Juli 1991. Die Aachener Betriebsstätte der Euro Beauty Service wurde am 30. Juni 1991 geschlossen. Die neue Firma hatte die Bilanz der Euro Beauty Service Betriebsstätte Deutschland übernommen. Sie war es auch, die die Marke Malu Wilz an Herrn Baurecht verkaufte. Die Mitarbeiterin Edith Laschet war mir zur Raerener Straße gefolgt, nach dem Verkauf der Marke musste ich sie allerdings entlassen. Ich selbst war nun auch mittellos und besaß an Produkten eigentlich so gut wie gar nichts, bis auf Collagenmasken, die ich als Kosmetikum bereits seit drei Jahren auch innerhalb der Malu Wilz-Serie in Deutschland und vor allen Dingen weltweit verkaufte, und das mit recht gutem Erfolg.

Es lohnt sich, einen Augenblick lang die Bedeutung dieser Collagenmasken hervorzuheben. Es handelt sich nämlich bei diesem Artikel um gefriergetrocknetes Collagen, welches in dünne Scheiben geschnitten, als Maskenanwendung bei kosmetischen Behandlungen auf die Haut aufgetragen wird und durch Befeuchten wie eine zweite Haut eine intensive Versorgung mit Feuchtigkeit gewährleistet. Hersteller war in Deutschland die Firma Freudenberg Chemie, vertrieben wurden die Masken jedoch über die Firma Henkel, zu der Freudenberg gehörte. Später wurde ich von Herrn Gerlinger, der seinerzeit für mich die Marke OLEON in Deutschland vertrieben hatte, auf einen zweiten Lieferanten aufmerksam, die Firma Cosnaderm in Ladenburg, die allerdings die Masken auch aus der gleichen Quelle bezog. Ein zweiter Hersteller für Collagenmasken war die Firma Dr. Suwelack in Billerstedt im Münsterland, die sich später auch bei mir melden würde.

Den Verkauf der Collagenmasken strebte ich weltweit an, die Arbeit konnte ich mühelos von meinem Büro zu Hause über Euro Beauty Service abwickeln. Durch die guten Verkaufszahlen entspannte sich die finanzielle Situation, wengleich alleine die Vorfinanzierung nicht ganz einfach war.

Als ich jedoch das Ende der Malu Wilz Serie kommen sah, suchte ich den Kontakt zu einem Mann, den ich noch aus meiner Babor-Zeit kannte und von dem ich gehört hatte, dass er sich mit einem eigenen Entwicklungslabor in Alsdorf selbständig gemacht hatte. Es war Dr. Roland Sacher, der in Roetgen wohnte. Ich traf mich mehrmals mit ihm und begegnete dabei einer alten Bekannten, der Kosmetikerin und früheren Babor-Produkttrainerin Jutta Janzen. Zu meiner Zeit bei Babor war Jutta Janzen zunächst als Reisekosmetikerin tätig gewesen, dann als Schulungsreferentin und zuletzt hatte ich sie im Rahmen unserer USA-Aktivitäten als Schulungskraft in die Staaten entsendet. Bei meinem Ausscheiden bei Babor war sie in Chicago tätig und bereiste von dort die USA, im Auftrag der Babor Filiale in Minnesota. Jutta Janzen war nun mit Dr. Sacher liiert, sie hatte sich ebenfalls von dem Unternehmen Babor getrennt, um mit Dr. Sacher eine Firma für die Durchführung von Verbrauchertests rund um kosmetische Produkte zu gründen.

Dr. Sacher bat ich, für mich einige Produkte zu entwickeln, insbesondere Konzentrate in Ampullen, die ich mit den Collagenmasken hervorragend verkaufen konnte. Weitere Entwicklungsprojekte waren dann auch eine Bleichserie für den asiatischen Markt und eine Serie mit Fruchtsäuren zur Hauterneuerung, als Trendprodukte jener Zeit. Er konnte dies alles in kurzer Zeit für mich erledigen. Für die Ampullen mit Namen „Skin Excel“ fand ich einen Abfüller in Belgien, über meinen dortigen Malu Wilz-Partner „Brian Negro“ (seine Geschäftsbeziehung mit uns war an die neue Firma von Herrn Baurecht übertragen worden), die beiden Bleichcremes und die vier Fruchtsäure-Artikel hingegen vermarktete ich unter den Namen „Contra Melin“ und „Glycea Derm“, von nun an über die Beauty Design Kosmetik-Vertriebs-GmbH. Die Abfüllung und Verpackung der Produkte übernahm mein Partner Josef. Unterstützt durch die Ampullen nahm auch der Verkauf der Collagenmasken noch mehr zu und ich konnte viele neue Kunden in Asien gewinnen.

Die Beauty Design GmbH verlegte Ende Juni 1992 den Firmensitz von der Raerener Straße in Lichtenbusch nach Walheim in die Prämienstraße. In der alten Molkerei fand ich Unterschlupf in einem kleinen Druckereibetrieb, der Herrn Stanik gehörte. Herr Stanik hatte für mich auch Malu Wilz-Artikel bedruckt und verschiedene Drucksachen als Lieferant angefertigt.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Kaiserbrunnen AG in Aachen (1.7.1992 bis 1.2.1993)

Mit diesem kümmerlichen Sortiment wollte ich nun einen Neuanfang starten. Trotzdem brauchte ich zusätzliche Einnahmequellen. Deshalb erinnerte ich mich an einen Manager, Herrn Radermacher, dem Vorstand der Firma Kaiserbrunnen A.G. Er hatte mich einmal gefragt, ob ich nicht im Hofstaat seiner Karnevalsprinzenregentschaft mitwirken wollte, was ich damals abgelehnt hatte. Mir war allerdings seine recht anmutende Werbung in Aachen aufgefallen und ich wollte meine Dienste im Export von Mineralwasser anbieten. Er sagte zu und zum 1. Juli 1992 trat ich meinen Dienst an bei der Kaiserbrunnen AG, diesmal wieder im Angestelltenverhältnis. Die Beschäftigung bei der Beauty Design GmbH gab ich zum gleichen Zeitpunkt auf.

Die Kaiserbrunnen AG war ein altes Aachener Traditionsunternehmen. Den Vorstand, Herrn Radermacher, kannte ich schon aus meiner Zeit bei Nixdorf Computer in den frühen 70er Jahren. Er wollte seinen Vertrieb, der in Deutschland ob des Preisdrucks im Discountmarkt immer schwieriger wurde, nach Holland und Belgien ausdehnen. Es kam allerdings ganz anders. Die Kaiserbrunnen AG übernahm den Getränkehandel Schultz in der Mathiashofstraße. Hier sollte ich mich jetzt um die Integration dieses Großhändlers kümmern.

Die Tätigkeit bei Kaiserbrunnen sollte nicht lange dauern. In Erinnerung geblieben ist mir aus dieser Zeit die Übernahme des Getränkehandels Schultz, wo ich stark involviert war. Das Geschäft im Lebensmitteleinzelhandel war durchaus schwierig. Bei Kaiserbrunnen war es stark geprägt von der Persönlichkeit des Vorstandes selbst, der über ausgezeichnete Kontakte zum Handel und zur Gastronomie verfügte.

Da sich aber die Geschäfte mit meinen kosmetischen Artikeln recht schnell günstig entwickelten, erkannte ich bald, dass ich zur Kosmetikindustrie zurückkehren musste. Die Erwartung an eine Entwicklung im Mineralbrunnen war nicht so ohne weiteres erkennbar. Die ersten Rezepturen, die Dr. Sacher für mich entwickelt hatte, nämlich die Bleichcremes *Contra-Melin*, die Fruchtsäure-Präparate *Glycea-Derm* und die Ampullen *Skin Excel*, zusammen mit den Collagenmasken, verkauften sich nun relativ gut, vor allen Dingen in Asien. Sie spülten Geld in die Kasse. Die ganzen Kontakte, der Versand, die Fakturierung, das alles musste nachts erledigt werden, was nicht leicht war. Es blieb also keine andere Wahl, ich musste mich nach einer Tätigkeit umsehen, die mir etwas mehr Freiraum lassen würde.

Es war wohl gegen Ende des Jahres 1992, noch in meiner Zeit bei Kaiserbrunnen, als ich eine Bekanntschaft machen würde, die viele Jahre meines beruflichen Werdegangs beeinflusste und deren Folgen bis heute Bestand hat. Bei Kaiserbrunnen waren wir auf eine Anzeige in der Tagespresse aufmerksam geworden, mit der das Angebot für eine Beteiligung bei der Erschließung eines Mineralwasserbrunnens in den Abruzzen in Italien verbunden war. Es handelte sich um die Familie Gehlen aus Hergenrath, genauer gesagt um Hubert Gehlen und seinem Bruder Jean-Pierre Gehlen. Hubert Gehlen wohnte in der Nähe von Hamburg, hatte aber Brunnenrechte in Italien erworben oder in Aussicht und wollte dort mit Investoren eine Abfüllanlage für Mineralwasser aufbauen. Ich selbst konnte ihm weder ein Interesse der Firma Kaiserbrunnen bestätigen, darauf hatte er wohl gehofft, noch konnte ich selbst in diesem Bereich irgendetwas für ihn tun. Allerdings erweckte ich wohl in den zahlreichen Gesprächen, die wir gehabt hatten, das Interesse der Familie Gehlen an der Kosmetik. Dies lag darin begründet, dass Jean-Pierre Gehlen in den Monaten zuvor einen Farn-Extrakt destilliert hatte, der hervorragende Eigenschaften bei der Behandlung von Muskelschwäche und bei körperlicher Ermüdung haben sollte. Die ganze Familie hatte Farn geerntet und viele Liter Extrakt destilliert. Jean Pierre wusste allerdings nicht, wie man dies in einem Produkt verwerten konnte. Ich bot ihm deshalb an, im Labor von Dr. Sacher einige Präparate entwickeln zu lassen in Form von Körper- und Massagelotionen, in denen das Farn-Extrakt eingearbeitet werden würde.

Inzwischen war aber meine Zeit bei Kaiserbrunnen abgelaufen. Aufgrund eines Zeitungsinserats bewarb ich mich für die Stelle eines Vertriebsleiters bei der Firma Dibi Cosmetics GmbH in Deutschland. Bei Kaiserbrunnen war ich vom 1. Juli 1992 bis zum 31. Januar 1993 beschäftigt. Ich kündigte kurzfristig, der Vorstand war von meinem schnellen Entschluss nicht begeistert und brachte dies auch klar zum Ausdruck. Er ließ mich aber letzten Endes gehen und ich trat zum 1. Februar 1993 in den Dienst der Dibi Cosmetics GmbH in Köln ein.

Dibi Cosmetics in Köln (1.2.1993 bis 31.8.1993)

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Die Dibi Cosmetics GmbH war die deutsche Filiale eines italienischen Herstellers von hautpflegender Kosmetik, der in Deutschland vor allen Dingen ein Gesichtsmassagegerät verkaufen wollte. Bei dieser Tätigkeit konnte ich mir ausrechnen, trotz der Fahrzeiten zur Brüsseler Straße nach Köln, noch Zeit für die Weiterentwicklung meines Vertriebs aufbringen zu können. Die Firma Dibi war ein Unternehmen, im Grunde vergleichbar mit Dr. Babor Kosmetik in Aachen. Neben Kosmetikpräparaten für die Kosmetikerin verkaufte man jedoch auch Geräte zur kosmetischen Behandlung und war damit insbesondere in Italien Marktführer geworden. Eigentümer und Geschäftsführer war ein gewisser Arrighetti. Er wollte nun den deutschen Markt erobern. Mir stand am Sitz der Firma in der Brüsseler Straße in Köln, im sogenannten Belgischen Viertel, noch eine Kosmetikerin zur Verfügung. Sie sollte ebenfalls die apparative Kosmetik verkaufen, auch weitere Vertreter anwerben, was aber nur eingeschränkt gelang. Der deutsche Markt war damals auf viele Jahre keineswegs so affin für kosmetische Geräte in den Instituten, wenngleich es heutzutage doch schon etwas anderes aussieht. Da ich auch letztendlich bei Dibi kein Vorwärtskommen sah, blieb ich hier ebenfalls nur wenige Monate. Bei der Dibi Cosmetics GmbH in Köln war ich vom 1. Februar 1993 bis zum 31. August 1993 beschäftigt.

Zwischendurch gab es privat dann allerdings ob der geschäftlichen Turbulenzen auch nichts zu lachen. Der tägliche Stress durch die Fahrt nach Köln und der nach wie vor bestehende finanzielle Druck hatten mich stark mitgenommen. Man sagte auch, ich hätte an Gewicht verloren, was wohl auch stimmte. Elka hatte diese Turbulenzen eigentlich mit Bravour ertragen. Unser aller Wohl war gesichert, die Kinder bestimmten den Ablauf unseres Lebens und wir waren alle gesund.

Die Produktserien Sericea und Revigora von Beauty Design 1993

Angespornt durch die Gebrüder Gehlen und durch meinen früheren Geschäftspartner Arnold van der Stuyft aus Oostakker bei Gent (er stellte eine eigene Marke her, Brian Negro, sogenannte Solarium-Produkte), hatte ich den Gehlens vorgeschlagen, eine eigene neue Kosmetikserie zu entwickeln, zusätzlich zu den Produkten, die ich schon von Dr. Sacher zur Verfügung hatte. Die Gehlens wollten ihre Farn-Extrakte verwerten, und da man mit der Erschließung der Mineralquelle in den Abruzzen wohl nicht recht weiterkam, wollte man in Kosmetik investieren. Jean-Pierre Gehlen macht sich deshalb 1993 selbständig. Die neue Serie, die das Labor Sacher Kosmetik entwickelt hatte, nannten wir „Revigora“. Revigora bestand aus vier Produkten, die Finanzierung hatten die Gehlens vorgestreckt, sie hatten inzwischen einen kleineren Investor gefunden, die Familie Reinig. Arnold, der weiterhin erfolgreich Malu Wilz in Belgien verkaufte und auch gerade eine neue Halle gebaut hatte, wollte zusätzlich die Produktion einiger Hautpflegeprodukte übernehmen. Diese Serie nannten wir „Sericea“. Beide Serien wurden unter dem Dach der Beauty Design GmbH entwickelt und vermarktet. Die Faltschachteln, schon im Ökodesign, hatte CD Karton (Stuttgart) für uns hergestellt. Diese Firma produzierte auch die Ampullen-Faltschachteln.

Diese ganze Arbeit war parallel zu meiner Beschäftigung bei Dibi entstanden und der Vertrieb konnte bald beginnen. Arnold van der Stuyft produzierte die Serie mit seinen Rezepturen, produzierte auch weiterhin die Ampullen und ich setzte auch den Vertrieb der Collagenmasken uneingeschränkt fort.

Jean Pierre Gehlen hatte für die Lagerung seiner Farnen und für seine Arbeiten Lagerräume in der alten Wurstfabrik Esselen in Eupen, in der Gülcherstraße, gemietet. Das Gebäude gehörte jetzt der Druckerei Kliemo (Klinkenberg & Emonts). Hier befand sich das Lager der Beauty Design GmbH. Die Familie Gehlen kümmerte sich um die Abfüllung, die Konfektionierung und den Versand. Mit dieser Tätigkeit ist mir Jean Pierre Gehlen nebst Familie bis auf den heutigen Tag treu geblieben, wie ich im Laufe dieser Chronik noch vielfach schildern werde. Im Jahre 2018 können wir auf eine 25jährige Partnerschaft zurückblicken.

*

4. Neue Tätigkeitsfelder im Hirzenrott in Aachen-Oberforstbach (1993-1995)

Noch bei Dibi hatte ich gerade damit begonnen, mich auf diese neuen Geschäfte zu konzentrieren, als mich erneut ein ehemaliger Kollege von Babor anrief, kein geringerer als der Geschäftsführer Rolf Ludl.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Parfums Tristano Onofri aus Düsseldorf (1993)

Rolf Ludl war gerade bei Babor ausgeschieden, wie man so schön sagt, und ihm schwebte vor, gemeinsam mit dem Designer Tristano Onofri, der sich ebenfalls von Babor als Lizenzgeber getrennt hatte, die Marke Parfums Tristano Onofri für diesen zu fertigen und zu vermarkten. Dabei sollte auch ein weiterer Ex-Babor Mitarbeiter helfen, der Marketingleiter Horst Müller. Auch er war bei Babor ausgeschieden. Wir kamen ins Gespräch und tauschten unsere jeweiligen Vorstellungen aus. Bedingt durch die Tatsache, dass ich ein großes Lager in Eupen zur Verfügung hatte und auch die Infrastruktur für den Vertrieb, war Rolf Ludl sehr an einer Zusammenarbeit mit mir interessiert. Somit wurden wir uns schnell einig. Ludl und Müller wollten sich zu einer Beratungsfirma für Kosmetikmarketing zusammenschließen. So geschah es auch im Rahmen der Beauty Concept GmbH. Wir mieteten für beide Firmen, der Beauty Design und der Beauty Concept, Büroräume an einer neuen Adresse und zwar in Hirzenrott 2- 4, Aachen-Oberforstbach. Dort zogen wir am 1. September 1993 ein und ab diesem Datum war ich wieder Angestellter der eigenen Beauty Design GmbH. Der Firmensitz der Beauty Design wurde von der Prämienstraße in den Hirzenrott verlegt. Bei Dibi Cosmetics in Köln hatte ich fristgerecht gekündigt.

Das gesamte Lager, welches Tristano Onofri, der Düsseldorfer Designer, den ich auch noch zu meiner Zeit bei Babor kennengelernt hatte, übernommen hatte, sowohl Packmittel als auch Fertigware, wurde nach Eupen transportiert und dort eingelagert. Rolf Ludl hatte auch die Tristano Onofri Kunden und Geschäftsbeziehungen mit eingebracht. Somit konnten wir sofort mit dem Vertrieb und dem Versand beginnen, Tätigkeiten die hauptsächlich über die Firma Beauty Design abgewickelt wurden und zwar über einen Servicevertrag mit Herrn Onofri. Die Aufgabe von Beauty Concept war es nun sich mit Herrn Onofri um die Neugestaltung und der Vermarktung der Marke in Deutschland zu kümmern. Rolf Ludl hatte auch einen Abfüller zur Verfügung, die Firma Mussler in Baden-Baden, die er aus seiner Babor-Connection kannte. Auch ansonsten brachte er noch einige Geschäftsbeziehungen mit, so zum Beispiel die zu einem Hersteller und Vertreiber von preiswerter dekorativer Kosmetik, Herrn Schwarz in Bad König und vor allen Dingen die zu einem französischen Hersteller von preisgünstigen Parfums für Drogeriemärkte und Warenhäuser, Ulric de Varens.

Jedenfalls gelang es uns in sehr kurzer Zeit die Verkaufsumsätze der Marke TO wieder in Schwung zu bringen. Schon im Geschäftsjahr 1993 erzielte die Beauty Design GmbH einen Umsatzerlös von 622.416 DM. Es wurde ein Ertrag von 41.356 DM erwirtschaftet.

Die Partnerschaft mit Ludl und Müller (1994)

Im Sommer 1994 wurden Rolf Ludl und Horst Müller Mitgesellschafter der Firma Beauty Design Kosmetik-Vertriebs-GmbH. Wir wollten mit dieser Partnerstruktur ab jetzt gemeinsam die Zukunft der Beauty Design gestalten.

Jean Pierre Gehlen war weiterhin in seinem Lager in Eupen tätig und hatte dort auch einen Verkaufspunkt für meine eigenen Kosmetikartikel eingerichtet, eine Art „Kosmetik und Fitness-Salon“. Von seinem Bruder, dem Investor der Mineralquelle, hatte er sich ein wenig in Unfrieden getrennt. Das Lager nahm nun die Tristano Onofri Produkte und Packmittel auf und während sich Rolf Ludl und Horst Müller um die Verwertung der Packmittel und die Produktion kümmerten, übernahm ich den Teil des Vertriebs vor allen Dingen im Export.

Es konnten sowohl in Deutschland als auch im Ausland einige Geschäfte abgewickelt werden, die uns über die ersten Monate hinweghalfen. Dies geschah in Abstimmung mit Onofri selbst, über dessen Firma TO International GmbH alles abgewickelt wurde. Parallel hierzu arbeiteten Ludl und Müller auch als Berater in ihrer Beauty Concept GmbH, während ich selbst mich noch um die eigenen Produktreihen kümmerte, mit denen ich vor allen Dingen im Export, insbesondere in Belgien, Hong Kong, Taiwan, Singapur, Malaysia und Korea nicht unbeträchtliche Geschäfte abwickeln konnte.

Leider war jedoch die Geschäftsbeziehung zu Tristano Onofri nicht von Dauer. Er war mit unserem Vertrieb seiner Marke in Deutschland nicht zufrieden und übergab diesen an eine spezialisierte Firma in Ratingen, die auch direkten Zugang zu den Warenhäusern hatte. Uns war dieser Zugang so kurzfristig nicht gelungen.

Zu dieser Zeit aber, etwa im Frühling 1994, brachte Rolf Ludl seine Verbindung zu der Firma Parfums Ulric de Varens aus Paris ins Spiel. Die Firma Femia Cosmetics hatte diese Marke vertrieben, wollte sich aber jetzt auf die Produktion von Markenprodukten konzentrieren. Der Exportleiter dieser Firma Ulrich de Varens (UDV), Herr Breton, kam zu uns nach Aachen und bot uns an, dass wir den Vertrieb der Parfums im Lebensmittel-Einzelhandel übernehmen sollten, anstelle von Femia Cosmetics, der Tochtergesellschaft von Babor.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Der Gesellschafter Ulric de Varens wollte zu diesem Zweck eine eigene Firma in Deutschland gründen und bot mir eine Beteiligung von 10% an dieser Firma an. Auch sollte ich der Geschäftsführer werden. Da ich selbst, im Gegensatz zu Rolf Ludl, keinerlei Erfahrung hatte mit dem Vertrieb an Drogeriemärkte und Warenhäuser oder Filialisten, zögerte ich einen Augenblick. Rolf versprach allerdings, sein Wissen und sein Know-how mit in die Waagschale zu legen. So kam es am 10. Juni 1994 zur Gründung der Parfums Ulric de Varens GmbH, und die Euro Beauty Service aus Belgien wurde Gesellschafter dieser neuen Firma mit einem Anteil von 10%. Die Geschäftsführung wurde mir von Herr de Varens angeboten. Ich schied als Angestellter der Beauty Design GmbH zum 30. Juni 1994 aus. Geschäftsführerin dieser Firma war nach wie vor Elka Janssen.

Mit Rolf Ludl und Horst Müller hatten wir dann allerdings abgesprochen, dass wir die Geschäfte der Beauty Design GmbH in Zukunft als gleichberechtigte Gesellschafter weiterführen wollten. Nur zwei Monate später vollzogen wir diesen weiteren Schritt, Rolf Ludl und Horst Müller stiegen mit je 33,3% bei Beauty Design ein, das letzte Drittel verblieb bei der Euro Beauty Service PGmbH. Elka Janssen als Gesellschafterin der Euro Beauty Service PGmbH blieb Geschäftsführerin der Firma Beauty Design. Im Geschäftsjahr 1994 erzielte die Beauty Design GmbH einen Umsatz von 838.084 DM, allerdings wurde ein Fehlbetrag von 173.853 DM erwirtschaftet. Dies lag ausschließlich an außerplanmäßigen Abschreibungen. Rolf und Horst machten sich nun daran, über ihre Beratungsfirma Beauty Concept GmbH eine neue Marke zu entwickeln, die Beauty Design anstelle der Sericea Linie vermarkten sollte.

Es war für mich erneut eine intensive Zeit, denn man kann zu Recht fragen, wie es möglich war in so kurzen Zeiträumen zwischen 1992 und 1995 so viele Dinge anzupacken und zu erledigen. Jedenfalls war es mir gelungen, nach dem Aus bei Malu Wilz die Firma Beauty Design am Leben zu halten und mit einem erneuten Anfang sowohl die Produktpalette schrittweise auszubauen als auch neue Geschäftsbeziehungen zu knüpfen.

Auch dies erledigte ich jetzt immer nebenbei, von Rolf und Horst kam im Vertrieb nicht allzu viel Unterstützung, denn man war nicht überzeugt, dass die Produkte wie Collagenmasken, Sericea, Contra Melin und Glycea Derm eine erfolgreiche Zukunft versprechen würden. Deshalb beschlossen wir gemeinsam, zumindest die Pflegeserie Sericea abzuwickeln und durch eine eigene neue Serie zu ersetzen, welche moderner und erfolgreicher sein sollte.

Diese neue Serie nannten wir *Dermaceuticals*. Ludl und Müller kümmerten sich hier um die Gestaltung und die Produktion, die von der Mussler Kosmetik in Baden-Baden übernommen wurde. Die Entwicklung der Rezepturen lag in den Händen dieser Firma, denn sie verfügte über ein Labor. Herr Mussler war eine badische Frohnatur und ein zuverlässiger Geschäftspartner, der für verschiedene namhafte Firmen in Lohn fertigte. Die Gestaltung entwickelte Frau Johnen, eine Mitarbeiterin der Beauty Concept GmbH. Frau Johnen, später verheiratete Bogenrieder. Sie ist auch heute noch für Janssen Cosmetics als freiberufliche Graphikerin tätig.

Die Abwicklung von Sericea sah so aus, dass ich einen Teil des Bestands an meinen belgischen Kunden Brian Negro verkaufen konnte, wenn auch nicht alles davon bezahlt wurde. Er hatte ja auch die Produkte entwickelt und produzierte sie schließlich. Einen anderen Teil hatte ich nach Russland verkauft. Über einen Bekannten von Josef, Dr. Teslenko, den er aus dem Forschungszentrum Jülich (FZJ) kannte, wurde ein Kontakt hergestellt nach Sankt Petersburg für die Fertigung von Collagenmasken (hierzu ist es nie gekommen) und für den Absatz von Billigkosmetik. Dr. Teslenko war Praktikant im FZJ gewesen und trotz seiner Kompetenz als Chemiker ohne Job in Deutschland. Wir bestellten also Bulkware bei Arnold für alle Sericea Produkte und brachten diese mit allen Packmitteln nach Sankt Petersburg, inklusive einer kleinen manuellen Abfüllanlage. Dr. Teslenko begleitete mich natürlich auf dieser Reise im Oktober 1994. Es war ein im Grunde vielversprechender Kontakt, der aber im Endeffekt doch ohne weitere Ergebnisse blieb, da die Umstände für eine Kooperation mit russischen Firmen noch sehr instabil und schwierig waren.

Die Sericea-Serie waren wir nun los, Dermaceuticals konnte kommen. Ich war trotzdem bemüht, stets die Beauty Design am Leben zu erhalten, auch durch den Verkauf von OEM Produkten an einzelne Kunden, die ich mit Billigprodukten aus eigener Herstellung versorgte. Dazu gehörten sowohl Kunden aus Pusan in Korea, als auch zum Beispiel aus den Niederlanden. Weiter vertrieben wurde auch die Produktserien Glycea Derm und Contra Melin sowie die Skin Excel Ampullen und die Collagenmasken. Abgesichert durch meine Beschäftigung bei Ulric de Varens konnte ich trotz aller Belastungen doch den Beauty Design-Vertrieb aufrechterhalten. Ich muss gestehen, was den Vertrieb betraf, so fühlte ich mich alleine auf weiter Flur, denn Ludl und Müller waren sehr intensiv mit dem Beratungsgeschäft beschäftigt und ausgelastet, denn dies war ja ihre Haupteinnahmequelle.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Die Partnerschaft mit Ulric de Varens (ab 1.9.1994 bis 30.9.1997)

Die Vertriebschiene für Parfums Ulric de Varens war der Massenmarkt. Die Hauptaufgabe bestand darin, zu den Einkaufszentralen in Deutschland Kontakt aufzunehmen und die Produkte anzubieten. Rolf Ludl kannte noch viele dieser Zentraleinkäufer und ich konnte auch recht kurzfristig einige Erfolge erzielen, so zum Beispiel bei der Woolworth und dank der Unterstützung eines Außendienstlers, den ich angeheuert hatte, Herrn Prüm aus Baumholder, zudem auch zu Zentralen wie Wertkauf, Interspar und andere. Im Geschäftsjahr vom 1.7.1994 bis 31.12.1994 erzielte die UDV einen Umsatzerlös von 333.938 DM. Allerdings auch hier starteten wir mit einem Fehlbetrag von 183.900 DM.

Das UDV-Geschäft blieb sehr mühsam, wenngleich es mir gelungen war, eine kleine Vertretermannschaft aufzubauen mit Herrn Prüm aus Baumholder, Frau Österwinter aus Bielefeld, Herrn Dannenfesser aus Berlin und Herrn Schmidt aus Düsseldorf. Trotz auch der vielen Investitionen von Ulric konnte das Geschäft den großen Sprung nicht machen. Der Markt in Deutschland war sicher gesättigt oder auch zu vielfältig. Es gelang uns, eine Listung bei Schlecker zu erreichen, aber auch hier waren die Umsätze nicht so, wie sich Ulric das vorstellte.

Mit Ulric de Varens blieb ich zwar noch zwei weitere Jahre verbunden, aber das Geschäft entwickelte sich leider nicht positiv, es war schwierig genug, die Umsätze zu halten. Ich bat ihn deshalb, mich als Teilhaber zu entlassen, da ich mich doch eigenen Aufgaben widmen wollte. Als auch noch sein Exportleiter Mr. Breton entlassen wurde, war auch für mich die Zeit abgelaufen und es war abzusehen, wann Ulric sein Deutschland-Experiment entweder aufgeben oder aber an einen anderen übertragen würde.

Um hier vorzugreifen, ich blieb bis zum 30. September 1997 für Ulric de Varens tätig und übertrug dann diese Verantwortung an einen ehemaligen Zentraleinkäufer von Schwarzkopf, der bei Hamburg angesiedelt war.

Während der Jahre 1995 bis 1997 hatten ich mit einem kleinen Team im Hirzenrott 2-4 die Geschäfte Ulric de Varens korrekt abgewickelt. Frau Wittstamm als Vertriebsassistentin war eine junge Studienabsolventin, die ihre Aufgaben recht selbstständig erledigt hatte, ebenso wie Herr Gehlen im Lager in Eupen, der in diesen Jahren den Versand erfolgreich organisierte. Weiter hatte ich mir noch Fanny Mertes aus Eynatten als Verstärkung hinzugeholt. Sie begann erneut eine Beschäftigung bei mir nach einer Unterbrechung von mehreren Jahren.

Bei Beauty Design war in der Zwischenzeit die Lage so, dass ich auch nach der Fertigstellung der Dermaceutical-Serie den Eindruck nicht loswurde, für den Vertrieb alleine verantwortlich zu sein. Als dann Herr Ludl noch Wind davon bekam, dass ich parallel wieder an einer eigenen Serie bastelte, entschieden wir einvernehmlich, uns zu trennen. Die Anteile der Euro Beauty Service PGmbH an der Beauty Design GmbH sollte Herr Mussler als neuer Partner übernehmen und die entsprechenden Verträge wurden im September 1996 unterschrieben.

5. Neue Aufgaben und Perspektiven im privaten Bereich 1993 - 1996

Mit der Anstellung in der eigenen Firma ab Oktober 1993, vor allen Dingen aber mit der Anstellung bei Ulric de Varens zum 1. Juli 1994 und der gleichzeitigen Entwicklung eines eigenen Geschäfts in der Beauty Design GmbH, verbesserte sich auch die Einkommenslage für meine Familie. Trotzdem waren die drei Jahre von 1993 bis 1995 genauso turbulent wie die ersten drei Jahre zu Beginn der Selbstständigkeit. Die frühen Jahre waren natürlich geprägt durch Finanzengpässe und Existenzangst, aber ich hatte doch versucht, die Familie und insbesondere die Kinder da heraus zu halten.

Ulrich und Reinhard jedenfalls besuchten die Realschule mit Erfolg, Ulrich machte seinen Realschulabschluss in 1994 und Reinhard im Jahre 1996. Während dieser Jahre hatten Elka und ich sicher dahingehend mehr Belastungen, als wir die Kinder zu Veranstaltungen nach Burtscheid oder Aachen bringen mussten; neue Freunde wurden gefunden, alte sollten aber nicht verlorengehen. Darum gab es auch noch immer Verbindungen und gemeinsame Aktivitäten mit Freunden aus Hauset. So wie in den ersten drei Jahren ging ich auch dieses Mal in der Arbeit förmlich unter. Ich bemühte mich durchaus, zur Stelle zu sein, wenn ich gebraucht wurde, aber war ich in den ersten drei Jahren doch meist zu Hause gewesen oder in der Nähe, so war ich in den drei Jahren danach doch viel unterwegs und abends und nachts mit Arbeit überhäuft. Gelitten haben die Kinder sicher nicht darunter, denn Elka konnte dies ganz gut auffangen und das absolut wichtigste an Mitverantwortung konnte ich dann doch mit übernehmen.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Ulrich besuchte bis 1994 die Luise-Hensel-Realschule und wechselte danach für zwei Jahre in die Kaufmännische Schule II. Diese weiterführende Schule absolvierte er mit Bravour und begann nun seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann in dem Textilunternehmen des türkischen Unternehmers Sahin, nämlich SANTEX in Würselen bei Aachen. Reinhard, der mit Ulrich 1990 zur Luise-Hensel-Realschule gekommen war, sollte noch bis 1996 dort bleiben.

Erik, der 1991 nach zwei Schuljahren in Hauset zur Grundschule „Am Höfling“ in Aachen-Burtscheid gewechselt war, verbrachte dort drei Jahre bis zum Sommer 1994. Dann wechselte er in die Katholische Hauptschule Klaus-Hemmerle in der Franzstraße, später nur noch Klaus-Hemmerle-Schule genannt.

Gerade wegen Erik waren Elka, und auch im weniger häufigen Maße ich selbst, doch in der Schule stark eingespannt, sei es im Elternrat bei den Elternsprechtagen oder auch bei verschiedenen Veranstaltungen. Erik hatte seit einiger Zeit Darmbeschwerden, so dass Elka nach Wegen suchte, Hilfe zu finden. Wir fanden eine Beratungsstelle in Viersen, wo Erik sich für einige Wochen von Ende 1995 bis Anfang 1996 mit Unterbrechungen in Betreuung begab.

In 1993 verbrachten wir einen gemeinsamen Urlaub in Südfrankreich, wo Elka ein Apartment ausfindig gemacht hatte, das einem Aachener gehörte. Wir machten die Reise natürlich im eigenen PKW und hatten an dem sonnigen und warmen Strand des Mittelmeers eine schöne und auch erholsame Zeit. Wenn ich auch sehr gestresst war, so konnte ich doch gut entspannen und ich denke, den Kindern bereitete der Urlaub auch sehr viel Freude.

Wegen all dieser Wechsel in den Schulen zu unterschiedlichsten Terminen, war es uns in 1994 nicht möglich gewesen, einen zusammenhängenden, gemeinsamen Urlaub zu genießen. Vielmehr war vor allen Dingen Elka bemüht, den Kindern sowohl Freizeitabwechslung zu bieten, gleichzeitig ihnen aber auch die Weiterbildung ans Herz zu legen. Ulrich und Reinhard verbrachten ihre Freizeit mit Sport oder wurden zum Beispiel zur Omega-Disco nach Burtscheid gebracht und wieder abgeholt. Erik erhielt nahezu zwei Jahre Unterricht an der Hammondorgel von Lehrer Haack.

Im Freundeskreis von Elka und mir waren in den letzten Jahren die Begegnungen etwas weniger geworden, was aber sicher an uns selbst lag, da wir auch sehr mit uns selbst beschäftigt waren. Auch die anderen jungen Familien hatten ja alle genug mit der Erziehung der Kinder zu tun. Meistens sahen wir uns allerdings doch an den Geburtstagen, die immer noch gefeiert wurden.

Auch fanden wir durch die Schule neue Kontakte, so in Hauset die bereits erwähnten Familien Augenbroe, Wolf und Schaffrath. Aber auch „echte“ Hauseter Familien trafen sich, vermittelt durch ihre Sprösslinge, sei es aus Anlass der Kindergeburtstage oder der Schulausflüge. Dies war zutreffend für die Kinder von Manfred und Christel Koonen oder von Gisela und Karl Heinz Delnui.

Da aber unsere Kinder nach Aachen zur Schule gingen, verliefen sich diese Freundschaften etwas, wenngleich sie auch meist bis heute, wenn auch sporadisch, noch fortbestehen.

Waren die Besuche in Düsseldorf und die Beratung von Frau Sänger seit 1992 eher sporadisch gewesen, so trat sie 1995 in eine neue Phase. Sie nahm meine Unterstützung immer mehr in Anspruch und diese Entwicklung steigerte sich von Monat zu Monat. Ich hatte Sie deshalb erneut um eine finanzielle Zuwendung gebeten, die ich vorab erhalten wollte, sozusagen als Vorschuss auf zu erbringende Leistungen. Sie stellte einen sechsstelligen Betrag in Gulden zur Verfügung, von einem ihrer Auslandskonten. Ich hatte sie nämlich auch für den Gedanken erwärmen können, mir mit dieser Kreditzusage zu helfen, eine neue, eigene Kosmetikserie aufzubauen. Durch das Gehalt bei Ulric de Vares und durch die Zuwendungen die ich erhielt, war die finanzielle Lage stabil und ausreichend für meine Planungen.

Auch hatte ich nun wieder Gelegenheit, zum Aufbau von Geschäftsbeziehungen, meine Fühler in die ganze Welt auszustrecken, insbesondere in die USA zu Karin Nelson, der früheren Geschäftsführerin von Babor Cosmetics USA und zu James Chan nach Hong Kong und China.

James hatte ich über das Internet kennengelernt und Karin Nelson und ihren Mann Larry Nelson zu Beginn der neunziger Jahre schon einmal besucht, um ihr die Distribution der Malu Wilz-Produkte anzutragen. Ich war aber jetzt noch einmal nach Minnesota gereist, um mit ihr über eine geschäftliche Zusammenarbeit zu sprechen. Dabei bat sie mich um ein Darlehen eines fünfstelligen Dollarbetrags, denn sie war offensichtlich pleite oder hatte Spielschulden.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Den Betrag hatte ich ihr geliehen, zu Geschäften ist es aber trotzdem nicht mehr gekommen, jedenfalls konnte ich keine Perspektive erkennen. Karin arbeitete damals im Minnesota Tourist Office und so kam mir, in Erinnerung an frühere Zeiten, der Gedanke, wie schön doch dieser Bundesstaat der Vereinigten Staaten von Amerika auch als Tourist sein könnte.

Urlaub in den Boundary Waters (Minnesota)

Im Sommer 1995 buchte ich deshalb für die gesamte Familie einen Urlaub über den großen Teich und zwar nach Minnesota in die Boundary Waters, entlang der Grenze zu Kanada. Mit Elka, den drei Kindern und Sack und Pack, logen wir nach Chicago. Dort war die Enttäuschung zunächst einmal groß, da wir das vorab gemietete Auto nicht leasen konnten, da die Kreditkarte nicht ausreichend gedeckt war. Mir blieb nur noch der Ausweg, meine Nichte Sylvia, die eine Bank im belgischen Hergenrath leitete, anzurufen und eine Ausweitung der Kreditlinie zu beantragen. Dies konnte allerdings etwas dauern, denn zuhause war es Freitagnachmittag. Deshalb brachte ich Elka und die Kinder zunächst in ein Motel in der Nähe des Flughafens und ging auf die Suche nach einem Leihwagen, den ich mit meiner Kreditkarte buchen konnte. Es gelang mir, einen Lincoln Township zu ergattern, mit dem ich nun auf den Hof des Motels vorfuhr. Ich sehe noch heute die Freude in den weit offenen Augen meiner Söhne, Erik war gerade zwölf Jahre alt. Wir besuchten zunächst Chicago und fuhren dann westlich m Lake Michigan vorbei bis nach Duluth am Lake Superior. Wir hatten in Gunflint, in den Boundary Waters an der kanadischen Grenze, eine Hütte (Lodge) gemietet, wo wir uns ungefähr zehn Tage aufhielten. Mit den Kajaks zogen wir durch die endlosen Gewässer und lebten in dieser wunderbaren Natur bei ebenso wunderbarem Wetter. Wir sahen Biber Lodges und noch viele andere Tiere in freier Wildbahn.

Die Reise ging dann weiter über Thunder Bay am Nordufer des Lake Superior in Kanada Richtung Toronto, aber zunächst nach Kingston am Lake Ontario. In Kingston besuchten wir die früheren Geschäftspartner Ron und Loretta Jean. Die beiden hatte ich nach der Wende bereits in Leipzig getroffen, damals war es allerdings nicht mehr zu einer Geschäftsbeziehung gekommen. Von Kingston ging die Reise zurück nach Toronto und von dort über Hamilton zu den Niagara Falls an der US-kanadischen Grenze. Es war ein beeindruckendes Schauspiel. Weiter in Kanada fuhren wir am Erie-See entlang nach Detroit in Michigan. Der Aufenthalt hier war nur kurz, aber beeindruckend, aber schnell mussten wir von dort nach Chicago zurück. In dieser Stadt hatte sich seit Wochen eine lange und große Hitzewelle ausgebreitet, von der auch wir noch etwas mitbekamen.

Der Urlaub in den Boundary Waters war für unsere Söhne und auch für Elka und mich ein unvergessliches Erlebnis. Wir hatten immer recht günstig in Motels übernachtet und lernten auf diese Art und Weise auch viel von der Besonderheit der Menschen rund um die Großen Seen kennen.

1995 wurde ich auch von einer anderen früheren Distributorin von Babor USA angesprochen, nämlich Norma Varndell aus San Francisco in Kalifornien. Es war dies der zweite Versuch vielleicht, eine Geschäftsbeziehung in die USA zu knüpfen, nachdem diese mit Karin Nelson nicht zustande kam. Norma und ihr Mann Ron hatten eine juristische Auseinandersetzung mit Babor in Deutschland, wegen des Verlustes ihrer Distribution. Gemeinsam mit Elka nutzte ich die Gelegenheit, im Dezember 1997 zur Weihnachtszeit zur „Mall of America“ nach Minneapolis-Saint Paul zu fliegen. Der Dollar war auf einem tiefen Punkt, und für wenig Geld konnte man mit Northwest Airline von Amsterdam zur „Mall of America“ fliegen und shoppen. Ein Gerichtstermin in St. Paul, in dem ich als Zeuge aussagen sollte, war ausgefallen, da Ron und Norma sich mit Babor geeinigt hatten. Der Flug war aber gebucht und so nahmen Elka und ich diese Gelegenheit auch wahr.

Elka hat in diesen Jahren erneut Großes geleistet, trotz aller Belastungen war sie immer für uns alle da, für mich und die Kinder, die eigene Familie und die Freunde. 1995 war ihr Papa Herbert Ledwon verstorben. Herbert hatte mehrere Jahre an einem Hautkrebs gelitten, weswegen er sich mehreren Operationen unterziehen musste. Er hatte dies alles tapfer ertragen. Verstorben ist er dann allerdings nach kurzer Krankheit an Lungenkrebs, es war dies am 6. Juli 1995.

Im 1996 hatte es keinen gemeinsamen Familienurlaub gegeben. Ich selbst tanzte wieder auf vielen Hochzeiten, beruflich wie privat. Da war das Engagement bei Ulric de Varens, da gab es die Anstrengungen, die eigene Kosmetikserie „Secrets of Beauty“ aufzubauen und da war auch das Engagement für Margarethe Sänger, welches vor allen Dingen viel Zeit in Anspruch nahm, aber auch die finanzielle Existenz mit absicherte, da ich die anstehenden Investitionen finanzieren konnte. Verständlich, dass bei all diesem beruflichen Einsatz erneut nicht viel Zeit für die Familie blieb. Aber es war gelungen, wieder zu geordneten finanziellen Verhältnissen zurückzukehren.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

6. Entwicklungen in der Post-Niermann Ära (1987-1997)

Im 11. August 1987 hatte ich dem Regierungspräsidenten von Düsseldorf als oberste Aufsichtsbehörde der Gemeinnützigen Hermann-Niermann-Stiftung meinen Rücktritt als Mitglied und Vorsitzender des Kuratoriums der Stiftung schriftlich mitgeteilt. Es war für mich ein äußerst schmerzlicher Schritt, war ich doch vom Stifter Hermann Niermann auf Lebenszeit zum Mitglied dieses Kuratoriums bestimmt worden.

Wenn ich die hervorragenden Möglichkeiten einer Förderung von Minderheiten vor Augen sah, konnte ich nur träumen von einer Zeit, in der nicht nur wir als Bürger der deutschen Gemeinschaft in Belgien in freier Selbstverwaltung unsere Geschicke in die eigenen Hände nehmen konnten, sondern auch viele Volksgruppen und Minderheiten in Europa dies in gleicher demokratischer Weise einmal tun würden. Der Eiserne Vorhang war noch nicht gefallen, und so konnte ich nicht vorhersehen, welche ungeahnten Möglichkeiten sich in ganz Europa eröffnen würden. Schon seit Jahren informierte ich mich über die Minderheitensituation auf diesem Kontinent, von den Lappen in Finnland über die Bretonen in Frankreich, den Ruthenen in der Ukraine, den Völkern im Kaukasus oder die Situation der Minderheiten in den großen europäischen Ländern wie Deutschland, Italien, Frankreich oder England, in Jugoslawien ebenso wie in der Sowjetunion. In viele dieser Länder war ich gereist, entweder privat oder auch beruflich, und in vielen Gemeinschaften hatte ich mich umgeschaut oder aber zumindest einschlägig informiert durch Lesen und über Kongresse (FUEV). Erwähnen möchte ich, dass ich von der *Minority Rights Group* (MRG) in London sowie später auch von der *Gesellschaft für bedrohte Völker* (GfbV) in Göttingen über die Grenzen Europas hinaus Minderheitenfragen und -berichte in Asien, Amerika, ja, auf der ganzen Welt in mich aufzog. Deshalb bezeichne ich mich sicher nicht als Experte, aber so schnell kann keiner mir in diesen Fragen ein X für ein U vormachen.

Ereignisse nach Niermanns Tod

Über die ersten Jahre nach Hermann Niermanns Tod bis zu meinem Ausscheiden aus dem Kuratorium habe ich bereits berichtet. Für eine detaillierte Chronik dieser Ereignisse kann ich auf die recherchierten Ausführungen des „*Bericht des Untersuchungsausschusses der Hermann-Niermann-Stiftung*“ vom 16. September 1997 verweisen. Dieser Untersuchungsausschuss war im *Rat der Deutschsprachigen Gemeinschaft* in Eupen am 16. Oktober 1995 eingesetzt worden. Warum dies so viele Jahre nach den Ereignissen in Düsseldorf erfolgte, ist vielleicht nur politisch zu begründen.

Seit meinem Rücktritt als Kuratoriumsmitglied der gemeinnützigen Hermann-Niermann-Stiftung im August 1987 war die Stiftung wegen der internen und behördlichen Auseinandersetzungen nicht mehr zur Ruhe gekommen. In unserem Heimatgebiet in Deutschostbelgien zog sich die sogenannte Niermann-Affäre über Jahre hin, sie war Ende der 80er Jahre bei weitem nicht abgeschlossen. Der Rat der Deutschsprachigen Gemeinschaft in Belgien hatte am 16. Oktober 1995 einen Untersuchungsausschuss eingesetzt, welcher die Verbindung der Hermann-Niermann-Stiftung (HNS) zum rechtsradikalen Lager offenlegen sollte und gleichzeitig auch die Verbindung der Partei der Deutschsprachigen Belgier (PDB) zu eben diesem Lager. Zu diesem Zeitpunkt hatte ich mich gedanklich schon weit von der Hermann-Niermann-Stiftung entfernt. Inzwischen waren auch die Kontakte abgeflaut oder ganz versandet. Der Ausschuss hörte mich als einen der letzten Zeugen an, wenn nicht als den letzten Zeugen überhaupt, und zwar im April 1997. Der Bericht wurde, wie oben erwähnt, im September 1997 veröffentlicht.

Über meine Person erschienen in den Jahren von 1987 bis zum Ende der Ermittlungen des Ausschusses und dessen Bericht immer wieder Meldungen in der deutschsprachigen Tageszeitung in Eupen (dem *Grenz-Echo*) und auch in der deutschen Presse wie zum Beispiel im *Spiegel*, in rheinischen Tageszeitungen, oder in Berichten zu Anfragen an die Bundesregierung oder die NRW-Landesregierung. Ansonsten wurde aber die Bewältigung der Auseinandersetzungen in Düsseldorf und in Deutschostbelgien von der Stiftung selbst mitbestimmt. Der neue Vorsitzende des Vorstands, Uwe Stiemke, und sein Geschäftsführer Lorenz Paasch hatten alle Hände voll zu tun, Erklärungen über die Vergangenheit der Stiftung abzugeben, ohne selbst alle Hintergründe zu kennen. Ich selbst als einer der Hauptbeteiligten wurde erst als allerletzter Zeuge vor den Untersuchungsausschuss geladen. Dies war für mich persönlich nicht betrüblich, denn es entwickelte sich in diesen nahezu zehn Jahren die Ereignisse in alle Richtungen. Da unter anderem aber immer wieder Prozesse angezettelt wurden, hatte ich mich selbst bemüht, nicht in die Öffentlichkeit gezerrt zu werden und keinerlei Äußerungen von mir zu geben. Ein Interview mit dem *Grenz-Echo* hatte ich abgelehnt.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Politisch oder gesellschaftlich war ich in der Zeit seit meinem Rücktritt als Kuratoriumsmitglied im August 1987 bis zur Veröffentlichung des Berichts des Untersuchungsausschusses nicht engagiert. Die berufliche Arbeit ließ mir keine Zeit hierzu. Von 1987 bis 1989 war ich noch bei Babor Kosmetik in leitender Stellung beschäftigt und es genügt, in die berufliche Chronik dieser Zeit einen Blick zu werfen, um unschwer festzustellen, dass ein Engagement alleine zeitlich nicht möglich war. Bedingt durch die Anzeige des damaligen Kuratoriumsmitglieds Norhausen wurde ich von der Staatsanwaltschaft vernommen und ich konnte nur durch die Zahlung der Summe des angebotenen Vergleichs in Höhe von 10.000 DM aus dieser Nummer herauskommen. Dies stellte im juristischen Sinne keine Verurteilung dar, es war eine Art Gebühr für Fehlverhalten bei der Erfüllung von Aufgaben und Pflichten im Zusammenhang mit einer gemeinnützigen Stiftung, wie es die HNS nun einmal war. Die Gebühren für meine Person, für Dr. Funk und Dr. Burger zahlte Frau Sänger, die frühere Lebensgefährtin des Stifters, die zu seiner Alleinerbin bestimmt worden war. Dr. Burger hatte sie um Zahlung gebeten.

Ab diesem Zeitpunkt war der Faden zu Dr. Burger und Dr. Funk gerissen, beiden bin ich seither nie mehr begegnet und habe nie mehr mit ihnen gesprochen. Über die Entwicklungen in den Stiftungsorganen wurde ich nur sehr sporadisch informiert, und zwar anlässlich von zwei oder drei Treffen mit Lorenz Paasch, dem Geschäftsführer der Stiftung. Bei diesen Begegnungen ging es um Fragen zu bestimmten Vorgängen in den Jahren meiner Mitgliedschaft im Kuratorium, Fragen, die ich Herrn Paasch meist beantworten konnte oder zumindest auskunftshalber erklären konnte. Es ging auch um die Verwendung jener Fördermittel, die im weiten Sinne Ostbelgien zu Gute gekommen waren und dort zum großen Teil für das Erwachsenenbildungsinstitut InED verwendet worden waren. Alle Einzelheiten der vielen juristischen Auseinandersetzungen, die sich in Düsseldorf abspielten, habe ich erst durch den Bericht des Sachwalters und des Untersuchungsausschusses erfahren. Auch mit dem Kuratoriumsmitglied Josef Dries habe ich damals nie mehr gesprochen, begegnet bin ich ihm noch einmal während einer Geschäftsreise in die Vereinigten Staaten im Jahr 1992 auf dem Flughafen von Boston.

Von den Kuratoriumsmitgliedern Dr. Hartung und Dr. Nachtmann war ich dahingehend enttäuscht, dass sie sich nicht aus dem Kuratorium verabschiedeten, so wie es zwischen uns abgesprochen war. Sie wurden allerdings später durch verschiedene Beschlüsse des Kuratoriums aus diesem entfernt. Der Kampf um die Stimmenmehrheit und auch die „Säuberung“ in der Stiftung zogen sich über mehrere Jahre hin und beeinträchtigte wohl die Arbeit derselben. Hatten es Stiemke und Paasch geschafft, den Sachwalter zu überzeugen, doch Fördergelder an das InED zu zahlen, auch mit Genehmigung der Bezirksregierung Düsseldorf, so wurde diese Förderung doch im Zuge der Auseinandersetzungen, die in Deutschostbelgien abliefen, eingestellt. Dies konnte man aus der Presse in unserem Gebiet erfahren, denn es tobte inzwischen eine verbale und mediale Auseinandersetzung, die ich ob der Inhalte nur mit Erstaunen zur Kenntnis nehmen konnte.

Erwähnen muss ich die Diskussion über die Person des Herrn Niermann, da versucht wurde, ihn als rechtsradikal und völkisch darzustellen. Ebenso muss ich den Versuch nennen, die PDB als rechtsradikale Partei abzustempeln, weil sie wohl mit Personen in diesem Umfeld zusammengearbeitet habe und drittens muss man auch den Versuch nennen, Lorenz Paasch selbst als einen Rechtsradikalen darzustellen. Dass dies von Leuten geschah, die mit ihm jahrelang, wenn auch als politische Gegner, im Rat Politik gemacht hatten oder auch nach den Sitzungen an Theken gestanden hatten, um ein Bier zu trinken, überraschte mich umso mehr. Es zeigt, dass vor allen Dingen die beiden nationalen Parteien CSP und PFF nichts anderes im Sinn hatten, als sowohl der PDB wie auch einigen Vertretern dieser Partei den finalen Dolchstoß zu versetzen. Erschreckend war für mich noch viel mehr ein Auftritt des damaligen Ministers Maraite vor dem Rat. In einer vor Deutschfeindlichkeit nur so strotzenden Rede, die übrigens Deutschfehler enthielt, „verbot“ er den Organisationen und Vereinen, Fördermittel von der Stiftung anzunehmen. Konsequenterweise meinte dann die Stiftung, dass man dies zur Kenntnis nehme und keine Projekte in Deutschostbelgien mehr fördern werde. Ich habe dies mit großer Trauer zur Kenntnis genommen, war es doch mein Streben in zehn Jahren Tätigkeit in der HNS gewesen, unter schwierigen Bedingungen gerade diese Förderung für unsere Einrichtungen zu erreichen. Noch heute würde ich empfehlen, diese damalige Festlegung rückgängig zu machen, um weiterhin grenzüberschreitende, europäische und förderungswürdige Projekte durch die Stiftung unterstützen zu lassen, sofern die Stiftung dies noch möchte. Immerhin sitzt ja auch heute noch mit Josef Dries ein Mitglied aus Deutschostbelgien im Kuratorium. Er musste sich wohl nach der Maueröffnung eher mit Förderungen in Polen, Ungarn oder Schleswig auseinandersetzen, als sich um seine eigene Heimat in irgendeiner Form nützlich machen zu können. So gingen nun einige Jahre der Auseinandersetzung ins Land, sowohl in Düsseldorf als auch in unserer Heimat, bei denen ich nur noch ein Statist war.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Margarete Sänger und die betrieblichen Verflechtungen

Wegen der Auseinandersetzungen um die Stiftungsorgane in Düsseldorf, wegen der Recherchen des von der Bezirksregierung eingesetzten Sachwalters der Stiftung, Dr. Tondorf und wegen der damit verbundenen eigenen Befragungen, denen ich mich unterwerfen musste, war ich regelmäßig in Düsseldorf und blieb so insbesondere mit Frau Sänger und ihrem RA Kulmsee in Verbindung. Es ist dies die Zeit zwischen 1988 bis in die frühen neunziger Jahre hinein. Die Auseinandersetzungen in der Stiftung um die Leitung der Stiftungsorgane und deren Zusammensetzung, sowie die Bemühungen der ‚Kameraden‘ des früheren Beraters des Stifters, Norbert Burger, auch einen Teil des zu verteilenden Kuchens zu erhalten, hatten dazu geführt, dass eine wahre Prozesslawine durch und über die Stiftung hinweg rollte. Aus Deutschostbelgien waren Josef Dries als Kuratoriumsmitglied und Lorenz Paasch als Geschäftsführer nach wie vor in der Stiftung vertreten. Frau Sänger argumentierte, sie könne es nicht „hinnehmen“, dass die Stiftung nun durch „fremde Dritte“ geführt würde. Mit fremden Dritten meinte sie wohl die Herren Stiemke und Paasch, was wohl zeigte, dass sie nach wie vor unter dem großen Einfluss des Personenkreises um Dr. Burger stand, wozu dieser und Dr. Hartung, Universitätsprofessor in Düsseldorf, gehörten. Dr. Burger kannte ja die genauen Vermögensverhältnisse der Frau Sänger, zumal das mündliche Testament des Herrn Niermann, welches dieser bei Dr. Burger zu Hause in Kirchberg am Wechsel abgegeben hatte, wohl seine Gültigkeit auch in Deutschland behielt, da eben mündliche Testamente vor Zeugen, damals in Österreich Gültigkeit hatten. Somit war Frau Sänger in den Genuss des Erbes von Herrn Niermann gekommen, auch unter steuerlich sehr günstigen Bedingungen, nämlich nach österreichischem Recht. Ich habe später Einblick in diese Akte genommen und konnte erkennen, dass Frau Sänger sicher hierdurch eine besondere Beziehung zu Dr. Burger entwickeln musste. Das Schicksal wollte es, das Dr. Burger am 27. September 1992 plötzlich verstarb. Nun buhlte insbesondere noch Dr. Hartung um ihre Gunst.

Dies alles erzählte mir Frau Sänger in vielen Gesprächen, die sich nach dem Tod von Dr. Burger entwickelten. Ich erfuhr dabei auch, dass sie die Fraktion Burger in allen Prozessen finanziell unterstützte, jetzt natürlich nicht mehr mit Stiftungsgeldern, gleichwohl mit Geldern aus ihrem eigenen Erbe über das sie verfügte. Ohne diese Zuwendungen wäre es der Fraktion um Dr. Burger und Dr. Hartung sicher nicht gelungen, so lange gegen die Stiftung und die Behörden zu prozessieren, wie dies geschehen ist. Auch wurde mir klar, dass Dr. Burger versuchte, Frau Sänger zu bewegen, das Geld für eine eigene Stiftung zu verwenden, was ihm zumindest für einen nicht unbeträchtlichen Teil des Vermögens auch gelungen ist. Dr. Burger hatte die PARCAMI-Stiftung gegründet, diesmal in Liechtenstein, mit ihm selbst als Vorsitzenden des Kuratoriums. Vielleicht war Frau Sänger all dies zu undurchsichtig geworden oder ihr über den Kopf gewachsen, jedenfalls kamen mir ihre Schilderungen wie ein Hilferuf vor. Sie war nicht mehr Herrin der Lage und sah sich einem enormen Druck ausgesetzt, ab jetzt wahrscheinlich von Dr. Hartung und der Witwe von Dr. Burger. Die PARCAMI-Stiftung holte mich noch einmal nahezu zwanzig Jahre später ein, als die Steuer CDs in NRW ausgewertet wurden. Dort war wohl auch der Name dieser Stiftung aufgetaucht.

Dr. Burger hatte, so vermutete ich, nicht mehr die notwendige Verwaltung des Vermögens regelmäßig und konkret überwacht oder ausgeführt, denn Frau Sänger bat mich, gleichzeitig auch finanzielle Angelegenheiten und steuerliche Termine zu erledigen. Ihr stand in vielfacher Hinsicht das Wasser bis zum Hals, da sie zunächst Steuererklärungen abgegeben hatte, die in keiner Weise den Vermögensstand widerspiegelten. Die Finanzbehörde konnte dies so nicht hinnehmen, hatte man doch Kenntnis von der Erbschaft. Zuletzt war sie dann auch noch mit den Steuererklärungen in Verzug.

Ich habe daraus geschlussfolgert, dass sich niemand mehr um diese Angelegenheiten gekümmert hat, spätestens nicht mehr seit dem Tod von Dr. Burger. Hier kann ich natürlich nicht nachvollziehen, dass wer immer Frau Sänger ansonsten beraten hat, auch in Steuerfragen, eigentlich nicht weiter für sie tätig geblieben ist. Sie hat das wohl alleine machen wollen. (Raus?)

Frau Sänger bat mich also, gewisse Vermögensangelegenheiten zu regeln, sie hatte seit zwei Jahren keine Steuererklärung mehr abgegeben für ihr Privatvermögen. Die Mahnungen stapelten sich, und da sie keine Unbekannte war bei den Steuerbehörden, musste der innere Druck beträchtlich sein, war sie doch die Alleinerbin des Stifters Hermann Niermann. Deshalb versuchte ich zunächst etwas Ordnung in dieses Chaos zu bringen und gleichfalls versuchte ich auch, über einen Steuerberater die Erledigung der Steuererklärungen herbeizuführen. Dies alles war nicht einfach, denn es bestand, vielleicht auch verständlicherweise, ein latentes Misstrauen bei Frau Sänger, gegen alles und gegen jeden. (Raus?)

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Mein zeitlicher Einsatz in diesen Jahren war enorm. Ich musste Frau Sänger eröffnen, dass sie mir für diese Leistungen ein Honorar zahlen müsse, denn ich könne das nicht nebenbei erledigen. Dafür war auch der Zeitaufwand zu groß. Ich habe ihr dann vorgeschlagen, dass sie mir einen zinslosen Vorschuss auszahlen solle und ich diese Verbindlichkeit ihr gegenüber mit Honorar- und Reisekostenabrechnungen verrechnen würde, sowohl für die vergangenen Monate als auch für die Zukunft. Um dies alles auch steuerlich korrekt zu verarbeiten, hatte ich zunächst 1995 ein Gewerbe auf meinen Namen angemeldet. Dies war allerdings nicht der einzige Grund. Ich hatte zwischenzeitlich die Anteile an der Beauty Design GmbH veräußert und deshalb keine eigene Geschäftsbasis mehr in Deutschland, außer meiner Anstellung bei Ulric de Varens. Das sollte anders werden, zumal ich gerade jetzt das Labor Dr. Sacher beauftragt hatte, eine neue Pflegeserie für mich zu entwickeln.

Wir schrieben inzwischen das Jahr 1995 und ich hatte mir über die Zukunft so meine Gedanken gemacht. Ich wollte einen neuen Versuch unternehmen, eine eigene Marke zu entwickeln, die auch mein Eigentum sein sollte.

Nun da Elka und ich die Beauty Design-Anteile verkauft hatten, schwebte mir vor, wieder eine eigene Marke und eine eigene Firma ins Leben zu rufen. Da Margarethe Sänger bereit war, mir hierfür Mittel zur Verfügung zu stellen, konnte ich dieses Projekt in Angriff nehmen. Unter Hinzunahme bestehender Rezepturen wollte ich mit der Entwicklung der Hautpflegeserie beginnen, die später die „Secrets of Beauty“ genannt wurde und Ende 1996 fertig war.

In den Jahren 1995 und 1996 unternahm ich verschiedene Fahrten mit Frau Sänger zu unterschiedlichen Zielen und aus ebenso unterschiedlichen Anlässen. Nur schrittweise erhielt ich einen Einblick in die tatsächlichen Vermögensverhältnisse, die sie auch selbst nicht kannte. Ich konnte das Vermögen damals anhand von Geldanlagen und Konten auf einen etwa einstelligen Millionen DM Betrag schätzen. Immobilieneigentum war nicht mehr vorhanden, bis auf ein Apartment in Lugano. Es gab verschiedene Bankkonten und Depots in der Schweiz, in Liechtenstein, in Luxemburg und in den Niederlanden. In Vaals nutzte Frau Sänger die Gelegenheit, die Coupons von Aktienpaketen einzulösen. Wir begaben uns mehrmals nach Lugano in die Schweiz. In ihrem Apartment dort war seit Jahren niemand mehr gewesen. Auch jetzt wohnte sie nicht dort. Die Banken hatte sie bestimmt zwanzig Jahre nicht mehr aufgesucht. Während dieser Reisen wohnten wir im Hotel und versuchten von hier aus, über mehrere Tage, die Banken aufzusuchen, um einen Überblick über dieses Dickicht von Konten und Anlagen zu erhalten. Den Wert der in Schließfächern liegenden Aktien konnte ich damals natürlich nicht ermitteln. Auf besonderen Wunsch von Frau Sänger fuhr ich sie auch zu verschiedenen Verwandten, so zum Beispiel zu ihrer Schwester oder zu deren Tochter.

Die geschäftliche Entwicklung

Mein Bestreben mit einer neuen Kosmetikserie einen dritten Anlauf zu nehmen für eine eigene Marke der professionellen Kosmetik, deren Entwicklung ich bei Dr. Sacher in Auftrag gegeben hatte, begann in dem Jahr 1995. Ich selbst setzte zunächst nur den Verkauf der Produkte der Firma Beauty Design fort, einen Produktbestand den die ehemaligen Partner selbst nicht weiter vertreiben wollten.

Es waren die Collagenmasken, die Ampullen, die Glycea-Derm Fruchtsäuren und die Bleichprodukte Contra-Melin. Nur die gemeinsam entwickelte neue Marke *Dermaceuticals* blieb das Herzstück der Firma Beauty Design GmbH, dessen Teilhaber die Euro Beauty Service jedoch nicht mehr war.

Das Jahr 1995 war aber auch das Jahr, in dem ich mich mit dem Internet vertraut machte. Ende 1995 nämlich hatte ich mir einen belgischen Provider ausgesucht, die Firma Euregio.Net aus Büllingen, um nicht nur einen eigenen Internetzugang zu bekommen, sondern auch um eine eigene Webseite zu basteln. Diese Webseite hatte ich mit dem Programm *Frontpage* selbst entwickelt, wenn auch die Mitarbeiter von Euregio.Net zunächst mitgeholfen hatten. Schon bald war diese Webseite fertiggestellt und ich verbrachte Stunden und Nächte vor dem Computer, das ganze Jahr 1996 über. Bald war ich ein Experte, konnte sogar meinen eigenen Shop programmieren und begann vor allen Dingen die Produkte Contra Melin, Glycea Derm und ein Hautbleichpräparat, das den Namen Melanex führte, über das Internet zu verkaufen. Es war erstaunlich, aber vor allen Dingen aus den USA und dem asiatischen Raum gab es eine hohe Nachfrage für diese Produkte. Die Abwicklung lief ausschließlich über die belgische Firma Euro Beauty Service, die ja nach wie vor Collagenmasken und Ampullen verkaufte.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Ebenfalls über das Internet kam es zu einer Verbindung mit einer syrischen Ärztin aus Irvine in Kalifornien, Lina Altuwayyan. Sie war wohl ohne Beschäftigung, aber ein großer Abnehmer meiner Bleichprodukte, und so kamen wir ins Geschäft. Ich reiste nach Los Angeles, genauer gesagt nach Irvine in Orange County, um mit ihr über die Vertretung zu sprechen. Da sie daran sehr interessiert war, half ich ihr finanziell, ein Verkaufsbüro einzurichten. Frau Sänger zahlte mir einen weiteren Vorschuss, den ich für die Verrechnung meiner Honorare und Kosten verwenden konnte.

Die Verbindung zu Lina entwickelte sich in den folgenden Monaten weiter, sodass ich im Frühjahr des Jahres 1997 ernsthaft in Betracht zog, eine eigene Firma in den USA zu gründen. Lina hatte mich mit ihrer Steuerberaterin bekanntgemacht, Irene Mack, die ebenfalls in Orange County und zwar in Costa Mesa ansässig war. Sie vermittelte dann einen Anwalt, Dennis Geiler, und dieser legte mir einen Satzungsentwurf für die Gründung einer Limited Liability Partnership, LLC genannt, vor. Die Gründung dieser Gesellschaft nach kalifornischem Recht wurde am 30. Juni 1997 vollzogen, sie hieß Janssen cosmeceutical care, LLC.

7. Der Weg zum Gewerbe „Walther Janssen“ (1996-1997)

Im Jahre 1995 hatte ich begonnen, die Gründung eines eigenen Gewerbes, „Janssen cosmeceutical care“ genannt, vorzubereiten, um mir wieder eine eigene Existenz und Geschäftsgrundlage aufzubauen. Ausschlaggebend war das Gefühl, dass ich sowohl bei Beauty Design als auch bei Ulric de Varens nicht glücklich werden konnte. Immerhin hatte ich aber durch die Vertriebstätigkeit bei Ulric de Varens ein ausreichendes geregeltes Einkommen und durch die Veräußerung meiner Anteile an der Beauty Design GmbH auch ein kleines finanzielles Polster.

So kam es, dass nach dem Einstieg der beiden Partner in die Beauty Design doch kein harmonisches Zusammenarbeiten entstand. Ich selbst war viel mit der UDV beschäftigt, Rolf und Horst auch mit ihrem Beratungsunternehmen. Es entstand bei mir der Wunsch, wieder eigene Produkte weiter zu entwickeln.

Als Rolf Ludl entdeckte, dass ich mir eigene Sets zusammenstellte, kam es sozusagen zum Showdown, der letztendlich in einer Trennung mündete und in dem Verkauf der Anteile an der Beauty Design GmbH durch die EBS an Herrn Mussler. Dies war im September 1996 und wenig später verließen Rolf und Horst auch die Räume im Hirzenrott. Da ich nun meine Anteile an der Beauty Design GmbH an Herrn Mussler verkauft hatte, besaß ich keine Firmenstruktur mehr in Deutschland, denn über die Ulric de Varens GmbH konnte ich keine eigenen Geschäfte abwickeln. Um aber meine vielseitigen Geschäfte weiter abwickeln zu können und auch um die Beratungsleistungen abzurechnen, musste ich ein neues Gewerbe haben.

Des Weiteren war ich seit 1995 auch verstärkt für Frau Sänger unterwegs, um sie in vielen Problemen bei ihrer Steuer- und Vermögensverwaltung zu unterstützen. Nun hatte sie sich bereit erklärt, mir ein Darlehen zur Verfügung zu stellen, dessen Rückzahlung und Verzinsung ich mit der Abrechnung meiner Leistungen und Spesen verrechnen konnte.

Frau Sänger war zu dieser Zeit 87 Jahre alt, geistig noch voll auf der Höhe, aber verständlicherweise ohne viel Energie. Dafür hatte sie aber die Behörden „am Hals“. So fuhren wir zu ihren verschiedenen Bankschließfächern in den Niederlanden, in Luxemburg und in der Schweiz. Im Tessin hatte sie auch nach wie vor ihr Apartment. Dies alles war recht strapaziös und manchmal begleitete mich auch Elka. Wichtig war natürlich für mich, dass ich aufgrund der Finanzspritze, die ich erhalten hatte, nunmehr meine Absicht, mich als Kosmetikerhersteller wieder zu verselbständigen, auch verwirklichen konnte

Auch Rolf Ludl und Horst Müller nutzten zu jener Zeit noch die Büros im Hirzenrott, wo wir uns mit den zwei Firmen, der *Beauty Concept* und der *Ulric de Varens*, die Miete teilten. Die Miete bei *Body & Beauty* in Eupen Gülcherstraße trug alleine die Ulric de Varens, da die Beauty Concept keine Warenlogistik benötigte. Die Firma Ulric de Varens, für die ich bis Oktober 1997 arbeitete, mietete auch die Lagerräume in Eupen bis zu diesem Termin.

Die Gewerbeanmeldung Walther Janssen

Deshalb meldete ich am 08.11.1995 ein eigenes Gewerbe an, über dieses Gewerbe sollten in Zukunft alle Exportgeschäfte laufen. Es war dies die Geburtsstunde meines Gewerbes „*Janssen cosmeceutical care*“. Ich stellte nun sogenannte Behandlungskits für die Kabine zusammen, unter Verwendung der bestehenden Produkte wie Collagenmasken, Ampullen und Matrigel, einer Biomatrix aus Alginatfließ aus dem Hause Dr. Suwelack.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Die Behandlungssets hießen *Face Manager* und *Body Manager* und ich benutzte erstmals ein Logo, das ein Wortbildzeichen war: das Wappen mit 9 Blumen in Verbindung mit **Janssen cosmeceutical care**. Dieses Logo hatte der Graphiker Püstow aus Stolberg entworfen, es war aus dem Bedürfnis entstanden, eine Marke für mich zu kreieren, gleichzeitig aber auch eine neue Terminologie aus den USA zu nutzen, die *Cosmeceuticals*. Dies sind kosmetische Produkte an der Schnittstelle zur Medizin. Ich hatte auch Kontakt zu anderen Firmen aufgenommen, die aus den USA kamen und in Europa derartige Produkte auf der Grundlage von Fruchtsäuren vertreiben wollten. Eine davon war Neoderma. Eine Zusammenarbeit kam aber nicht zustande.

Während meiner Tätigkeit für die Beauty Design GmbH hatte ich ein erfolgreiches Geschäftsmodell fortgesetzt, nämlich den Verkauf von Collagenmasken und Ampullen, sowie von Phiolen mit Wirkstoffkonzentraten. Hinzu kam aber auch die Serie Sericea, sowie die bereits bekannten Bleichpräparate und Fruchtsäure-Peelings. Das Geschäft lief nach wie vor gut, und ich musste dieses Geschäft nun in Deutschland zusammenführen. Von Belgien aus hatte ich viel mit Arnold Van de Stuyft aus Oostakker zusammengearbeitet. Er hatte sich inzwischen dort eine schöne Halle als Büro, Produktionsstätte und Lager eingerichtet.

Euro Beauty Service in Hauset (Belgien) von 1992 bis 1997

Nachdem in 1994 die Beauty Design unter neuer Partnerschaft funktionierte und auch die Ulric de Varens GmbH (UDV) neu gegründet wurde, stand ich selbst vor dem Dilemma, einerseits meine Arbeit für UDV leisten zu müssen, auf der anderen Seite aber auch meine eigenen Geschäfte, die in der Beauty Design liefen, nicht zu vernachlässigen. Was die Produktideen und auch die neuen Verbindungen betraf, so waren Rolf Ludl und Horst Müller sicher gute Partner, allerdings mangelte es meiner Meinung nach am Verkauf schlechthin.

Wegen zu geringem Verkaufszahlen hatten wir bereits *Tristano Onofri* aufgeben müssen. Meine eigenen Sortimente dümpelten zwar vor sich hin, konnten aber meine Kollegen nicht begeistern. Daraus wurde der Gedanke geboren, eine eigene, neue Kosmetikserie zu entwickeln. Diese Aufgabe oblag den beiden Freunden, da ich ja hinreichend mit UDV zu tun hatte.

Aber da war auf meiner Seite ja auch noch die Euro Beauty Service (EBS) in Belgien. Durch eine Kooperation mit Klapp Cosmetics für den Verkauf von Geräten, die Rolf mir vermittelt hatte (seine Firma Beauty Concept GmbH arbeitete beratend für Herrn Klapp), konnte die EBS zu neuem Leben erweckt werden. Dies zeigten auch die Umsatzzahlen die von 724.300 Franken in 1992 und 2.730.000 Franken in 1993 auf 5.310.900 in 1994 und auf 7.968.000 Franken in 1995 anstiegen. Der höchste Umsatz von 9.493.000 Franken wurde in 1996 erzielt.

Der Umsatz bestand aus Provisionsgeschäften für Geräte und aus dem Verkauf von Collagenmasken und Ampullen. Es war dieses Geschäft, das ich auf jeden Fall für mich behalten wollte.

Geschäftliche Entwicklung des Gewerbes „Janssen cosmeceutical care“ (1996–1997)

Das Ende 1995 angemeldete Kosmetikhandels- und Beratungsgewerbe entwickelte sich somit stetig. Nach dem Ausstieg bei Beauty Design hatte ich nur kurzzeitig in Deutschland keine Geschäftsbasis mehr und musste mich deshalb auf die belgische Firma Euro Beauty Service konzentrieren und das neue Gewerbe weiter entwickeln. Sowohl der Auftrag an Dr. Sacher zur Entwicklung einer neuen Produktserie wie auch die weiterführenden Geschäfte liefen jetzt über dieses neue Gewerbe. Das gleiche galt für die neuen Kontakte des Jahres 1995, James Chan und Lina Altwayyan. Somit war es mir möglich, wieder eigene Exportumsätze zu erzielen. Dies waren nicht nur Umsätze mit den Collagenmasken und Ampullen, ich verkaufte auch weiterhin die Bleichprodukte Contra-Melin und die Fruchtsäuren AHA Glycea-Derm und einen neuen Artikel „Melanex“. Frau Mertes half mir bei der Exportabwicklung dieser Aufträge und erledigte auch noch die Ulric de Varens Auftragsbearbeitung, nachdem Frau Wittstamm die Firma verlassen hatte. Herr Gehlen kümmerte sich nach wie vor um die Lagerlogistik und den Versand.

In 1996 unterstützte mich auch Margot Stolzenberg bei der Schulung verschiedener ausländischer Kunden, so aus Hong Kong (Ella Master) und aus Taiwan, wo die Firma Loughton mit dem Vertrieb meiner Produkte begonnen hatte. In Taiwan konnte ich ein Jahr später auch die Firma *Partenaire Enterprise* für den Vertrieb der gerade fertiggestellten „Secrets of Beauty“-Serie gewinnen. In der Firma Partenaire arbeitete ein früherer Bekannter aus Babor Zeiten als Vertriebsleiter, nämlich Jimmy Chen. In Hong Kong stellte ich 1996 zum ersten Mal mit James Chan auf der Cosmoprof aus, ebenso wie auf der International Beauty in Guang Zhou.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Die Hong Kong Messe wurde gerade zu dieser Zeit von der Cosmoprof Messegesellschaft aus Bologna in Italien in einem Joint Venture mit der Guang Zhou Messegesellschaft organisiert. Erinnern kann ich mich, dass ein Berater und der Geschäftsführer von Babor, ein gewisser Herr Korte, mich auf der Messe besuchten.

Zu den ersten neuen Geschäftspartnern gehörte ab 1995 James Chan, der in Hong Kong wohnte und dort seine Firma *New Era Enterprise* leitete. Er machte Geschäfte insbesondere in Hong Kong und exportierte nach China. Ich hatte jedoch auch einige andere asiatischen Kunden, so zum Beispiel in Singapur und in Korea. Somit konnte ich die Umsatzentwicklung des Gewerbes sehr gut ausbauen. Der Umsatz betrug 1996 DM 112.530,50

Die Beauty Design hatte die Produktlinie SERICEA nicht mit übernehmen wollen, sondern war vielmehr an einer eigenen neue Serie interessiert gewesen, eben den *Dermaceuticals*. Deshalb hatte ich den Warenbestand von Sericea behalten, um ihn dann später an Arnold van de Stuyft zu verkaufen, der somit auf einem Schlag eine komplette Serie zur Verfügung hatte.

Ich hatte schon in 1995, also vor dem Ausstieg aus der Beauty Design GmbH, Dr. Sacher beauftragt, eine Kosmetikserie für mich zu entwickeln und gab ihm das Gerüst einer Serie mit auf den Weg. Sie sollte den Namen „Secrets of Beauty“ tragen und fünf verschiedene Produktlinien enthalten: *Ultime Secrets (dry)*, *Pure Secrets (oily)*, *Sensitive Secrets (sensitive)*, *Supreme Secrets (mature)* und *White Secrets*. Die Körperpflege-Serie „*Body Secrets*“ wollte ich zunächst in Belgien fertigen lassen, bei Brian Negro in Oostakker, sie wurde aber drei Jahre später auch von Dr. Sacher neu entwickelt. Dr. Sacher war denn auch eifrig mit der Entwicklung der neuen Pflegeserie beschäftigt und die ersten Produkte sollten schon 1996 fertiggestellt sein. Bei der Beschaffung der Packmittel war mir wiederum Josef behilflich, der finanziell in Vorleistung ging. Die Faltschachteln wurden von einer belgischen Firma produziert, die ihr Vertriebsbüro in Würselen hatte. Die Primärpackmittel orderte Josef jedoch bei Heinz Plastics und Heinz Glas direkt. Die Bedruckung fand in dem Betrieb *Dekoration Stegner* statt, der in Pressig ansässig war, nicht weit entfernt von der Firma Heinz. Es ist ein Lieferant, mit dem wir nahezu zwanzig Jahre erfolgreich zusammen arbeiten. Die Glaspackungen wurden bei Glas Schmitz (Herr und Frau Fassbender) in Aachen Krugnofen bedruckt.

Ebenfalls in 1996 hatten wir auch erstmalig wieder an der Messe Beauty International in Düsseldorf teilgenommen. Hier unterstützte mich auch der Vertreter von Ulric de Varens für das Rheinland, Herr Schmidt. Auf den Auslandsmessen in Hong Kong begleitete mich in dem Jahr Margot Stolzenberg, die ich vor einigen Monaten über die Firma Mussler wieder getroffen hatte. Frau Stolzenberg kannte ich auch aus meiner Zeit bei Babor, sie war dort internationale Schulungsreferentin gewesen. Sie wohnte inzwischen im Elsass, weshalb sie auch für Mussler in Baden-Baden arbeitete. Später zog sie allerdings wieder nach Bonn, wo sie zuhause war.

Neben meinem Engagement in Asien hatte ich auch in 1996 eine Reise in die USA unternommen und zwar nach Los Angeles zu Lina Altuwayyan. Sie hatte den Vertrieb einiger Produkte meines Sortiments übernommen und wir starteten dort eine Partnerschaft, die ich zunächst finanziell unterstützte, die aber später in die Gründung einer eigenen Firma in den USA münden sollte. Lina und ihre Schwester stellten 1996 auf den Messen in Long Beach und in Las Vegas aus und legten so einen kleinen Grundstock für die spätere Entwicklung.

Nach wie vor war ich bei Ulric de Varens beschäftigt, und diese Tätigkeit war auch durchaus erfolgreich, wenngleich ich in Deutschland nicht die hohen Erwartungen erfüllen konnte, die Ulric von Paris aus an den deutschen Markt hatte. So war ich bald nicht mehr in der Lage, die per Angestelltenvertrag gebundenen Vertreter zu beschäftigen, die Umsätze waren einfach zu gering. Auch meine Mitarbeiterin Ute Wittstamm verabschiedete sich bald und ging zu Auto Becker nach Düsseldorf. Ich stellte daraufhin eine Mitarbeiterin ein, die bereits in den Gründerjahren für mich in Hauset gearbeitet hatte, Fanny Mertes aus Eynatten. Mit ihr zusammen hielt ich das UDV-Geschäft bis zum Herbst 1997 über Wasser, dann allerdings schied ich zum 1.11.1997 aus diesem Unternehmen aus. Ulric hatte einen neuen Vertreter und Geschäftsführer gefunden, der bei Hamburg ansässig war und von Schwarzkopf kam.

Nach einem intensiven Jahr der Arbeit konnte die Serie „Secrets of Beauty“ dann auch bis Anfang 1997 fertiggestellt werden. Das Design für die Verpackung hatte Wolfgang Walbert, ein Graphiker aus Aachen entworfen. Die Packmittel besorgten wir in Deutschland und in China, hier dank der Unterstützung von James Chan aus Hong Kong. Abfüllung und Lagerung übernahm nach wie vor Jean Pierre Gehlen mit seiner *Body & Beauty cosmetic service* in Eupen. Bei der Beschaffung war, wie bereits erläutert, Josef eingesprungen.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Ob all dieser Entwicklungen hatte ich darauf hingearbeitet, in Deutschland eine neue Firma als GmbH zu gründen. Deshalb stand nun, gegen Ende des Jahres 1996, der Gründung dieser neuen Firma nichts mehr im Wege. Die Janssen cosmeceutical care GmbH wurde am 9. Januar 1997 gegründet. Mit der Janssen cosmeceutical care GmbH begann eine neue Epoche auf dem Weg zu einem weltweit agierenden mittelständischen Unternehmen. Das Gewerbe Walther Janssen, welches unter dem Marketingnamen „Janssen cosmeceutical care“, firmiert hatte, endete mit der Gründung der Janssen cosmeceutical care GmbH, die Bilanzen wurden sozusagen verschmolzen.

Auch nach der Firmengründung der Janssen cosmeceutical care GmbH blieb ich noch einige Monate Geschäftsführer bei Ulric de Varens und zwar bis zum 30. September 1997. Ulric de Varens informierte ich rechtzeitig über meine Absichten und er hatte auch, wie bereits erwähnt, einen neuen Geschäftsführer gefunden. Der Firmensitz wurde nach Hamburg verlegt.

Ab 1. Oktober 1997 war ich deshalb für einen Monat bei der Janssen cosmeceutical care GmbH beschäftigt, deren Geschäftsführerin Elka Janssen war. Elka meldete jedoch am 27.11.1997 ein zusätzliches neues Gewerbe auf ihren Namen an. Die Firmierung lautete „**LK Cosmetics**“ und im Firmenzweck stand als Untertitel „Körperpflege und Gesundheit“. Der Grund für diese neue Tätigkeit lag darin, dass die ganzen Beratungen und Leistungen die ich für Frau Sänger ablieferte, nunmehr anderweitig „untergebracht“ werden mussten. Das Gleiche galt allerdings auch für viele OEM- und Beratungsgeschäfte, die ich im Rahmen des Gewerbes „Janssen cosmeceutical care“ angeworfen hatte, die aber nun nicht mehr in der neuen GmbH abgerechnet werden konnten. Somit wurde ein Teil des Umsatzes und der damit verbundenen Tätigkeit von diesem Gewerbe übernommen. Die Arbeit beanspruchte gerade in den letzten Monaten die Hälfte meiner Arbeitszeit, dies bemessen an einem Arbeitstag von mindestens zwölf Stunden.

Die Ereignisse der neunziger Jahre

Die Dekade von 1990 war natürlich weltweit gekennzeichnet durch die Ereignisse rund um die deutschen Wiedervereinigung am 3. Oktober 1990 und die daraus folgenden Jahre der Öffnung des Eisernen Vorhangs und dem Ende der Sowjetunion. Viele Staaten nahmen sich ihre Freiheit und ihre Unabhängigkeit zurück, in Mittel- und Osteuropa, aber auch im Kaukasus und in Zentralasien. Neben den neuen geschäftlichen Möglichkeiten die der Fall der Mauer bot, war dies auch eine neue Perspektive für den Wohlstand dieser Staaten und für die Freiheit der Völker in Europa.

Vor allen Dingen die Entwicklungen im Osten Europas zogen mich natürlich in ihren Bann und insbesondere die deutsche Einheit, die ja am 3. Oktober 1990 zustande kam, zwei Tage vor meinem 43. Geburtstag. Noch im gleichen Monat wurde Helmut Kohl als Bundeskanzler bestätigt, er hatte sich gut mit Gorbatschow verstanden und zusammen mit diesem und vor allen Dingen George H.W. Bush die Einheit politisch möglich gemacht.

George H.W. Bush musste sich auch an einer anderen Front bewähren, denn der Golfkrieg um das Emirat Kuwait zwischen dem Irak und den USA, mit einigen arabischen Verbündeten, brach aus. Ende 1991 trat Boris Jelzin ebenfalls aufs politische Parkett, am 21.12. war Michail Gorbatschow zurückgetreten. Der Golfkrieg selbst konnte für die USA erfolgreich beendet werden, Kuwait wurde sozusagen befreit, aber trotzdem blieb Saddam Hussein an der Macht. Für die Rheinländer war bedauerlich, dass der Karneval ausgefallen war, der Krieg war eben doch nicht so schnell zu Ende gewesen wie erwartet.

In Jugoslawien begannen 1991 der Zerfall des Bundesstaates und die Auseinandersetzung der verschiedenen Volksgruppen. Slowenien und Kroatien erklärten sich schon im Juni 1991 für unabhängig, Mazedonien im November 1991. Bosnien-Herzegowina folgte im März 1992. Die serbische Armee versuchte dies zu vereiteln. Während der Krieg in Slowenien nur wenige Tage dauerte, wurde er in Kroatien vier Jahre lang, bis 1995, grausam geführt. Diese fürchterlichen Kriege zwischen den verschiedenen Volksgruppen im ehemaligen Jugoslawien weiteten sich stetig aus und sollten sich über dreieinhalb Jahre bis 1995 erstrecken.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

In Deutschland wuchs langsam zusammen was zusammengehörte und in Europa was langsam zusammengehören sollte: am 7.2. 1992 wurde der Maastrichter Vertrag unterschrieben und mit ihm unter anderem die Einführung einer Einheitswährung beschlossen, nämlich die des Euro.

Anderweitig gab es ein weiteres seltenes Ereignis: ein Erdbeben der Stärke 5,9 mit seinem Epizentrum in der Nähe von Roermond, am 13. April 1992, nachts um 03.20 Uhr. Ich kann mich erinnern, dies zuhause in meinem Bett liegend gespürt zu haben, wobei Art und Ausmaß erst am folgenden Morgen bekannt wurden. Es war wohl das stärkste Erdbeben in unserer Region seit dem Jahr 1756

Ein Ereignis des Jahres 1992 das traurig stimmte und Empörung hervorrief, passierte im Osten Deutschlands: in Rostock-Lichtenhagen zündeten Rechtsradikale einen Wohnblock mit Asylanten an, unter dem Jubel der Massen. Eine Wohnung wurde auch in Mölln vorsätzlich in Brand gesetzt, der grausamen Tat folgte der Tod von drei türkischen Frauen, wovon zwei Kinder waren. In den USA war Bill Clinton noch Präsident und es kam zur Verhaftung von Honecker.

1993 wurde der Krieg in Jugoslawien immer blutiger, die Kämpfe in Kroatien und vor allen Dingen in Bosnien Herzegowina nahmen kein Ende. Sarajewo wurde belagert und der Bosnienkrieg beherrschte über drei Jahre die Nachrichten in Europa und in der Welt. Die Auseinandersetzung zwischen Serbien und Bosnien-Herzegowina entwickelte sich zu einer unendlichen Tragödie, denn eine politische Lösung schien unmöglich. Die Belagerung von Sarajewo konnte erst im Februar 1996 durch westliche Länder beendet werden, es war eine der längsten und mörderischsten Belagerungen des vergangenen Jahrhunderts.

Enttäuschend war das Europa hier kaum eine Rolle spielte, zu unterschiedlich waren alle Interessen. Die Zerrissenheit auch der EU trat deutlich zu Tag, vor allen Dingen Großbritannien und Frankreich kochten ihr eigenes Süppchen als „Schutzmacht“ verschiedener Länder und Interessen.

Auf der anderen Seite hingegen hatten Tschechien und die Slowakei sich friedlich getrennt und waren nun zwei unabhängige Staaten. Dabei spielte auch Waclaw Havel eine moderierende Rolle, denn er war der gemeinsame Präsident gewesen. Der Maastricht Vertrag trat 1993 in Kraft, die Zölle innerhalb der Europäischen Union, wie das Staatengebilde nun hieß, fielen weg. Dies machte sich natürlich auch in Hauset besonders bemerkbar. Ich brauchte keine Ware mehr zu verzollen um nach Aachen zu fahren und umgekehrt. Das Ganze wurde über die berühmte Steuer-ID-Nummer verrechnet. Auch die Zollbuden an der Grenze zu Köpfchen wurden nicht mehr besetzt, mit Ausnahme der von Herrn Meessen aus Hergenrath, der mehrere Jahre die Verzollungen für unsere Firma in Hauset deklariert hatte.

Alle am Zollamt Köpfchen beschäftigten Mitarbeiter der Speditionen, inklusive der Finanzbeamten natürlich, wanderten zum Autobahnzollamt Lichtenbusch ab oder wurden ins Landesinnere in die Speditionszentralen oder die Zollämter versetzt. Im gleichen Jahr führte man auch im wiedervereinigten Deutschland die fünfstelligen Postleitzahlen ein, und in Solingen kam es zu einem weiteren Brandanschlag dem 5 türkische Mitbürger zum Opfer fielen.

Auf dem afrikanischen Kontinent spielten sich 1994 wichtige Entwicklungen ab. Dies war erst das friedliche Ende der Apartheid in Südafrika, eine diplomatische Leistung für die Nelson Mandela und Frederik Willem de Klerk den Friedensnobelpreis erhielten. Auf der anderen Seite aber geschah auch der grausame Völkermord an den Tutsis in Ruanda und Burundi. Radikale Hutus ermordeten fast eine Million Menschen, etwa 800.000 Tutsis und gemäßigte Hutus, und erneut schaute die Weltgemeinschaft zu. Kulturell hinterließ bei mir in diesem Jahr noch der Film „Schindlers Liste“ von Stephen Spielberg einen starken Eindruck.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Der Bosnien-Krieg ging 1995 in sein viertes Jahr, in Srebrenica kam es zu einem Massaker serbischer Milizen unter Ratko Mladić an etwa 8000 Zivilisten, meist männliche Bosniaken zwischen 13 und 78 Jahren, und dies vor den Augen der UNO-Truppen, in diesem Fall aus den Niederlanden.

Die Erschütterung über dieses Massaker war so groß, dass die NATO immer stärker in das Geschehen eingriff. Es kam nunmehr zu Friedensverhandlungen welche in dem Abkommen von Dayton mündeten. Dieses Abkommen wurde in Dayton (Ohio) verhandelt zwischen den USA (vertreten durch William Holbrooke) und den Kriegsgegnern, Franjo Tudjman, Slobodan Milosevic und Alija Izetbegovic. Die Unterzeichnung fand am Quai d'Orsay in Paris im Dezember 1995 statt unter den wachsamen Augen von Bill Clinton, John Major, Jacques Chirac, Helmut Kohl, Felipe González und Wiktor Tschernomyrdin. Faktisch wurde die Belagerung von Sarajewo allerdings erst 1996 beendet. Auch die Umsetzung des Abkommens zog sich über Jahre hin.

Carl Bildt wurde zum Sonderbeauftragten für die Überwachung und den Wiederaufbau bestimmt. Noch zwanzig Jahre später stellte der Strafgerichtshof in Den Haag den vielen Kriegsverbrechern nach, und einige wurden auch verurteilt. Dabei erwarb als Chefankläger auch ein Eupener Jurist großen Respekt und Anerkennung, nämlich *Serge Brammertz*. Er hatte 20 Jahre zuvor eine Soziologie-Arbeit über den *Volksgruppenrat* geschrieben. Die jahrelangen Auseinandersetzungen und Kriege in Jugoslawien trafen auch meine Überzeugungen besonders hart, denn ich glaubte über die Situation der Volksgruppen in diesem früheren Bundesstaat gut Bescheid zu wissen. Den ausgehandelten Kompromiss finde ich auch heute noch als nicht tragfähig, die Entwicklungen zeigen, wie brüchig Frieden und wie schwierig Versöhnung nach wie vor sind.

Erwähnen muss ich für das Jahr 1995 noch den Tod von Itzak Rabin, der in Tel-Aviv einem Attentat zum Opfer fiel. Seitdem ist in Israel nichts mehr wie es war, denn er hatte mit Yasser Arafat den Friedensnobelpreis erhalten, denn sie wollten vor allem die Zwei-Staaten-Lösung umsetzen. Von Frieden in dieser Region kann heute keine Rede mehr sein.

Auch weniger dramatische Ereignisse sind mir aus dem Jahr 1996 in Erinnerung geblieben. Roman Herzog war Bundespräsident und Helmut Kohl war noch Bundeskanzler. Deutschland wurde Europameister im Fußball und um den Immobilien-Investor Schneider entstand ein monatelanger Skandal. In Belgien verfolgte ich die politische Entwicklung, ohne den Eifer der früheren Jahre. Wahlen zum *Rat der deutschsprachigen Gemeinschaft* bzw. zum *Parlament der deutschsprachigen Gemeinschaft* hatten 1990 und 1995 stattgefunden. Wie ich bereits schilderte wurde die PDB aber bis 2004 von der Regierung ferngehalten. Ab 1990 stellte die CSP mit der SP und der PFF die Regierung, ab 1995 die CSP mit der SP und ab 1999 dann erneut die CSP mit der SP und Ecolo. Inzwischen hatten aber alle Parteien Gefallen gefunden an der inzwischen erreichten Autonomie, denn nach und nach wollte man immer mehr Kompetenzen in die eigene Zuständigkeit holen.

Die fortlaufenden Verfassungsreformen boten hierzu Gelegenheit, aber auch die Verhandlungen mit der Wallonischen Region. Bis 1992 führte *Wilfried Martens* die föderale Regierung als Premierminister an. Danach war der liberale Politiker *Guy Verhofstadt* Premierminister bis 1999. In seine Zeit fiel im Oktober 1996 der „weiße Marsch“ auf Brüssel, der aufgrund der Dutroux-Affaire zustande kam. Die Protestbewegung, von den Eltern der ermordeten Kinder ins Leben gerufen, richtete sich gegen die weitverbreitete Pädophilie und brachte über 300.000 Teilnehmer auf die Beine, die wohl größte Demonstration in der Geschichte Belgiens.

Jahre der politischen Enthaltung

Nachdem ich aus dem Kuratorium der Hermann-Niermann-Stiftung ausgeschieden war (1987), wickelte ich auch mein persönliches Engagement in der Autonomiebewegung ab. Zwar hatte ich noch vieles in Düsseldorf zu regeln, aber meine Kontakte zu den Organen der Stiftung tendierten gegen Null.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Insofern begannen für mich Jahre der politischen Enthaltbarkeit in der Regionalpolitik unserer Gemeinschaft. Dies hatte mehrere Gründe. Zum einen war ja ein hohes Maß an Eigenständigkeit erreicht und so langsam verschwand die Autonomie aus dem Fokus der Bürger. Hinzu kam, dass auch die politischen Repräsentanten langsam aber stetig ihren Hut nahmen, sie hatten sich ja beinahe zwanzig Jahre lang gestritten und zum Teil sogar bekämpft. Aber eine neue Generation von politischen Akteuren wuchs so langsam heran und auch in der breiten Bevölkerung, vor allen Dingen bei der Jugend, schien es so dass die Autonomie nicht mehr das wichtigste Thema war. Deshalb war auch für mich die regionale politische Aktivität zum Stillstand gekommen.

Aufgefangen wurde dies jedoch durch mein starkes Interesse für deutsche, europäische sowie globale Entwicklungen, ein Interesse, das keinen „organisierten“ direkten Einsatz erforderte, den ich sowieso nicht hätte leisten können. Ohne Zweifel waren die frühen neunziger Jahre für mich und meine Familie sehr anstrengend gewesen, es waren die Jahre meines Starts in die Selbstständigkeit. Nachdem alles zunächst verheißungsvoll begonnen hatte, brauchte ich beruflich doch nahezu fünf Jahre, um die Schwelle zu einem wirtschaftlichen Status in Sicherheit zu erreichen.

Wie aus den Schlagzeilen der 90er Jahre ersichtlich waren einige Ereignisse und Entwicklungen das beherrschende politische und gesellschaftliche Thema: die Wiedervereinigung Deutschlands, die Balkankriege, die Europäische Integration. Politisch waren diese Jahre ja auch recht turbulent und wäre ich nicht selbst ein politisch stark engagierter Mensch, so hätte ich wohl in den Wirren der Jahre nach dem Fall der Berliner Mauer ohnehin keine Zeit für die Politik und für ein gesellschaftliches Engagement aufgebracht oder aufbringen können. Die Familie und auch die Selbstständigkeit nahmen mich voll in Anspruch.

Trotzdem blieb ich als *homo politicus* meiner Gesinnung, meinen Überzeugungen und meinem Einsatz treu.

In Deutschland verfolgte ich natürlich den Prozess der Wiedervereinigung von Tag zu Tag, aber Elka und ich wir hatten auch sofort nach der Wende meine Schwiegereltern, Elkas Eltern, zurück in ihre Heimat nach Görlitz an der Neiße gebracht, um die Lebenserinnerungen in der geliebten Heimat noch einmal zurückzuholen. Auch für Elka war es der erste Besuch in Görlitz, der Stadt in der sie geboren wurde und von wo aus sie im Juli 1957 nach Genk geflüchtet war.

Weder Görlitz noch Dresden waren zu dieser Zeit auch nur annähernd renoviert, aber nach zehn Jahren sah dies dann schon ganz anders aus. Der Besuch blieb für meine Schwiegereltern der Einzige in der früheren Heimat, Verwandte hatten sie dort nicht.

Schon zu Beginn der 90er Jahre hatte ich versucht Geschäftsbeziehungen in den neuen Bundesländern aufzubauen, ebenso in einigen Nachbarstaaten wie Polen und Slowenien. Weitere Versuche sollten später folgen.

Auf europäischer Ebene waren für mich die Kriege auf dem Balkan das zentrale Thema in meinen politischen Denken und Handeln, mehr noch als die Verträge von Maastricht (1992) und Nizza (2000). Der Vertrag von Maastricht, der die Europäische Union gründete, trat am 1. November 1993 in Kraft und war wohl der bis heute größte Schritt der europäischen Integration. In den neunziger Jahren traten noch Finnland und Österreich 1995 der Europäischen Union bei.

Die Kriege auf dem Balkan bewegten mich deshalb, weil hier für mich eine Welt zusammenbrach. Zum ersten Mal nach dem 2. Weltkrieg flammten die europäischen Nationalismen wieder auf, es gab wieder Krieg in Europa. Auch in vielen Staaten der früheren Sowjetunion traten diese Nationalismen zu Tage und an sich leiden wir noch heute darunter. Ich möchte dies aber nicht jetzt hier behandeln, sondern in einem späteren Kapitel. Jedenfalls war auf dem Balkan die Befriedung gescheitert und die neue Freiheit vergewaltigt worden. Ein friedliches Miteinander der verschiedenen Volksgruppen auf demokratischer Grundlage würde es nicht geben. Zumindest die kriegerischen Auseinandersetzungen konnten beendet werden, Misstrauen und Hass aber blieben. Auch in anderen Ländern wie Polen, Tschechien, der Slowakei und Rumänien, um nur einige zu nennen, wurden die Minderheitenfragen zumeist ausgeklammert oder nur auf dem Papier gelöst. Auch in den baltischen Staaten wurden die Minderheiten, insbesondere die russische, nicht geschützt und in der täglichen Praxis bricht sich bis heute eine nationalistische Haltung Bahn. Ich konnte und kann jedenfalls nicht verstehen, dass die Europäische Union den späteren neuen Mitgliedern keine anderen Maßstäbe abverlangte.

Lebenserinnerungen Walther Janssen – Kapitel 7

Mein politisches Interesse hatte sich also von der regionalen und belgischen Perspektive hin zur der europäischen und globalen Sichtweise hin verlagert. Nach 1996 und mit meinem weltweiten geschäftlichen Engagement, traten die Menschen und die Ereignisse in all diesen Ländern in den Vordergrund. Die Auswirkungen dessen was in den Ländern geschah, die wir belieferten und wo wir eine partnerschaftlichen Kundenbeziehung aufgebaut hatten, verspürte unsere kleine Firma sofort, dies sowohl im günstigen Fall wie auch im negativen. Auch hierzu mehr in den nächsten Kapiteln.
