



## KAPITEL 9

# 2001 – 2006

## JAHRE DER ENTFALTUNG

### 1. Auch in der Familie gab es viel Abwechslung (2001-2003)

In 2001 hatten wir keinen gemeinsamen Urlaub mehr mit den Kindern verbracht. Sie waren ja inzwischen flügge und selbstständig. Ulrich hatte eine eigene Wohnung gemietet in Hergenrath in der Promenadenstraße, Reinhard und Erik waren noch zu Hause. Ulrich hatte auch eine neue Freundin, die er in Aachen kennengelernt hatte, Antje Kassin, die aus Cottbus stammte. Ironie des Schicksals, denn so wie ich selbst meinen Schatz Elka, die aus Görlitz stammt, in Aachen fand, so fand auch Ulrich eine Flamme aus dem Osten Deutschlands. Während des Jahres machten Elka und ich allerdings mehrere Ausflüge, wobei wir fast immer das geschäftliche mit dem privaten verbunden haben. So ging es zum Beispiel nach Znojmo, dem früheren Znaim in Mähren, dort sind Emil und Bohumila Christoph zu Hause. Wir fuhren dann von dort weiter quer durch Mähren bis nach Prag, und besuchten die goldene Stadt. Eigentlich hatten Jean Pierre Gehlen und seine Frau Trudi mitfahren sollen, da aber beide keinen gültigen Pass hatten, wurden sie an der Grenze abgewiesen und mussten die Heimreise antreten. Auf derselben Reise besuchten wir auch für ein paar Tage Karlsbad und nahmen dort einige Kuren und Massagen in Anspruch. Als besondere Erinnerung blieb uns dabei auch ein Aufenthalt in einem georgischen Restaurant, welches mehr wie ein konspirativer Treffpunkt aussah, videoüberwacht, Speisekarte nur auf Tschechisch und Grusinisch, einzige Gäste und dunkle Räume. Schon damals begann der Zustrom russischsprachiger Gäste nach Karlsbad, das heute fest in russischer Hand ist.

Zu Hause war es jetzt schon eine Tradition, die Feste zu feiern, wenn sie anstanden. Dazu gehörte seit Jahren natürlich das Familientreffen mit Siegfried und seinen Kindern zu Ostern und Weihnachten, abwechselnd einmal bei uns und einmal bei den Janssens in Hergenrath. Es war auch das Jahr unseres 25. Hochzeitstages, der silbernen Hochzeit. Wir hatten diese mit unserem Betrieb und Freunden bei der Eröffnung des Neubaus gefeiert. In 2001 kam aber noch ein Fest hinzu, nämlich der 50. Geburtstag von Elka. Sie hatte die Teilnehmerliste selbst festgelegt und alle Freundinnen und Freunde kamen. Entgegen aller üblichen Wetterlagen an ihrem Geburtstag schien dieses Mal die Sonne vom heiteren Himmel. Der Geburtstag war ja zur Sonnenwende und ein wunderschönes Fest, wenn auch nur selten die Sonne schien

Siegfried feierte Ende Juni in einem Fest mit Freunden im Lokal Bauens in Hergenrath seinen 60. Geburtstag. Erik hatte nun, wie bereits erwähnt, sein Berufsgrundschuljahr beendet und die Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik bei Vygon begonnen. Es war eine dreijährige Ausbildungszeit. Reinhard beendete im Mai die Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann bei SANTEX, und auch er hatte das Glück, von der Firma übernommen zu werden. Er arbeitete in der Verkaufsabteilung von Herrn Lang, von dem er viele Geschichten zu berichten wusste. Ulrich hingegen war nun schon im eigenen Unternehmen, der Janssen cosmeceutical, gut eingearbeitet und hatte den gesamten Einkauf in unserer Firma von Josef Müllejans übernommen. Diesen hatte es im Auftrag seines Arbeitgebers, dem Forschungszentrum Jülich, nach Berlin verschlagen. Dort sollte Josef zunächst für drei Jahre arbeiten, es wurden dann doch eher sechs Jahre.

## 50. GEBURTSTAG VON ELKA



Bisher hatte Josef uns viel geholfen, dies war jetzt nur noch am Wochenende möglich. Wenn wir ihn brauchten, war er für uns stets verfügbar.

Im Monat Juli hatten uns Emil und Bohumila erstmals nach Kroatien eingeladen auf die Insel Murter. Sie hatten dort ein kleines Motorboot und für uns eine Unterkunft vorgesehen. Noch bevor es dazu kam hatte Emil allerdings einen Unfall beim Wasserski und er war für mehrere Wochen an das Krankbett gebunden. Wir reisten deshalb mit dem Auto alleine den langen Weg über Österreich und die Karawanken sowie Slowenien zur Insel Murter. Es war natürlich etwas einsam, aber da gleichzeitig die Fussball-WM in Korea stattfand, hatte ich doch etwas Zeitvertrieb

der besonderen Art.

Gegen Ende des Jahres, genau zum 1. November 2002, entschied sich auch Reinhard, in unser Unternehmen einzusteigen. Er wurde zunächst Angestellter der Firma Inspira Cosmetics, sozusagen an meiner Seite. Elka und ich hatten auch beschlossen, die belgische Firma Euro Beauty Service PGmbH, die seit etwa 1997 fortbestand ohne eine Geschäftstätigkeit auszuüben, sondern nur als Holding diente, nunmehr doch aufzulösen. Der Auslöser hierfür war allerdings, dass bei einer Sozialversicherungskontrolle zum Vorschein kam, dass Elka nicht mehr Angestellte sein konnte, sondern als Unternehmerin geführt wurde. Bei mir war der Status noch etwas anders, da ich nicht Gesellschafter der Inspira Cosmetics war, das waren ja die Söhne. Elka und ich wurden aber, weil die Euro Beauty Service Gesellschafter der Janssen cosmetic care GmbH war, als Unternehmer betrachtet. Wir hatten indirekt mehr als 25 % Anteile. Wenn sich also für Elka der Status einer Angestellten nicht mehr aufrechterhalten ließ, so machte auch der Fortbestand der Euro Beauty Service PGmbH keinen Sinn mehr. Im November 2002 ging die Firma in Liquidation und Elka und ich wurden nun zu je 50 % Gesellschafter der Janssen cosmetic care GmbH. Während Elka weiterhin Geschäftsführer blieb, sich ab jetzt allerdings privat sozial versichern musste, wurde auch ich zum 1. November 2002 zu einem weiteren Geschäftsführer bestellt. Bei Inspira blieb ich nach wie vor Geschäftsführer, allerdings ohne Gehalt.

Auch Weihnachten 2002 feierten wir wieder im Kreise der Familie. Elka bemühte sich immer ihre Nichte Alexandra, die in Brüssel lebte (Sint Genesis Rode) mit der Familie einzuladen und auch noch einen Termin mit der Familie ihres Bruders Peter zu finden. Den besuchten wir diesmal in Genk. Weihnachten feierten wir im Kreise unserer großen Familie und zu Silvester fuhren wir zu meinen früheren Studienkollegen aus Luxemburg, zu Jos und Nicole Oesch. Sie wohnten in Vichten, die beiden hatten vier Kinder. Die Familie war also noch einen Tick größer als unsere.

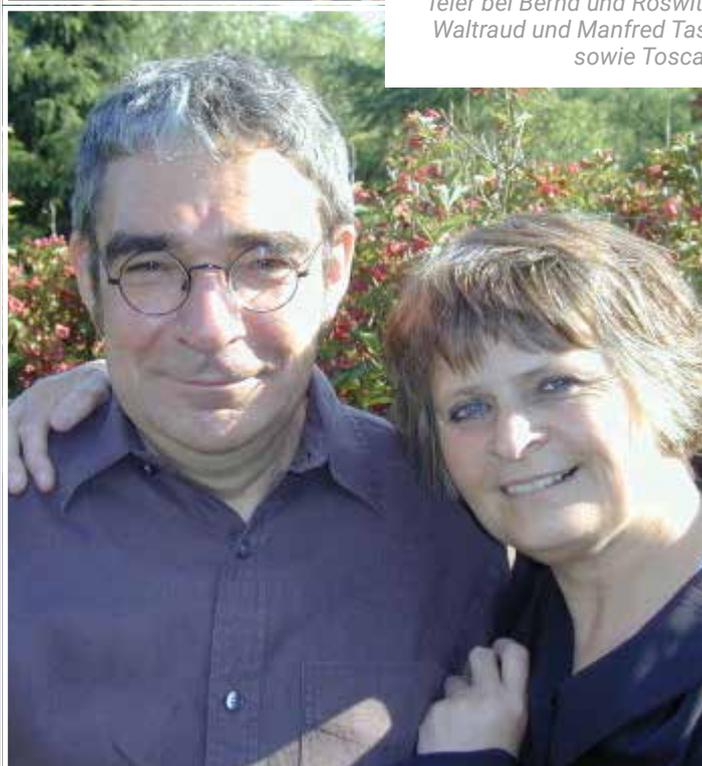
In jedem Zeitabschnitt finden sich die Turbulenzen wieder, die auch im realen Leben vorhanden waren. So erging es auch unserer Familie. Wenn auch das Leben stark geprägt war durch die beruflichen Ereignisse, so war doch noch stets genügend Raum zur Entfaltung im Kreise der Familie oder der Verwandtschaft und unter Freunden.

Unser Sohn Ulrich hatte im Januar 2002 Antje Kassin aus Cottbus kennengelernt. Die beiden zogen nach wenigen Monaten in eine gemeinsame Mietwohnung im Waldring in Hauset. Dort verbrachten sie einige Jahre.

EURO BEAUTY  
SERVICE  
„LIQUIDIERT“



*Zu Elkas 50. Geburtstag kamen zur Gartenparty in Hauset, Freunde und Mitarbeiter im Betrieb gleichermaßen: hier zunächst noch die Silvesterfeier bei Bernd und Roswitha Grassmann in Walheim, unsere Nachbarn Waltraud und Manfred Taschbach, Edeltraud und Hans-jürgen Sobiech sowie Tosca Schneider und Marlies Dreuw.*



## DIE WEISSEN NÄCHTE VON SANKT PETERSBURG

Reinhard, der ja im November 2002 als Angestellter der Firma Inspira Cosmetics in den Familienbetrieb eingestiegen war, hielt es auch bald nicht mehr zu Hause. Er hatte, so erzählte er, im Januar 2001 Hülya Dinc kennengelernt und wohnte gelegentlich bei ihr in einer kleinen gemeinsamen Wohnung in der Passstraße in Aachen. Erik hingegen war noch in seiner Ausbildung bei Vygon Medizintechnik in Aachen, am Prager Ring. Die Ausbildung als Fachkraft für Lagerwirtschaft beendete Erik erfolgreich im Juni 2004. Gerade diese Tätigkeit konnten wir in unserem Unternehmen gebrauchen, sodass er im August 2004 im Unternehmen angestellt wurde. Er begab sich damit unter die Fittiche seines Bruders Ulrich, der ja für die Warenwirtschaft zuständig war.

Elka und ich verbrachten im Januar 2003 zum ersten Mal einige Tage auf Rügen, in eisiger Winterzeit. Es war allerdings ein sehr erholsamer Aufenthalt in Binz, wo wir im Kempinski Hotel übernachteten. Wir erkundeten während einiger Tage Rügen, den Kreidefelsen, Kap Arkona, das Jagdschloss Granitz und den Eisernen Roland, und dachten daran, wie es wohl sei, wenn wir hin und wieder hierhin zurückkommen würden.

Ulrich konnte im März 2003 sein Studium als Dipl. Betriebswirt VWA erfolgreich abschließen. Er war sicher selbst am meisten stolz darauf, hatte er doch vermeintliche Versäumnisse der Vergangenheit aufgefangen. Wir gratulierten ihm alle zu diesem Erfolg beim Abendstudium.

Wie in der Karnevalszeit schon fast Tradition feierte unser Freund Josef Müllejans seinen Geburtstag, er und Anneliese liegen da nur wenige Tage auseinander. Ebenso feierten wir, allerdings erst im Sommer, den Geburtstag unseres Freundes Herbert Koch aus Aachen Sief. Ostern feierten wir in diesem Jahr bei Siegfried und Josée. Im Mai besuchten Elka und ich mit Erik noch unsere Freundin Claudia Meier in Zürich, dort feierte Dominik seine Konfirmation.

Ich selbst hatte im Frühjahr 2003 für den engen Familienkreis eine besondere Reise in Vorbereitung. Zusammen mit Monique und Hermann, mit Siegfried und Josée sowie mit Anneliese und Josef Müllejans wollten wir die Flusskreuzfahrt Sankt Petersburg-Moskau erleben und ich bereitete alles vor, um dieses Ereignis erfolgreich durchzuführen. Gemeinsam flogen wir im Juli nach Sankt Petersburg und konnten noch, bevor die Flussfahrt losging, drei Tage in Sankt Petersburg verbringen. Unser Geschäftspartner Oleg Harkow hatte diesen Aufenthalt für uns organisiert, es stand uns auch eine Dolmetscherin zur Verfügung. Neben den schier unerschöpflichen Kunstschätzen und Sehenswürdigkeiten dieser Stadt, insbesondere die Eremitage, erlebten wir zu Beginn des Monats Juli auch noch die weißen Nächte von Sankt Petersburg.

*2001 - Einweihung unseres neuen Betriebsgebäudes auf der Pontsheide*





*Rolf und Yannick Hülsmann*



*Jutta Janzen und Söhnchen Henri*

Die Flussreise auf einem der bekannten Flusskreuzfahrtschiffe führte uns von Sankt Petersburg über Kanäle, Flüsse und Seen zunächst zum Ladoga-See und dort zur Insel Kishi mit ihren alten Holzkirchen und Häusern. Alles war perfekt getaktet, denn das Schiff musste immer zur richtigen Zeit die Schleusen erreichen und auch wieder verlassen. So ging es über Uglitsch im Gebiet Jaroslawl und Dubna im Gebiet Tver vorbei bis nach Moskau. Auch auf dem Schiff war immer viel los und neben den touristischen Unterbrechungen wurde auch an Bord stets für Unterhaltung gesorgt.

In Moskau hatten wir dann auch noch einige Tage zur freien Verfügung, Oleg war stets bemüht, uns ein tolles Programm zu bieten, wenngleich wir auch noch etwas Zeit zur freien Verfügung hatten. Neben den Sehenswürdigkeiten der Stadt mit Kreml, neuer Kathedrale und vielen anderen Kirchen und Museen, waren vor allen Dingen die Kreml-Museen ein besonderes Ereignis. Jedenfalls war die Reise rundum gelungen und erfolgreich, eine schöne Erinnerung an diesen Sommer des Jahres 2003.

Weil uns dies so gut gefallen hatte, fuhren Elka und ich noch einmal an die See, diesmal allerdings an die Nordsee, und zwar Richtung Norderney. Wir wohnten eigentlich in Norddeich, von wo aus wir viele Ausflüge ins Wattenmeer und zu den Ostfriesischen Inseln unternehmen konnten. Elka und ich waren begeistert ob der vielen Entspannung, die wir in so wenigen Tagen genossen.

Elka brauchte nämlich doch hin und wieder etwas Ruhe, auch ihre Mutter Eva, die inzwischen ja schon immerhin 83 Jahre alt war, machte uns beiden einige kleinere Sorgen, als dass sie nach dem Tode ihres Freundes Sepp doch recht unbeholfen wurde. Sie wohnte ja nach wie vor in der Berdoletstraße in Aachen Burtscheid, sodass Elka schnell zur Hilfe eilen konnte, wenn Not am Mann war. Im Großen und Ganzen war Eva dort noch gut aufgehoben. Es zeigten sich nur, wie wir später erfuhren, erste Anzeichen von Demenz. Wir reisten aber mit Oma Eva noch einmal an die Nordsee nach Domburg, um ihr auch etwas Abwechslung zu bieten.

Die Weihnachtsfeiertage und auch das Neujahrsfest wurden, wie immer, ausgiebig im Kreise der Familie gefeiert, entweder bei Siegfrieds Familie in Hergenrath oder mit Siegfrieds Familie in Hauset. Einer war immer abwechselnd an der Reihe.



## ZEITAFEL FÜR DIE JAHRE 2001-2006 - WAS PRIVAT SO PASSIERTE

<b>2001</b>	
APR	Silberhochzeit am 30. April
APR	Mit Elka nach Znojmo, Prag und Carlsbad
JUN	Elka wird 50 Jahre - 21.06
JUL	Siegfried feiert seinen 70.
DEZ	Weihnachten bei uns zu Hause
<b>2002</b>	
JAN	Silvesterparty bei uns zu Hause
JUL	Urlaub auf Insel Murter (KR)
DEZ	Alexandra u. Familie in Hauset
DEZ	Besuch bei Peter in Genk
DEZ	Weihnacht bei uns mit Kumpels
DEZ	Silvester bei Jos in Vichten (L)
<b>2003</b>	
JAN	<b>Erster Urlaub nach Rügen</b>
FEB	Josef hat Geburtstag
APR	Ostern bei Josée und Siegfried
MAI	Besuch bei Claudia (ZH)
JUN	Dubai Beautyworld mit Elka, Emil und Bohumila
JUN	Herberts Geburtstag
JUL	Kreuzfahrt Sankt Petersburg bis Moskau mit Geschwistern
SEP	Urlaub in Norddeich und auf Norderney
SEP	...mit Oma Eva nach Domburg





*Oben Siegfried's 60. Geburtstag 2001 und Elka mit Whisky - unten Siro unser treuer Begleiter für nahezu zwölf Jahre - Links Bilder der Weihnachtsfeiern*





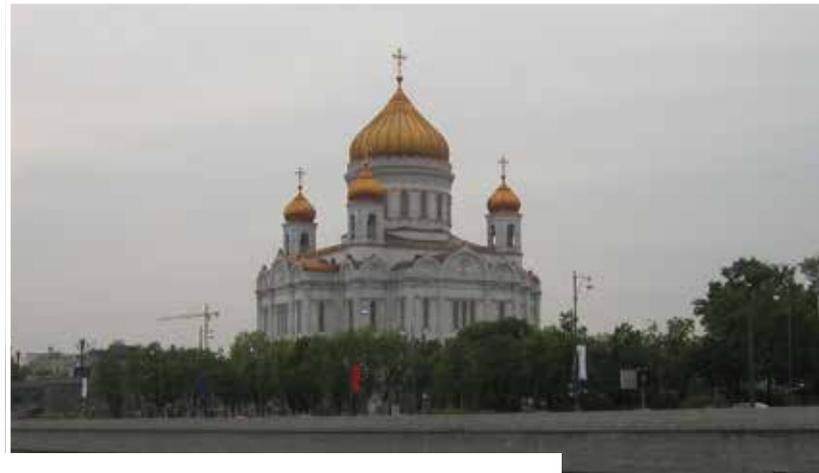
2001 -Unten rechts die glückliche Familie der Neerinckx aus St. Genesis Rode bei Brüssel. Elka´s Nichte Alexandra mit Marc, den Zwillingen Heika und Freia und Sohn Wander Weihnachten bei Oesch in Vichten (L) und mit Peter's Familie  
2001 - Siegfried und Hermann auf der Weihnachtsfeier bei uns in der Flög - und Elka





2001 - Der Betrieb an neuer Wirkungsstätte, die erste Messe in Moskau im April und bei Emil und Bohumila in Znojmo (Znaim in Mähren)





2001: Nita Bown bei Klara Doert in Las Vegas - unser griechischer Vertreter in Aachen - Dr. Sacher - Mr. Choi und Mr. Naser in Aachen - mit Tatjana und Lena in Moskau und James Chan in Köln



## 2. Eine rasante Geschäftsentwicklung von 2001 - 2003

### Die Chronik des Jahres 2001

Nach dem Umzug des Lagers Ende Januar wurden die Arbeiten am Bürotrakt noch vorangetrieben und fertiggestellt. Somit konnten mit vereinten Kräften auch die Büros vom Hirzenrott zur Ponsheide umziehen. Dies geschah Ende März 2001, und an einem Wochenende wurden mit Hilfe von Herbert Koch und seinem bewährten Trecker sowohl die Möbel als auch die Inhalte in den Neubau verbracht und eingeräumt. Zur Belohnung gab es dann noch Erbsensuppe und Bier. Einige Freunde und Helfer hatten wir noch zusätzlich dazu eingeladen. Offiziell feiern würden wir aber zum 30. April, nachmittags mit Geschäftsfreunden, Dienstleistern, den Baufirmen und einigen Geschäftspartnern und Lieferanten in der Lagerhalle, sowie Abends auf einer zweiten Feier im Schulungszentrum im 2. Obergeschoss mit Freunden von Elka und mir, denn wir feierten gleichzeitig unseren 25. Hochzeitstag.

Das Jahr 2001 begann personell mit den Veränderungen, die sich schon abgezeichnet hatten. Zunächst verließ uns Manuela, dann auch Tosca Schneider, der ich noch eine Stelle bei Ludwig Schokolade vermitteln konnte. Aber auch mit der nun reduzierten Mannschaft war es für uns noch möglich, wahrscheinlich dank der nun doch besseren Organisation, die Geschäfte reibungslos abzuwickeln.

Von der Geschäftsentwicklung her sollte das Jahr wiederum erfolgreich werden, wenn es auch galt, immer kleine Rückschläge zu verkraften. Zu den Rückschlägen zählte zum Beispiel die Zahlungsmoral einiger asiatischen Kunden, die natürlich durch die Finanzkrise in den Ruin getrieben wurden und ihren Zahlungs- Verpflichtungen nicht nachkommen konnten. Dies war insbesondere bei Malaysia und Korea der Fall, aber auch in gewisser Weise bei Hong Kong. Die Außenstände in diesen drei Ländern konnten nicht mehr in voller Höhe eingetrieben werden und es mussten neue Regeln vereinbart werden. Aber auch in Indien und in Pakistan war die Zahlungsmoral nicht sehr gut, obschon die Umsätze sich positiv entwickelten. Auch in den USA konnten die Zahlungsverpflichtungen nicht eingehalten werden.

Dass der Gesamtumsatz unserer Firma in 2001 doch auf 1.783.355 € anstieg, war auch der positiven Entwicklung in Russland zu verdanken. Im September 2000 hatte ich ja Tatjana Birjukowa und Lena Buslaeva auf der Kosmetik International in Wiesbaden erstmals getroffen, die beiden hatten dann schon im April 2001 eine erste Messe in Moskau organisiert um unsere Marke vorzustellen. Die Bestellungen liefen hervorragend

Aber auch andere europäischen Länder, die so langsam begannen, sich zu entwickeln, trugen zum Umsatzwachstum bei: Tschechien, Polen, die Niederlande und mit etwas Abstand Ungarn. Neu hinzugekommen waren noch Mexiko, vertreten durch Irma und Marisa, die bisher bei unserer amerikanischen Vertretung in Irvine eingekauft hatten, die Ukraine, sowie der Mittlere Osten mit Kuwait, Saudi Arabien, Ägypten und Jordanien. Anlässlich der Düsseldorfer Messe hatte ich auch einen Unternehmer aus der Ukraine getroffen, Rudolf Geller nämlich, der schon im ersten Jahr erfolgreich ins Geschäft einstieg.

Im März fand auch die Traditionsmesse *Beauty International* in Düsseldorf statt, an der erstmals Herr Korte teilnahm. Er war zum Generalvertreter für den Vertrieb in Deutschland bestimmt. Wir besuchten auch in 2001 wieder eine Reihe von Messen, so zum Beispiel erneut Hong Kong, Shanghai und Tokio, aber auch dieses Mal ohne den erhofften Durchbruch. James Chan hatte im Laufe des Jahres Messen im Inneren Chinas besucht, so in Sechuan und Beijing. Es waren seine Bemühungen um den Markt doch besser zu erschließen und Distributoren zu finden.

Auf der Messe in Las Vegas hatte unsere Trainerin Klara Doert eine alte Bekannte von mir aus Australien getroffen, nämlich Nita Bown. Über sie habe ich im Kapitel zu Babors Zeiten berichtet.

## SORTIMENT WURDE ERWEITERT

Es muss wohl für sie ein sehr emotionaler Moment gewesen sein, wenn Sie mich auch leider nicht persönlich wiedergesehen hat.

Das Sortiment wurde durch die Arbeit von Dr. Sacher stets erweitert stets um einige Produkte erweitert. Es waren dies meist Ergänzungen der bestehenden Serie, aber ich hatte nunmehr vorgesehen, ein Rumpfsortiment an Wellness-Produkten zu vermarkten, denn auch mir war natürlich nicht entgangen, dass dieser neue Markt immer mehr an Bedeutung gewinnen würde. Ich musste einen ersten Schritt in diese Richtung machen, denn sonst konnte ich mich auch nicht auf den Wellness-Messen präsentieren. Dies hatte ich schon bei meiner ersten Messe gemerkt, an der ich teilnahm, zum Beispiel auf der ISPA ASIA in Phuket im Jahr 2000. Im Umfeld der spezialisierten Ausstatter für Wellness-Einrichtungen war ich nur ein kleiner Fisch. Nach einer ersten Testphase wollte ich das ändern. „Secrets of Paradise“, die Wellness-Serie, war meine Antwort darauf. In Singapur 2001 sah dies schon anders aus und wir fanden auch mehr Beachtung. Der Durchbruch war es aber noch nicht. Ebenfalls ausgebaut wurde das Sortiment der Peel Off Masken, das ich in 2000 gestartet hatte.

Seminare hatte es deren viele in Aachen gegeben. Emil und Bohumila kamen für einige Tag zu Jutta Janzen nach Aachen. Bohumila war eine erfahrene und gut ausgebildete Kosmetikerin die auch uns noch vieles beibringen konnte. Insofern kann man das Jahr 2001 als ein Übergangsjahr bezeichnen, der Knoten musste sicher in den Folgejahren platzen, es war wohl nicht mehr aufzuhalten. Trotz der Umsatzsteigerung war der Ertrag recht mager ausgefallen, er lag bei nicht einmal 1 %.

## DR. SACHER VORTRAG IN ZÜRICH

### Die Chronik des Jahres 2002

Es war im Januar 2002, als Dr. Sacher sich bereit erklärte, noch einmal persönlich ein Seminar zu führen. Er machte dies in Zürich bei einer Seminarveranstaltung, welche Carmela Ramundo, die Inhaberin des neuen Distributors Leonessa AG, organisiert hatte. Dr. Sacher hielt dort einen ausgezeichneten Vortrag über Wirkstoffe in der Kosmetik, den ich leider nicht aufgenommen habe.

Aber schon im Februar ging es weiter und unser russischer Importeur kam zu einem ersten Seminar nach Aachen mit einer Gruppe von 16 Kosmetikerinnen. Es war eine äußerst erfolgreiche Veranstaltung und sollte nur die erste in einer Reihe von internationalen Incentive-Seminaren sein.

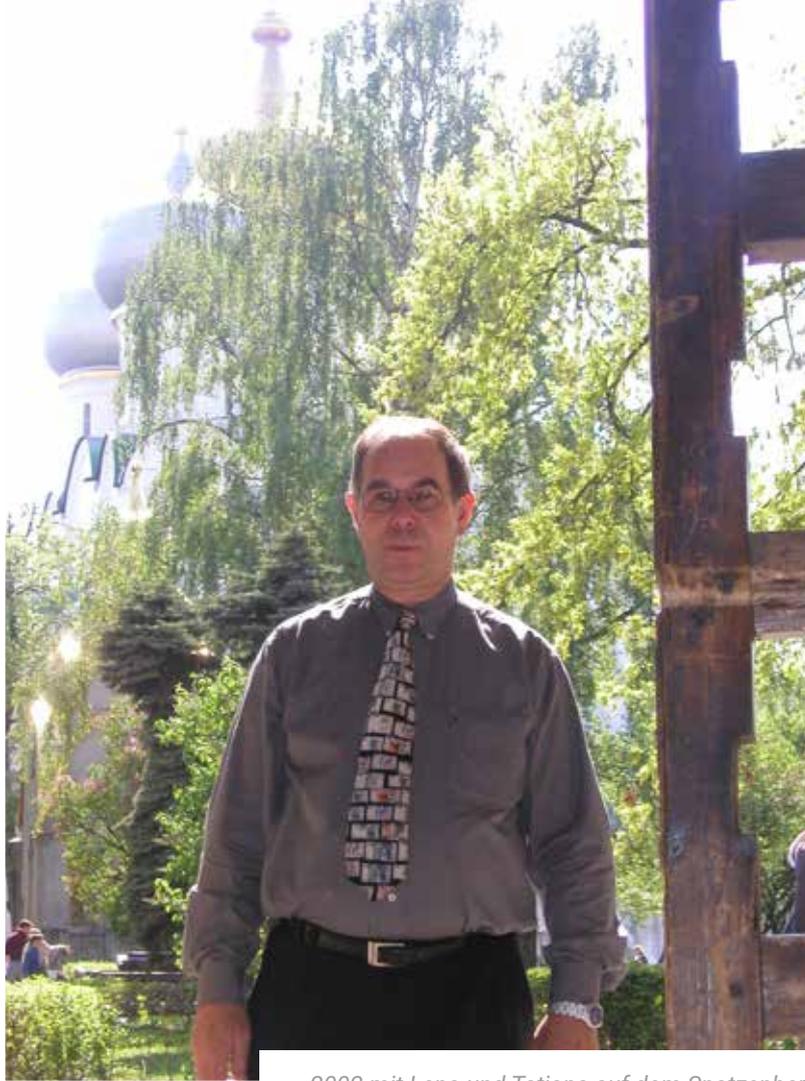
Auf der Frühjahrsmesse in Warschau im April traf ich Stanislaw Calka von unserer Vertretung Agmat Bis. Neben der Messe fand auch ein Treffen seiner Vertreter für ganz Polen statt, von denen einige auch heute noch für die Marke arbeiten.



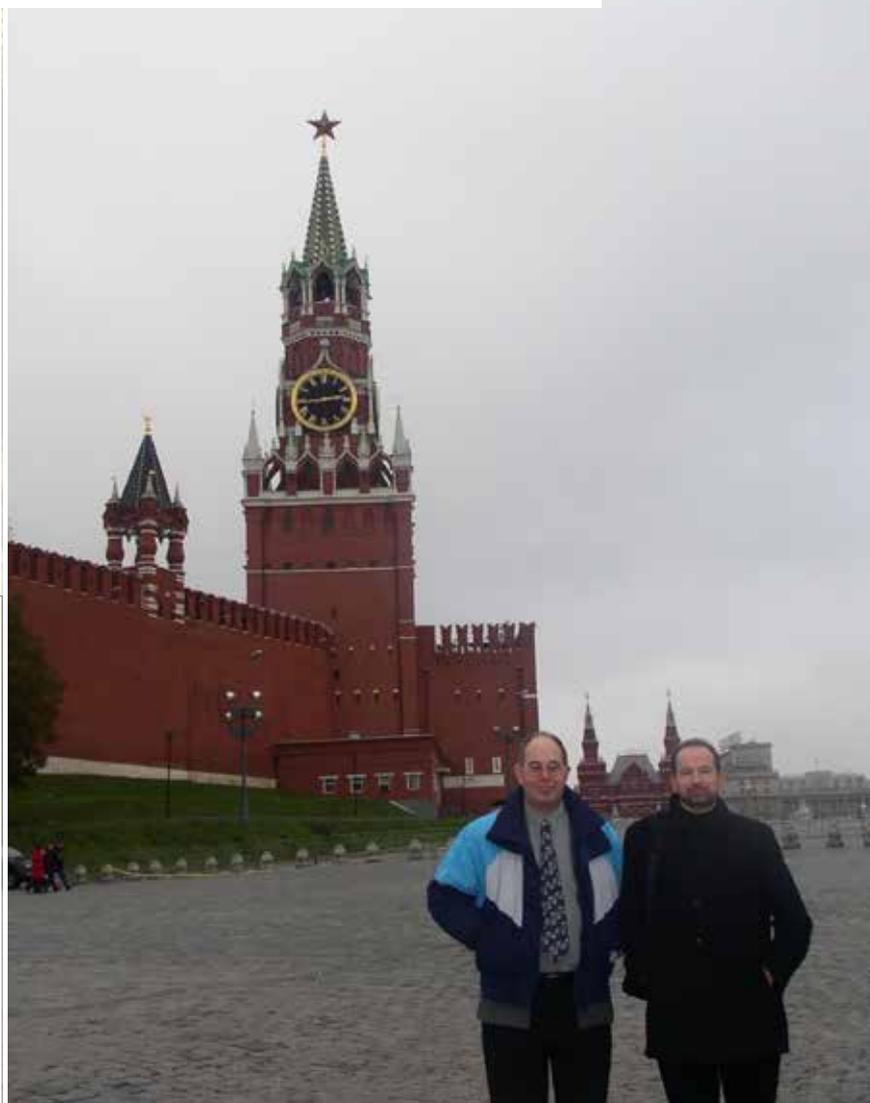
James Chan war auch erstmals zu einem Besuch nach Aachen und Köln gekommen und er wollte auch unbedingt Dr. Sacher, den Produktentwickler persönlich kennenlernen.

James von New Era Enterprise war schon seit 1996 mit mir in persönlichem Kontakt und damals einer der ersten Janssen-Kunden. So oft ich ihn auch in Hong Kong besuchte, er war noch nie in Aachen gewesen. Ich glaube, es war auch für ihn ein schönes Erlebnis

Weitere Seminare sollten folgen, so zum Beispiel das einer lustigen Mischung mit Gästen aus Tschechien, Saudi Arabien und Korea. Aus Saudi Arabien kam Naser Al-Harbi, der die Firma Al Bad-rani Est. leitete.



2002 mit Lena und Tatjana auf dem Spatzenberg - mit Irma und Marisa aus Mexiko in Lüttich  
Tanjas Töchter Katja und Maria sowie Oleg im Kreml und in der Pizzeria





Mit Traute de Lorenzi und Gatten in Guangzhou bei Belinda - unten ein Seminar mit Gästen aus den USA - links Renato, Yvonne und links mit Reinhard in Hong Kong - Familienmitarbeiter 2002





Mr. Choi aus Seoul von der Firma Yoo Hyang war bereits mehrmals in Aachen gewesen und unternahm nach der Finanzkrise einen neuen Anfang. Aber auch mit Seminaren im Ausland waren wir nicht knauserig. Klara hatte eine Indienreise auf ihrem Programm, die sie durch fünf indische Städte und ins Taj Mahal Hotel führte. Meinen Importeur Baid Jain hatte ich entlassen und Business Links zum neuen Distributor ausgesucht. Außerdem besuchte Klara für uns zum ersten Mal auf einer Schulungsreise den Mittleren Osten und kam so in die Emirate (Abu Dhabi und Dubai) und nach Kuwait.

Am 22. Juli, morgens um 07.41 Uhr gab es in Alsdorf ein kleines Erdbeben der Stärke 5.0. Alleine im Büro merkte ich ein Rauschen in der Stahlkonstruktion unseres neuen Gebäudes.

Das Messeprogramm war wie in all den Jahren. Düsseldorf im März und Wiesbaden im September gehörten in Deutschland schon zu den traditionellen Messen. Das Team in den USA nahm ebenfalls an vielen Beauty Shows teil. Nach Miami hatte ich im Oktober zum ersten Mal Erik mitgenommen, der zwar noch nicht für die Firma arbeitete, aber seinen Urlaub nutzte, in das Geschäft hinein zu schnuppern. Die Beauty Forum Köln fand nur einmalig im September statt. Im September 2002 weilten Irma und Marisa aus Mexiko zum ersten Mal in Aachen. Die beiden tätigten in Mexiko gute Umsätze, allerdings nur im Umfeld von Tijuana, wo sie zu Hause waren. Die Ware wurde jahrelang von San Diego über die Grenze gebracht und dort bezahlt. Es war gerade zu diesem Termin das auch Emil und Bohumila sowie Cindy und Bas aus den Niederlanden in Aachen weilte, so dass Jutta Janzen eine Schulung für hochkarätige Gäste anbieten musste. Emil und Bohumila waren ohnehin sehr aktiv auf den Messen in Prag und Pardubice.

Ein besonderes Ereignis war auch der Besuch von Guang Zhou mit Reinhard. Reinhard hatte sich entschieden, nach Abschluss seiner Lehre bei dem Textil-Modeunternehmen Adessa in unserer Firma tätig zu werden, und zwar im Vertrieb. Hier konnte ich in der Tat Unterstützung gebrauchen. Wir reisten nach Guang Zhou zusammen mit dem Ehepaar de Lorenzi und James Chan und zwar zur Schule von Belinda Chan. Es war wieder ein grandioses Ereignis und sicher für Reinhard auch ein großes, erstes Erlebnis. Wir hatten bei dieser Gelegenheit auch Hong Kong besucht. Auch der traditionelle Besuch einer Messe in Moskau stand auf dem Programm, es war dieses Mal die Intercharm im Oktober. Die Messe im Mai hatte ich erstmals besucht, es war der Beginn einer langen Kette von Reisen zu unseren russischen Partnern.

Wieder konnten wir in 2002 einige Märkte hinzugewinnen. Neue Partner fanden wir in Bulgarien, in Mazedonien und Albanien, womit wir zumindest einen Fuß auf den Balkan setzten. Bedeutend war auch der kleine Schritt in den Iran, wo Dr. Ali Mohammadi auf abenteuerliche Weise versuchte, mit kleinen Aufträgen eine Importrate zu erzielen, um Janssen Cosmeceutical im Iran zu verbreiten. Meist schickten wir die Bestellungen nach Genf oder Nizza, manchmal auch nach Dubai und gelegentlich direkt in den Iran. Es kamen keine großen Umsätze zustande, erstaunlich war jedoch, dass auch im Iran ein Markt für die Produkte vorhanden war. Als ein weiteres besonderes Land kam noch Vietnam hinzu. Ein Ärzte-Ehepaar trat als Importeur auf. Sie stellten an uns immer wieder neue Herausforderungen was Verpackung und Versand betraf. Trotz aller Arbeit, die damit verbunden war, und die auch in den Folgejahren sowohl unsere Kommissionierabteilung als auch die Fakturierung immer belastete, war es doch ebenso erstaunlich festzustellen, welche Entwicklung der Umsatz auch mit kleinen Bestellungen in den kommenden Jahren nehmen würde.

## REINHARD STEIGT MIT EIN



# 1. INT'L MARKETING MEETING HONG KONG

Schließlich hatte auch Emil Christoph den Wunsch geäußert, den Markt in der Slowakei beliefern zu dürfen, und wir erteilten ihm die Vertriebsrechte. Er hatte dort eine Kundin gefunden, welche die Distribution übernehmen wollte. Danka Kosakova kam aus Martin.

Am 17. November 2002 hatte ich anlässlich der Cosmoprof das 1. International Marketing Meeting Asia Pacific organisiert. Neben Hong Kong waren auch die Länder Korea, Taiwan, Indonesien, Singapur, Vietnam und Russland vertreten.

Das Produktsortiment wurde nur punktuell um einzelne Produkte ergänzt, insbesondere aber wieder um Pudermasken, die sehr gut eingeschlagen waren. Dies lag auch begründet in dem BSE-Skandal, der die Verkäufe von Collagenmasken doch ziemlich beeinträchtigte.

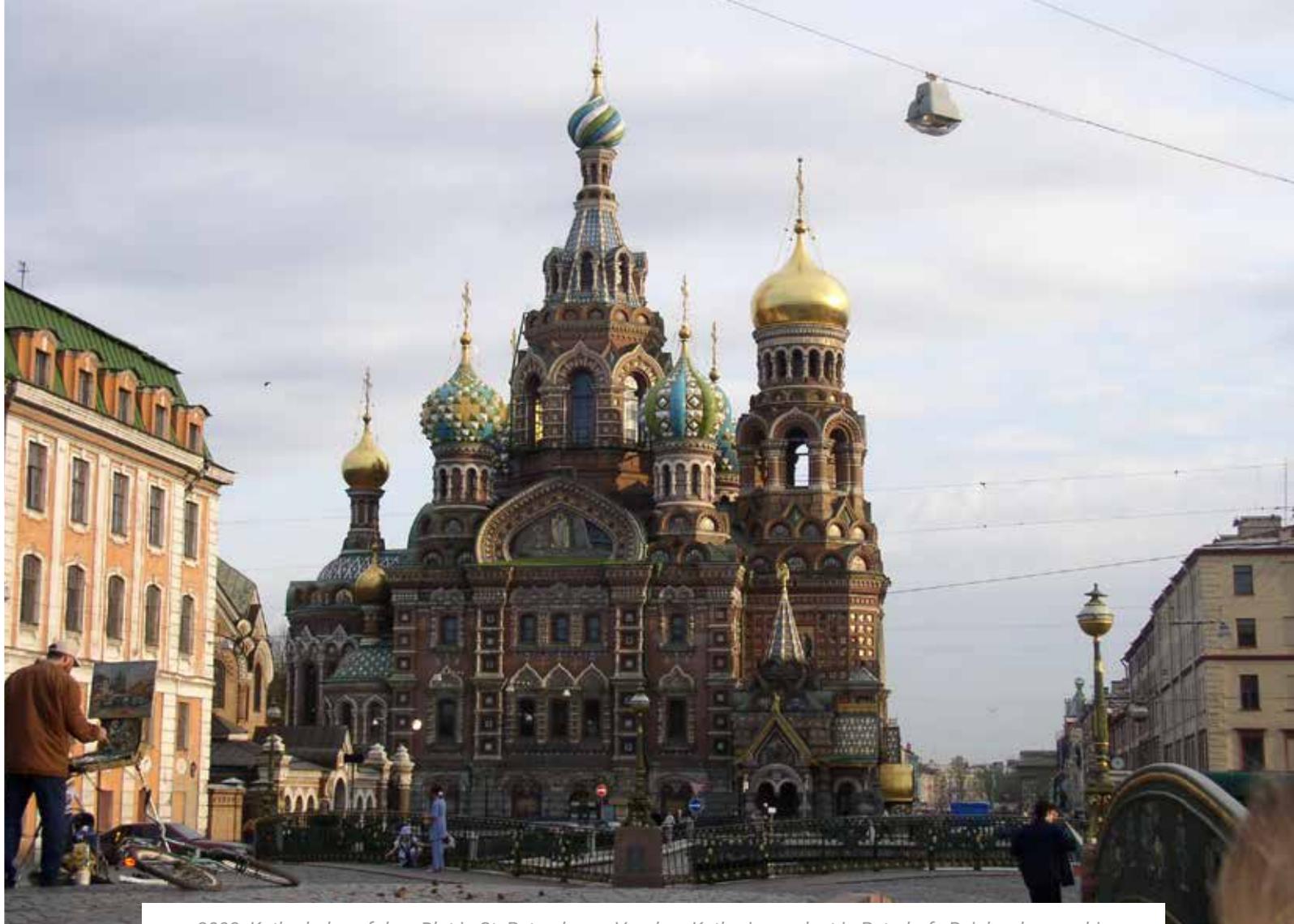
Insgesamt machten sich diese Aktivitäten sehr gut in der Geschäftsentwicklung bemerkbar. Im Jahr 2002 machte der Umsatz einen Sprung von knapp 1,8 Mio. € auf jetzt 2.576.966 €. Dies war eine Steigerung von 44 %. Der Ertrag vor Steuern lag bei nahezu 8 %. Wir hatten unsere Fakturierung schon in 2001 auf Euro umgestellt, jetzt war der Euro aber seit dem 1. Januar 2002 auch offiziell als Bargeld im Umlauf. Dies war eine außerordentliche Steigerung und die Entwicklung sollte sich in Prozenten so nicht wiederholen. Es war allerdings für das Unternehmen eine wohltuende Entwicklung, die uns den Schritt in die Gewinnzone dauerhaft sicherte, da nunmehr eine feste Größe im Umsatz erreicht wurde. Wenn auch Russland insbesondere zu dieser Entwicklung beitrug, so war doch stetiges Wachstum in allen Ländern festzustellen.

Im Personalbereich hatte ich zwei Auszubildende eingestellt, Bouchra Ouali und Hüseyin Kapan. Sie kamen am 1. August zu uns. Nur einen Monat später musste ich einen festangestellten Mitarbeiter für das Lager hinzunehmen, es war Marcel Thieffry. Die beiden Gehlen, Jean-Pierre und Marc, mussten abgelöst werden, sie hatten bisher nur vormittags im Lager Aachen die Aufträge zusammengestellt und waren nachmittags nach Eupen in die Gülcherstraße zur Abfüllung gefahren. Beides wurde aber zu viel.

Zum 1.11.2002 sollte auch unser zweiter Sohn Reinhard Mitarbeiter der Firma werden und zwar sowohl mit der Zuständigkeit für die Geschäfte der Inspira: Cosmetics GmbH als auch für den Vertrieb und die Auftragsabwicklung der wichtigsten Märkte bei Janssen Cosmeceutical. Alle drei Kinder hatten Elka und ich schon bei Erreichen des 18. Lebensjahrs in die Janssen Immobilien GbR aufgenommen, so dass das Immobilienvermögen allen Familienmitgliedern gehörte. Reinhard hatte seine Lehre ähnlich wie sein Bruder Ulrich in einem Aachener Modeunternehmen absolviert und zwar bei Adessa. Nach einer kurzen Zeit als Angestellter hatte er sich dann auch aus freien Stücken für unsere Firma interessiert und Elka und ich nahmen das Angebot gerne an, denn uns wuchs das Geschäft und vor allen Dingen die Ausweitung des Exports doch über den Kopf. Ich konnte mich nun auf das Marketing, die Produktentwicklung und die Kundenbetreuung konzentrieren.

*Auf der Insel Murter und an den Wasserfällen von Krk - Mit Oma Eva in Domburg.*



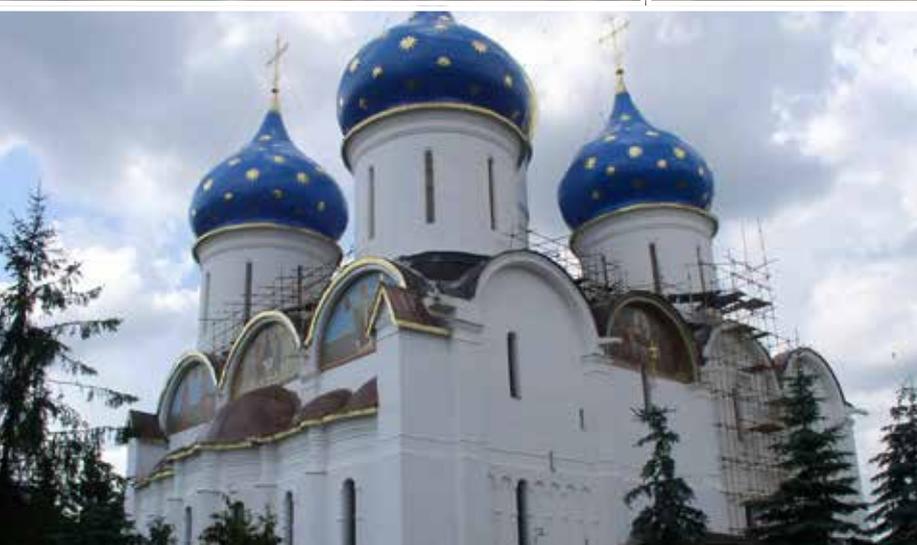


2003: Kathedrale auf dem Blut in St. Petersburg - Vor dem Katharinenpalast in Peterhof - Reinhard ganz chic





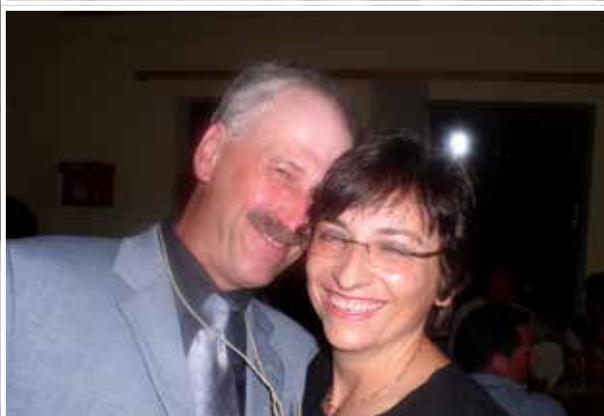
2003 Motive von der Kreuzfahrt auf der Wolga - Elka im Bernsteinzimmer - in der Metro in Moskau - Peterhof Palast - Kathedrale in Sergei Ploschad - Die Reisegruppe







*2003 Elka vor dem Kempinski Hotel auf Rügen und Walther (unten) auf dem Balkon - Siegfried und Josée und zur Geburtstagsfeier Herbert Koch mit Elka*





*Herberts Geburtstagsfeier 2003 - die Töchter Alexandra und Martina - Josef und Anneliese Müllejans - Herbert und Heide Koch und Elka im Wattenmeer bei Norderney (2003)*



### Die Chronik des Jahres 2003

Das Jahr 2003 sollte durch den Beginn von Geschäftsbeziehungen in zwei Ländern bedeutend werden, die marketingstrategisch sehr wichtig für uns waren, Spanien und Italien. In Spanien war der Kontakt zustande gekommen durch einen Kunden aus dem fernen Palm Desert in Kalifornien. Wir hatten uns erstmalig zur Messe Cosmobellezza in Barcelona angemeldet und ausgestellt. Ich war mit Marcel Thieffry dorthin gefahren, so wie 20 Jahre zuvor für die Marke Babor mit Frau Martinez. Daraufhin besuchte uns die Firma JMConde aus Malaga in Aachen und wir wurden uns recht schnell einig. Es folgte eine Einschulung des Personals und die Distribution konnte beginnen. Da José Luis, der Chef sozusagen, Untervertreter bei Phytomer gewesen war, kannte er sich im Geschäft recht gut aus und konnte dann auch schnell Tritt fassen. Darüber hinaus schaffte er es auch noch, uns auf der Cosmoprof Messe in Bologna, kaum einige Monate später, mit einer italienischen Firma, Interbeauty aus Bergamo, in Verbindung zu bringen. Auch diese Firma war im Geschäft mit Sonnenbänken tätig, genau wie José Luis. Die Firma aus Bergamo war Untervertreter für die Marke Babor und wollte sich nach einer solideren Alternative umsehen. Auch hier konnten wir recht schnell Einigung erzielen, wenn auch der eigentliche Vertrieb erst zum Monat Januar 2004 beginnen würde.

Was kleinere Länder angeht, konnten wir in Europa erste Kontakte nach Schweden und nach Lettland knüpfen. Damit hatten wir nun auch das Baltikum erreicht. In Osteuropa entstand eine Geschäftsbeziehung zu Rumänien mit einer Kosmetikerin, die wir auf der Messe in Spanien getroffen hatten. Auch wurde nun die Vertretung in der Slowakei aktiver. Emil Christoph, der für diesen Markt verantwortlich zeichnete, brachte seinen Untervertreter nun auch direkt mit uns in Verbindung, nach zwei mühsamen Jahren des Aufbaus und der Unterstützung. Nur der Vollständigkeit halber möchte ich noch erwähnen, dass wir in 2003 auch noch Geschäfte mit Syrien, wenn auch in kleinem Maßstab, und mit Jugoslawien tätigten. In Jugoslawien geschah dies über Janina Mikovic, die sowohl Herausgeberin von „Nouvelles Esthetiques“ in Serbien als auch Veranstalter des gleichnamigen Kongresses war.

Absoluter Höhepunkt war aber das **1. Internationale Marketing Meeting Europe in Znojmo**, wo Emil und Bohumila in unserem Auftrag als Veranstalter auftraten. Es war uns gelungen, dreizehn Länder einzuladen und willkommen zu heißen, und unsere Firmenstrategie für die kommenden Jahre zu erläutern. Es war das Projekt „Agenda 2007“. Ein Hauptbestandteil war die Entwicklung einer neuen Hochpreisserie, OPUS BELLE, die mit dem gleichzeitigen Neudesign der Körperpflege Body Secrets, fortan als OPUS GRATIA gehandelt, und der Bereitstellung einer Herrenserie OPUS EST einherging. Wir stellten diese drei Serien vor, deren Design von der Aachener Agentur Wincommunication entworfen wurde. Die tatsächliche Fertigstellung sollte dann jedoch noch eine Weile dauern und entgegen aller Ankündigungen konnte Opus Belle erst im Herbst 2004 eingeführt werden. Die Probleme lagen hauptsächlich in der Entwicklung, die sich doch als schwieriger erwies als geplant. Mit Isoflavonen (Phytohormonen) und anderen neuen Wirkstoffen hatten wir jedoch den Nagel auf den Kopf getroffen. Dr. Sacher selbst stellte auf diesem Meeting seine Wirkstoffe und ihre Wirkungsweise vor. Auch die Firma war gut vertreten, Elka war mit dabei, ebenso Reinhard und Jutta Janzen. Es war eine Veranstaltung, welche die junge Vertreterschar sicher zusammenschweißte und gleichzeitig ein Meilenstein in der Firmengeschichte darstellte.

Auf der anderen Seite des Kontinents hatte Klara Doert eine erneute Rundreise unternommen, die sie diesmal nach Singapur und Malaysia, nach Indonesien und nach Vietnam führen sollte. Es war für alle Importeure, sowohl Josephine Tan als auch für Efendi und die Mediziner in Saigon, eine verkaufsfördernde Maßnahme.

Im April besuchte ich auch Nika, den Vertreter in **St. Petersburg**. Auf der Intercharm Professional in Moskau konnte mich von dem außergewöhnlichen Wachstum in diesem Land überzeugen. In Aachen erhielten wir Besuch von Mr. Choi aus Korea mit einem neuen Team, er wollte nach der Finanzkrise und dem Stillstand der letzten Jahre einen neuen Anlauf nehmen. Sein Team sollte hinsichtlich des neuesten Standes unserer Technik geschult werden.

OPUS GRATIA  
OPUS EST  
OPUS BELLE

Nach der Messe in Tokio im Mai nahm ich selbst an der **Messe in Dubai** teil. Diesmal begleiteten mich Elka sowie Emil und Bohumila Christoph, denn wir buchten gemeinsam einen kurzen, anschließenden Urlaub. Es war für alle ein schönes Erlebnis, sowohl die Messe, welche uns einen neuen Importeur für die Arabischen Emirate bringen sollte (Hospitech), als auch der Urlaub, den wir in einem Hotel in Jumeirah verbrachten, dort wo später „The Palm“ angelegt wurde.

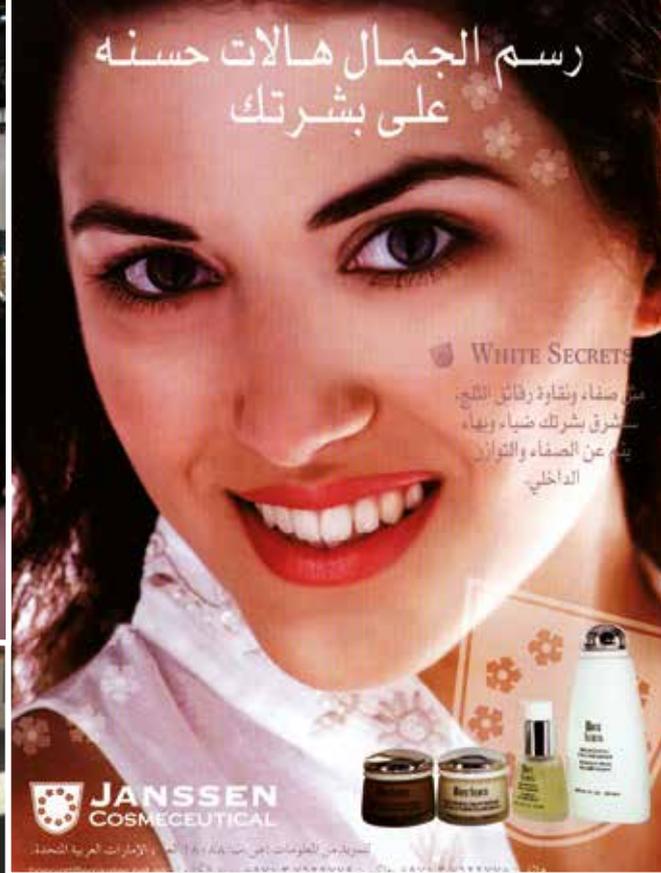
Im Juli erhielten wir in Aachen Besuch von unserem amerikanischen Management Renato und Jennifer, die Entwicklung dort war nach wie vor alles andere als zufriedenstellend. Mit den Beschlüssen, die wir gemeinsam erarbeiteten, sollte ein neuer Anlauf unternommen werden, um die Lage zu verbessern. In einem sehr intensiven Sommer hatten wir auch ein weiteres Seminar mit Gästen aus Singapur und aus der Ukraine. Singapur war zum ersten Mal Gast in Aachen. Ich selbst wagte den ersten Besuch einer Messe auf einem anderen Sub-Kontinent, und zwar zum **Kosmetik-Kongress in Rio de Janeiro**.

Der Besuch in Brasilien war in jeder Beziehung ein Erlebnis. Die Erschließung des brasilianischen Marktes stellt für jeden Kaufmann eine Herausforderung dar und so ging es auch mir. Die Messeware hatte ich erst gar nicht zur Verfügung, eine Verzollung schien unmöglich zu sein.

So nahmen Renato Iribarren aus meinem Büro in Irvine, der mich begleitete, und ich selbst alles in Koffern mit oder zumindest so viel, wie wir tragen konnten. Wir knüpften auch viele Kontakte auf der Messe, aber die Ausbeute dieser Kontakte erwies sich als sehr schwierig. Eine Ausnahme war hier Marcia Gerhardt aus Petrópolis, die Renato schon vorher von Messen in den USA kannte. Sie hatte schon eine gewisse Erfahrung mit dem Import und führte darüber hinaus ein Institut erster Klasse in ihrem Wohnort in Petrópolis. Aber auch sie sollte sich noch, ähnlich wie wir, an den Registrierungs- und Importvorschriften die Zähne aus beißen. Erst in 2006, also drei Jahre später, zeichnete sich allmählich ab, dass wir mit einem kleinen Sortiment beginnen konnten.

## BESUCH IN BRASILIEN - EIN ERLEBNIS!





*Besonderes von 2001 bis 2003*

*In 2001 organisierte Jürgen Korte zum ersten mal die Beauty International in Düsseldorf (oben links). In den Emiraten übernahm ein neuer Distributor aus Al-Ain die Vertretung unserer Produkte, die Firma Hospitech. Sie ließen erstmals arabische Flyer und Kataloge entwickeln. Nach dem Start in 2001 in der Ukraine besuchte uns Rudolf Geller aus Odessa mit seiner Frau Alida in Aachen (Fotos Mittele links) unser Übersetzer Khazanow aus Aachen. Unten mein Besuch bei Neocos, dem Abfüller in Höxter.*

*Auf der Seite gegenüber die ersten GOST Zertifikate für den Import in die Russische Föderation. Oben auf Rügen in 2003, in Dubai im gleichen Jahr und in Brasilien in 2004 und in Tokyo 2000, Darunter ein Wintermotiv mit Erik , Garfield und Siro in 2002.*



**СИСТЕМА СЕРТИФИКАЦИИ ГОСТ Р  
ГОССТАНДАРТ РОССИИ**

**СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ**

№ РОСС DE.ПК08.В04122  
Срок действия с 07.10.2004 по 07.10.2007  
№6324122

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ ПАРТНЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ  
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ "ПАРФЮМТЕСТ"  
РОСС RU.0001.11PK38  
125164, г. Москва, ул. Маломосковская, д.2 корп.1 тел. (095) 282-14-13

ПРОДУКЦИЯ код ОК 005 (ОКП) 91 5800  
средства косметические по уходу за кожей (Т-10 по приложениям № 1142609, 1143610) линии "Opus Est", "Opus Belle", "JANSSEN Cosmeceutical Care" серия "Виталус", по микродом, по ТТН

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ код ТН ВЭД Россия 3304990000  
ГОСТ 29188-91, ГОСТ 28303-89, ГОСТ Р 51391-89 "Удаление парфюмерно-косметические. Информации для потребителя"

Сам/Тит 1.2.887-07 "Сигнические требования к производству и безопасности парфюмерно-косметической продукции"

ИЗГОТОВИТЕЛЬ код ОК 005 (ОКП) 91 5800  
"JANSSEN Cosmeceutical Care GmbH", Германия  
Poststraße 36, D-42676 Aachen, Germany  
СЕРТИФИКАТ ВЛАДИИ  
"JANSSEN Cosmeceutical Care GmbH", Германия  
Poststraße 36, D-42676 Aachen, Germany  
НА ОСНОВАНИИ  
Секторно-инженерное заключение ЦГСН в г. Москве № 77.01.12.915.П.21177.10.4 от 04.10.04. Акт анализа состояния производства № 128 от 07.10.02  
Протокол испытаний ИЦ АНО "Парфюмтест" РОСС RU.0001.21PK03 № 15282-16574, 10540 от 30.09.04. ИЦ ЦГСН в г. Москве РОСС RU.0001.510385 № 281173 от 05.10.04. ИЦ ГУ ЦСНМД Минздрава России РОСС RU.0001.510608 № 4705 от 04.10.04

Договор на проведение сертификации № 1099-7К38 от 04.10.02

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ  
С аннотацией на русском языке и указанием срока годности  
Испытационный контроль - один раз в г

Руководитель органа А.Б.С.  
Эксперт И.Б.

Сертификат имеет юридическую силу на всей территории Российской Федерации



**СИСТЕМА СЕРТИФИКАЦИИ ГОСТ Р  
ГОССТАНДАРТ РОССИИ**

**ПРИЛОЖЕНИЕ** №1143609

К сертификату соответствия № РОСС DE.ПК08.В 04122 от 07.10.04  
Перечень конкретной продукции, на которую распространяется действие сертификата соответствия

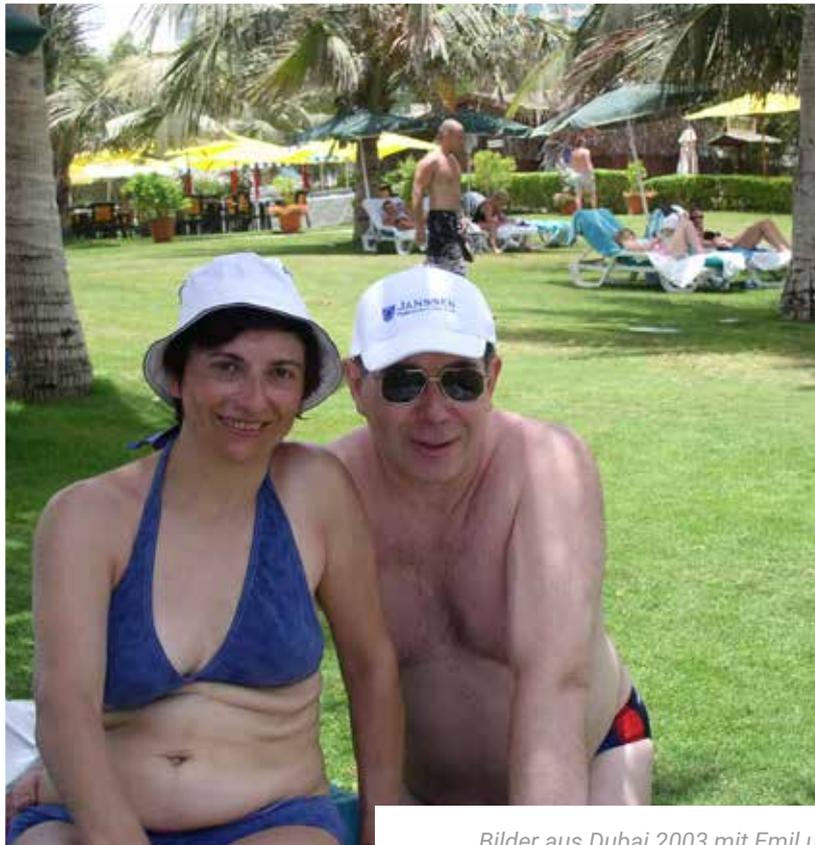
код ОК 005 (ОКП)	Наименование и обозначение продукции, ее изготовитель	Обозначение документов, по которым выпускается продукция
91 5800 3304990000	"JANSSEN Cosmeceutical Care GmbH", Германия средства косметические по уходу за кожей марки "JANSSEN Cosmeceutical Care" линия "Opus Est" 1.Крем-бальзам смягчающий увлажняющий Soothing Balm 2.Гель увлажняющий увлажняющий Energizing Hydro-gel 3.Концентрат реструктурирующий Restructuring Concentrate линия "Opus Belle" 4.Пластик-гель антивозрастной Skin Refining Enzyme Peel 5.Лифтинг-крем SPF 12 De-age & Re-lift Cream 6.Крем экстраобогащенный питательный Extra Rich Convenience Cream	

Spanien zu Gast in Aachen - Dinner in Düsseldorf mit Christoph's Danka aus der Slowakei mit J.A. Korte und vor der Eremitage

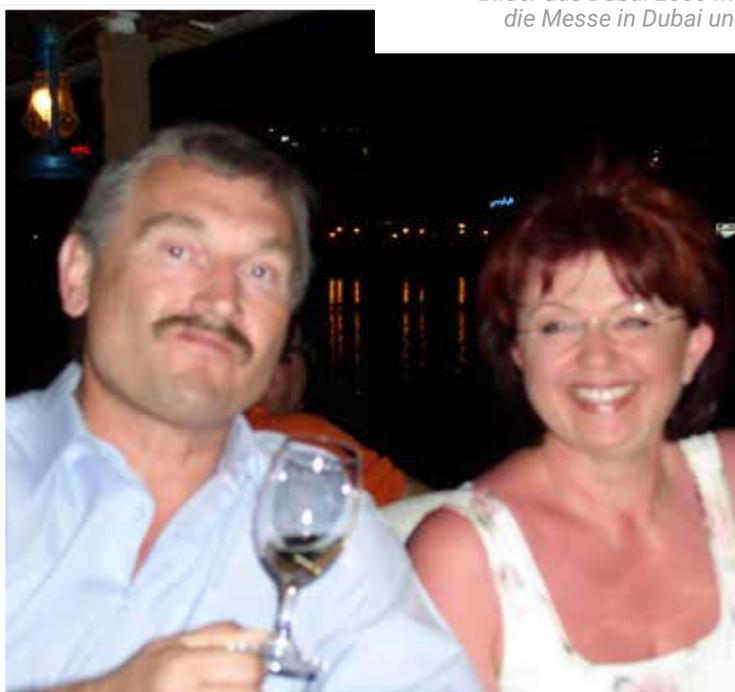


2003





Bilder aus Dubai 2003 mit Emil und Bohumila und die Messe in Dubai und oben rechts in Tokyo



Rio de Janeiro ist, unabhängig davon, eine schöne Stadt, landschaftlich betrachtet, und wie der Veranstalter des Kongresses, ein gewisser Hugo Turovelsky erklärte, "...la capital mundial de la beleza" - die Welthauptstadt der Schönheit. Ich selbst würde noch einmal in 2004 zum Kongress reisen, erstmals auch mit Ulrich. Auch diese Reise brachte keinen Durchbruch. Im Jahre 2005 schickte ich meine Angestellte aus den USA und erst in 2006 reiste ich noch einmal mit Ulrich.

Nach dem Ausscheiden von Manuela Thieffry und von Tosca Schneider hatte Jutta Janzen, die eigentlich nur für Schulungen eingestellt war, auch den Vertrieb Deutschland übernommen. Allerdings musste ich recht schnell eine zusätzliche Mitarbeiterin einstellen, es war Ute Momann. Sie blieb allerdings nur knapp zwei Jahre bei uns und verließ uns in 2004. Reinhard war zunächst bei Inspira angestellt, er sollte sich aber vor allem um den Vertrieb kümmern sowie um die Geschäfte der Firma Inspira Cosmetics. Die Mitarbeiterin Fanny Mertens verließ uns ebenfalls, sie hatte sowohl mit sich selbst als auch in der Familie einige Probleme. Der Mitarbeiterstab war doch auf neun gewachsen, denn auch im Lager hatten wir einige Monate zuvor einen Lagergehilfen eingestellt, Sebastian Adamski. Er sollte Marcel Thieffry unterstützen, der ja nach dem Ausscheiden von Jean Pierre Gehlen in Aachen bei uns im Lager die gesamte Kommissionierung schultern musste. Marcel Thieffry begann im September 2002 seine Tätigkeit bei uns. Er war ein Schulfreund von Ulrich und gleichzeitig der Bruder unserer früheren Auszubildenden Manuela. Ulrich kannte auch Sebastian Adamski von seinem Computerclub.

In der zweiten Hälfte des Jahres führten wir noch mehrere Seminare durch, so eines mit einer Gruppe aus Polen, ein weiteres mit den Vertretern Westeuropas, in diesem Falle aus Deutschland, Holland, der Schweiz und auch Tschechien. Ein drittes Seminar war das mit einer Gruppe aus Russland, die uns von nun an jedes Jahr einmal beglückten. Umgekehrt besuchte ich weitere Messen in Polen und die Intercharm in Moskau (mit einer Presse Show im Hyatt Ararat Moskau), während ich die Cosmoprof in Hong Kong wegen SARS gestrichen, James war in diesen Jahren nicht mehr so recht in China weitergekommen und auch wir hatten die Betreuung etwas vernachlässigt.

Im Dezember machte Klara Doert eine weitere Seminarreise, die sie erneut in den Mittleren Osten führte, diesmal nach Jordanien zu Luba Chushvara, nach Bahrain zu Latifa Eid und zu einigen anderen Interessenten in Dubai und Abu Dhabi. Gerade dieser letzte Termin war aber ein Reinfluss, da der Importeur für die Emirate die Schulungswoche fast überhaupt nicht vorbereitet hatte.

In der Firma feierten wir zum Jahresende die gute Entwicklung mit einem Bowlingabend zum Erhalt eines guten Betriebsklimas. Es war ein Beitrag, die kleine Mannschaft zu motivieren und zusammen zu schmieden, was auch, so glaube ich, allgemein angenommen wurde.

Auf dem Werbesektor hatte ich in den vergangenen Jahren doch sehr viel von der nahezu kostenlosen Unterstützung unseres Geschäftsfreundes Emil Christoph gelebt, der stets neue Models suchte und auch Fotoshootings durchführte. War es in 2002 die schwarzhäufige Michaela aus Prag gewesen, die als Model für unsere Plakate zur Verfügung stand und damit Manuela Thieffry ablöste, so war es nun die blonde Michaela, mit der wir erneut eine Bilderserie zur Verfügung gestellt bekamen.

Dieses Shooting wurde ebenfalls genutzt für Plakate und Tragetaschen zum Beispiel und Distributoren haben sie in vielen Ländern übernommen. Was die Corporate Identity betraf oder auch die Anzeigenwerbung, so hatte es hier allerdings keine großen Veränderungen oder besondere Anstrengungen unsererseits gegeben. Sowohl Klara als auch Jutta und ich selbst hechelten meist den Ereignissen hinterher und wir schafften es gerade mal, einen Präsentationsfolder in deutscher Sprache zu machen, während die englische Version noch ein weiteres Jahr auf sich warten ließ.

BAHRAIN  
JORDAN  
KUWAIT  
DUBAI

Die Agenda 2007, die ich definiert hatte, geriet in Zeitverzug, denn die Opus Belle Serie konnte nicht, wie geplant und wie auch auf dem Meeting in Znojmo verkündet, noch vor Weihnachten eingeführt werden, es sollte erst 2004 sein. Nur die Herrenserie Opus Est wurde verwirklicht und die Körperpflege Body Secrets hieß jetzt Opus Gratia. In Planung hatten wir aber auch noch eine Make Up-Serie „Secret Looks!“ (ausschließlich Foundation) und einige Produkte mit Softgel-Kapseln, die Serie „Skin Add-Ins“. Während die Herrenserie und das Make Up von Dr. Sacher entwickelt wurden, kamen die Softgel-Kapseln aus dem Hause Cardinal Health. Die Phase dieser Produktentwicklungen nenne ich im Rückblick „Cosmeceuticals 2.0“ in Anlehnung an den Begriff „Industrie 2.0“.

## OPUS: COSME- CEUTICALS 2.0

Großes Kopfzerbrechen und viele Kosten verursachten die diversen Registrierungen unserer Produkte in den verschiedenen Exportländern. Über die Registrierung in Japan hatte ich bereits berichtet, sie ging auf das Jahr 1999 zurück, musste aber stets neu angepasst werden. Dies zählte zu den Aufgabengebieten von Elka, die damit auch alle Hände voll zu tun hatte. In den osteuropäischen Ländern war dies nur solange notwendig, wie diese nicht Mitglied der Europäischen Union waren, es wurde also später etwas einfacher. Eine besondere Hürde stellte aber Russland dar und es war letztendlich nur möglich, indem wir einen pensionierten russischen General und seine technische Assistentin für einige Tage nach Aachen einluden, um auf diese Art und Weise das Verfahren zu beschleunigen. Der General stand der Registrierungsbehörde vor und war somit maßgebend für die Registrierung. Nach der Einladung erhielten wir das Zertifikat P für alle unsere Produkte und somit stand auch hier einem geregelten Import nichts mehr im Wege.

Die Registrierungsarbeiten mussten aber auch in verschiedenen asiatischen Ländern fortgesetzt werden, so vor allen Dingen in Korea und etwas weniger in Taiwan. Bald erfand aber auch die Behörde in Malaysia neue Regeln. In allen Ländern mussten wir sogenannte Freiverkäuflichkeitsbescheinigungen beibringen, wobei uns die rasche Hilfe der Aachener Gesundheitsbehörde eine große Stütze war.

In einem weiteren Bereich galt es, zahlreiche Verwaltungshürden zu überwinden, es war dies das Zollwesen. Das Sammeln der Lieferantenerklärungen und die ständigen Beglaubigungen bei der Handelskammer wurden zu einer großen Belastung, es blieb aber keine andere Wahl, als sich durch diesen Irrgarten aus Regelungen durchzuschlagen. Dabei war erkennbar, dass auch viele unserer Lieferanten große Mühe hatten, die für uns notwendigen Unterlagen beizubringen und dies selbst bei großen Firmen, von denen man hätte meinen müssen, dass alles möglich sei.

Da leider die Entwicklung der neuen OPUS Serien viel mehr Zeit in Anspruch nahm als ursprünglich prognostiziert, diese somit 2003 nicht zustande kamen, waren wir auf einige andere Neueinführungen angewiesen. Es waren dies Präparate wie die Serie Skin Add-Ins, Softgelkapseln, die wir zunächst bei der Firma Cardinal Health in Stuttgart einkauften. Sie sollten bald ein wichtiger Umsatzträger werden, allerdings mit kleinen Margen für uns. Auch sogenannte Face Manager und Body Manager, das waren Kabinenprodukte im Set für eine Einmalbehandlung, kamen in das Sortiment hinzu. An den Opus Serien wurde bis Ende 2004 entwickelt.

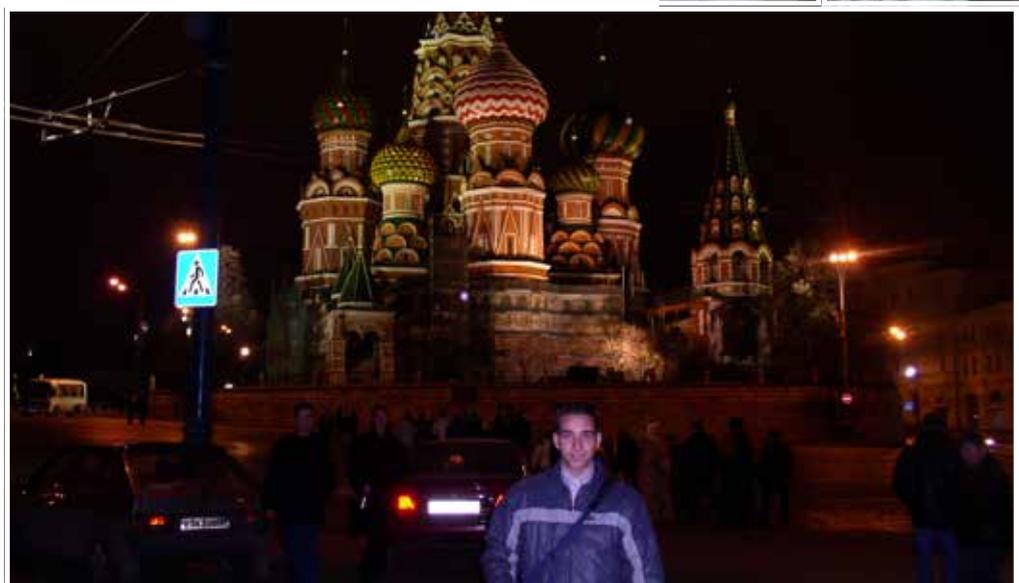
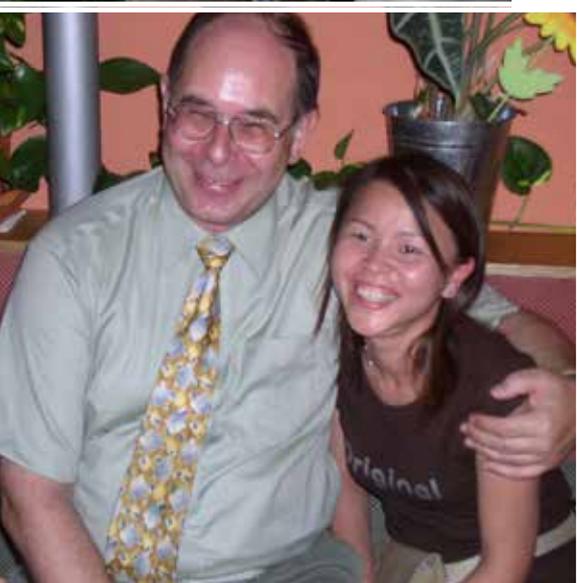
Alles in allem war das Geschäftsjahr 2003 ein sehr erfolgreiches Jahr, sowohl von der Umsatz- als auch von der Gewinnentwicklung her betrachtet. Die Firma erzielte einen Umsatz von 3.064.850 €, eine Steigerung von 19 %. Auch die Ertragsrate war mit 10 % außergewöhnlich hoch.



2002 in Hong Kong - 1. Asia Pacific Marketing Meeting mit von links Efendis Schwager, Efendi, Jimmy aus Taiwan, James Chan aus Hong-Kong, Mrs Kya, Mr. Choi aus Korea, Reinhard, die Pranichs, Josephine und Yozo-san



2003 mit Renato in Rio bei Marcia - in Moskau und gegenüber die Mitarbeiter der Familie nun zu fünf



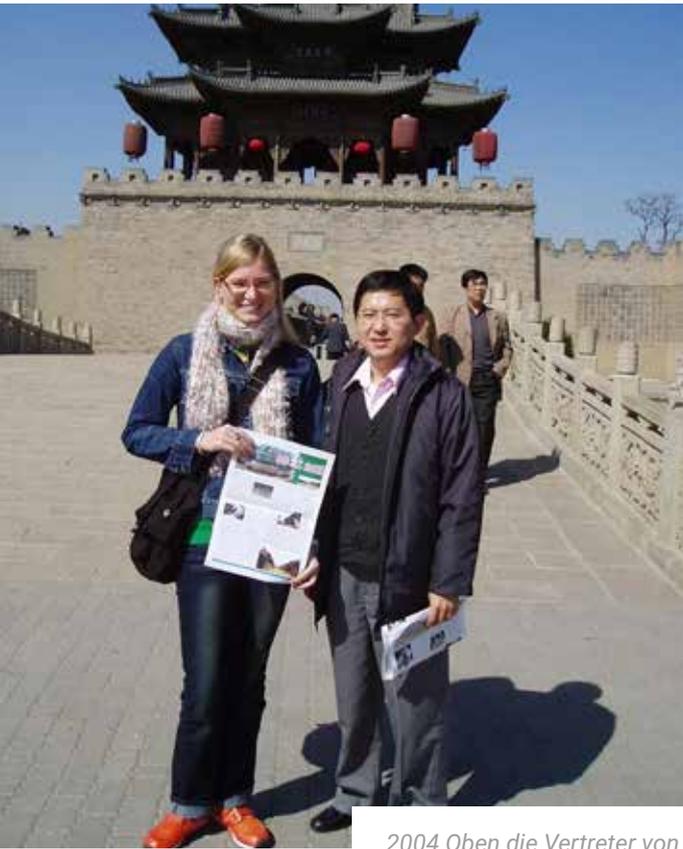


**INTERNATIONAL "NEW EUROPE" MARKETING MEETING**

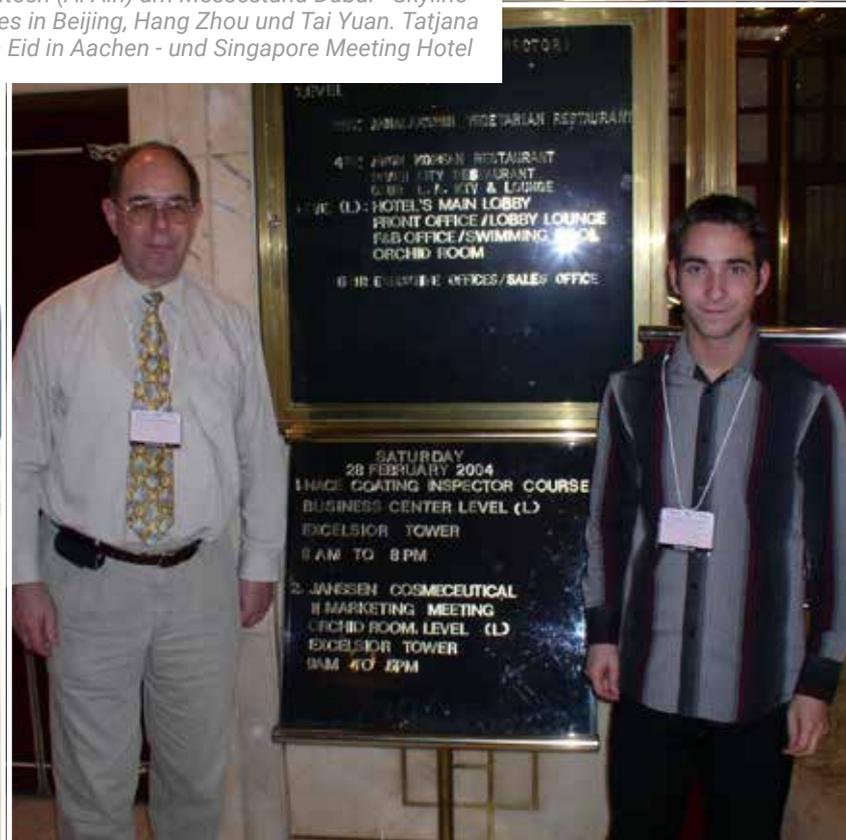


**Znojmo, March 13 - 14th, 2003**





2004 Oben die Vertreter von Hospitech (Al Ain) am Messestand Dubai - Skyline Singapore, Nadine Conrad mit James in Beijing, Hang Zhou und Tai Yuan. Tatjana und Katja in Bologna - Unten Latifa Eid in Aachen - und Singapore Meeting Hotel



4TH FLOOR: MEXICAN RESTAURANT  
 DANISH CITY RESTAURANT  
 GARDEN CITY RESTAURANT & LOBBY  
 1ST FLOOR (L): HOTEL'S MAIN LOBBY  
 FRONT OFFICE / LOBBY LOUNGE  
 PUB OFFICE / SWIMMING POOL  
 ORCHID ROOM  
 8TH FLOOR: OFFICES / SALES OFFICE

SATURDAY  
 28 FEBRUARY 2004  
 1:15 COATING INSPECTOR COURSE  
 BUSINESS CENTER LEVEL (L)  
 EXCELSIOR TOWER  
 8 AM TO 8 PM

2: JANSSEN COSMECEUTICAL  
 11 MARKETING MEETING  
 ORCHID ROOM LEVEL (L)  
 EXCELSIOR TOWER  
 9 AM TO 3 PM



2004 US Seminar in Aachen mit Liz und Yvonne - Darunter Efendi und seine Schwester - Uli mit mir in Rio zu Marcia Gebhardt - Emil und Bohumila in Aachen



## JANSSEN SOUTHEAST DULUTH, GA

### 3. Komplizierte Geschäftsentwicklung in den USA (2000 - 2003)

In den Vereinigten Staaten lief die Geschäftsentwicklung allerdings nicht ganz so erfreulich wie im Hauptquartier in Aachen. Die Verkaufsbüros in Philadelphia und Chicago waren geschlossen worden und auch das Büro in Los Angeles (Irvine) arbeitete alles andere als erfolgreich. Wie bereits geschildert hatte ich deshalb entschieden, mit Hilfe der Inspira Cosmetics eine neue Firma in Atlanta zu gründen, und zwar die Janssen Cosmeceutical Southeast, LLC. Es war mir gelungen, Jennifer Swinton, eine frühere Mitarbeiterin der Babor USA, für diese Aufgabe zu gewinnen und sie siedelte von Minnesota nach Georgia um.

Nach der Gründung der Janssen Southeast, LLC in Duluth (GA) war das Headquarter in Irvine (CA) zuständig für die Belieferung der Westküste und die neue Firma in Georgia übernahm die Logistik für die Ostküste, dem Mittleren Westen und den Süden. Wir haben schon berichtet, dass die eigenen Filialen im Nordosten und im Mittleren Westen nicht sehr erfolgreich waren. Jennifer hatte von ihrem Büro in Atlanta aus diese beiden Firmen mit Ware beliefert, die Marketing-Koordination oblag jedoch Bob Severson, den ich für diese Tätigkeit eingestellt hatte. Das Team, bestehend aus Renato, Klara, Jennifer und Bob, sollte als festangestellter Mitarbeiterstab die gesamte Betreuung übernehmen, hinzu kamen aber noch weitere starke Persönlichkeiten, Elizabeth in Chicago (IL), Rose in Philadelphia (PA) und Sina in New York (NY). Dies alles konnte auf Dauer nicht gut gehen, wengleich sich alle sehr viel Mühe gaben.

Bobs Aufgabe war es, eigentlich alle Verkaufsbüros, besonders aber die beiden neuen, marketingtechnisch zu unterstützen. Ich selbst versuchte als Managing Member, die Beziehungen zwischen allen Mitarbeitern auch durch regelmäßige Meetings zu verbessern. So trafen wir uns in 2000 zu einem National Marketing Meeting in Chicago, wo viele Marketingfragen besprochen und entschieden wurden.

Der Umsatz der Janssen cosmeceutical care, LLC in Irvine hatte in 2000 noch 740.580 \$ betragen, obschon ein Teil der Kundenbetreuung jetzt nach Duluth in Georgia übergang. Auch nach der Trennung der Zuständigkeiten blieb das Gebiet Southwest (Los Angeles) das umsatzstärkste Gebiet in den USA. Hier arbeiteten ja Renato und Klara, aber auch eine kleine Vertretermannschaft, unter anderem Dawn, eine Vertreterin, die von Yonka zu uns gewechselt war. Die kalifornische Firma erzielte in 2001 noch einen Umsatz von 528.000 \$, was nachvollziehbar war, aber auch zeigte, dass kein Wachstum mehr vorhanden war.

Im gleichen Zeitraum hatte Janssen Southeast, LLC zunächst in 2000 einen Umsatz von 588.588 \$ erzielt, eigentlich ein ganz ansehnliches Ergebnis. In 2001 waren es bereits 1.047.380 \$, wovon man einen Teil der Mutterfirma in Irvine abgezwickelt hatte.

Noch in 2001 mussten wir die beiden Filialen Midwest und Northeast aufgeben. Elizabeth wollte jetzt die Vertretung im Mittleren Westen auf freiberuflicher Basis übernehmen, die Vertretung im Nordosten sollte jetzt Sina ganz alleine ausüben, da Rose nicht weitermachen wollte. Nach Chicago organisierten wir noch sogenannte **National Marketing Meetings** in Miami (2001), anlässlich des „Esthetics Congress“ im Mai, aber auch in Las Vegas (2002), wo ja die landesweite Aesthetics & Spa Conference jährlich im Mai, oder manchmal im Juni, stattfand.

In 2002 erreichte die Firma in Irvine noch einen Umsatz von 605.800 \$. Darin eingeschlossen waren auch die Lieferungen an den Distributor Aesthetics Plus in Dublin (San Francisco Bay Area). Die Southeast LLC machte im gleichen Jahr bereits einen Umsatz von 1.188.000 \$. Dies war nur noch eine leichte Steigerung, aber doch eine positive Entwicklung, die sich gleichermaßen auf alle Vertretergebiete verteilte. Da die Filialen in Chicago und Philadelphia geschlossen waren, bezog nur Leo Unlimited in Texas noch Ware zu Distributor-Preisen (Wholesaler), alle anderen Zahlen waren Umsätze zu Salon-Preisen (also für Retailer).

Als in 2003 Bob Severson ankündigte, er wolle aus dem Unternehmen ausscheiden und sich selbstständig machen, am liebsten mit einer Inspira Cosmetics-Vertretung, stimmten wir schweren Herzens zu. Er war wohl frustriert ob der Zusammenarbeit der leitenden Angestellten, hat dies aber nie zugegeben. Für mich war es nun der Anlass, die Logistik der Warenverteilung in den USA zu Beginn des Jahres 2003 ganz nach Georgia zu verlegen. Die Firma Janssen Southeast, LLC hatte inzwischen ihren Sitz nach Tucker verlegt und dort stand ein größeres Lager zur Verfügung. Deshalb sollte Jennifer nun alle Distributoren direkt beliefern, auch die eigene „Mutter“ sozusagen, die Vertretung in Southwest (Irvine). Auch Irvine war inzwischen an einer neuen Adresse ansässig. Somit wurden von Tucker aus jetzt die Distributoren Leo Unlimited (South), Aesthetics Plus (Northwest) und Janssen cosmeceutical, LLC (Southwest) zu Distributionspreisen beliefert. In den anderen Gebieten, in denen Elizabeth (Midwest) und Sina (Northeast) als *sales representatives* arbeiteten, wurden die Spas und Aesthetic Salons jedoch direkt beliefert und zwar zu Salon-Preisen. Genau so war es im Gebiet Southeast vor der eigenen Haustüre, von Georgia bis Florida, wo vor allem Yvonne als Account Executive in Miami tätig war.



Der Umsatz spiegelte diese Veränderungen wider. In 2003 machte Irvine noch 406.000 \$ Umsatz, die Firma in Tucker jetzt schon 1.393.787 \$. Damit waren nun die Umsätze auf das Unternehmen in Georgia konzentriert; die Janssen cosmeceutical care, LLC in Irvine mit Renato und Klara übten nur noch die Rolle als regionale Vertretung aus. Klara war noch immer auf vielen Auslandseinsätzen für das Mutterhaus in Aachen unterwegs. Mein Versuch, sie mehr und mehr auch in das Vertriebsgeschäft in Kalifornien einzuspannen, war hingegen weniger erfolgreich. Klara liebte weiter sehr bemüht die Green Card zu bekommen, denn sie arbeitete immer noch unter einem eingeschränkt gültigen Visum.

*Jennifer Swinton - Renato Iribarren - Klara Doert und Bob Severson*



## ZEITTADEL FÜR DIE JAHRE 2001-2006 - EREIGNISSE - MESSEN - REISEN

2001		2002	
JAN	Umzug in den neuen Firmensitz Pontsheide 36 - Große Feier	SEP	Messe in Prag
MAR	Messe in Düsseldorf mit J.A. Korte	OKT	Messe in Pardubice (CZ)
MAR	AC-Seminar mit Tschechien, Saudi Arabien und Korea	OKT	Moscow Intercharm mit Walther
APR	Erste Kosmetikmesse in Moskau	OKT	Miami Congress mit Erik
MAI	Walther zur Shanghai Beauty Expo	OKT	Belinda Int'l Beauty School mit Traute de Lorenzi und Reinhard
JUN	Las Vegas Esthetics Congress (Nita Bown)	NOV	1. International Meeting in Hong Kong und Cosmoprof
AUG	James Chan erstmals in Beijing	NOV	Messe in Sofia mit Bonivito
DEZ	James auf der HK Health	NOV	Messe in Sechuan (CN)
2002		2003	
MAR	Beauty Swiss mir Carmela	FEB	José Luis (Spanien) in Aachen
MAR	Pharmaplace (Athen) in Aachen	MAR	Cosmobellezza in Barcelona
APR	Frühjahrsmesse in Warschau mit Vertetermeeting	MAR	Beauty Int'l in Düsseldorf
APR	Messe in Athen	MAR	Klara Doert auf Tour in <b>Indonesien</b> und <b>Singapur</b>
APR	James Chan (HK) in Aachen und bei Dr. Sacher	MAR	NEOCOS in Höxter besucht
APR	Klara Doert auf Indien Tour und im Taj Mahal Mumbai	MAR	Klara Doert in Vietnam
APR	AC-Seminar für die USA	MAR	1. International Meeting Europe in Znojmo
MAI	Moskau Intercharm Messe	APR	Choi von YooHyang (KR) mit Team in Aachen und Köln
SEP	Klara Doert in den Emiraten mit Naser al-Harbi aus Ryadh	MAI	Walther bei Nika Beauty in St. Petersburg
SEP	Beauty Forum in Köln Messe	MAI	Tokyo Beautyworld mit Walther
SEP	KI Messe in Wiesbaden	JUN	Dubai Beautyworld mit Elka, Emil, Bohu und Urlaub
SEP	Irma und Marisa in Aachen	JUL	Jennifer (GA) & Renato (CA) zur Besprechung in Aachen
SEP	Seminar mit Cindy & Bas (NL) sowie Emil & Bohumila (CZ)	AUG	Kontakt mit Interbeauty in Zürich bei Carmela

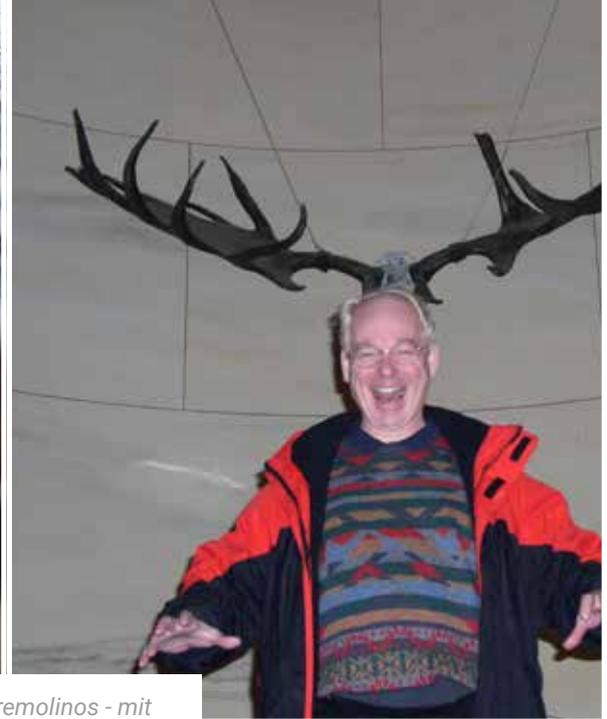
## ZEITAFEL FÜR DIE JAHRE 2001-2006 - EREIGNISSE - MESSEN - REISEN

2003	
AUG	Erste Reise nach Rio de Janeiro zum Congreso Estetico
AUG	Start auch in Rumänien
AUG	AC-Seminar für Singapur, Ukraine, Mexiko und Northwest
SEP	Moskau Hyatt Presentation
OKT	AC-Seminar Russland
NOV	Mit Kaanya in Moskau auf der Intercharm
NOV	Sofia Beauty Expo
DEZ	Gulf Tour für Klara Doert in UAE, Bahrain, Jordanien und Libanon

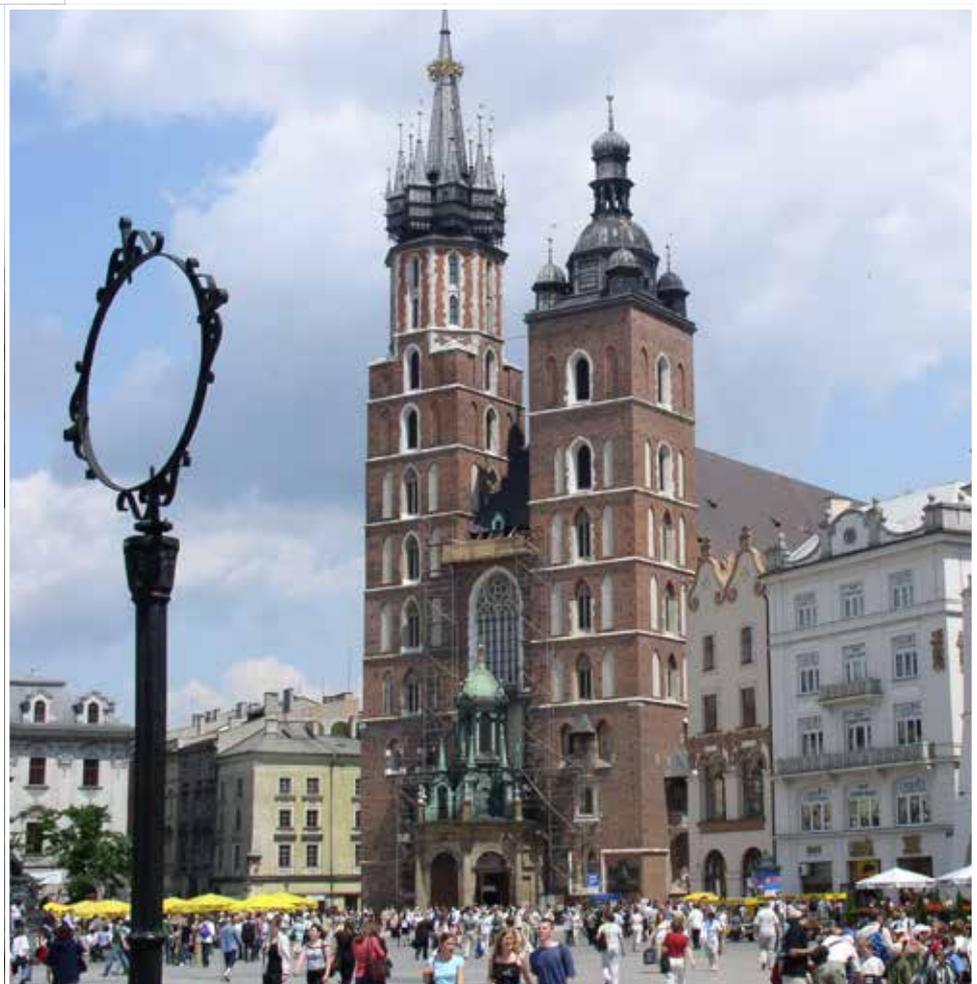


*Elka und Kater Whisky  
- und mit Heika und  
Freya aus Brüssel -  
Unten bei Claudia am  
Zürichsee - Herr Kühn  
und Frau Compes von  
Neocos in Höxter.*





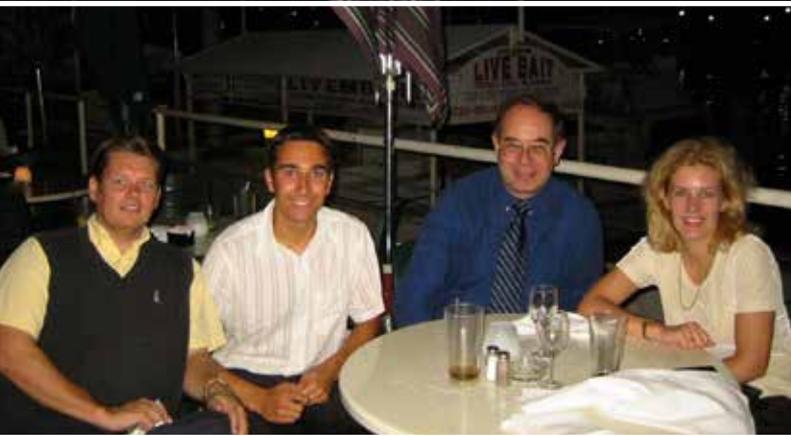
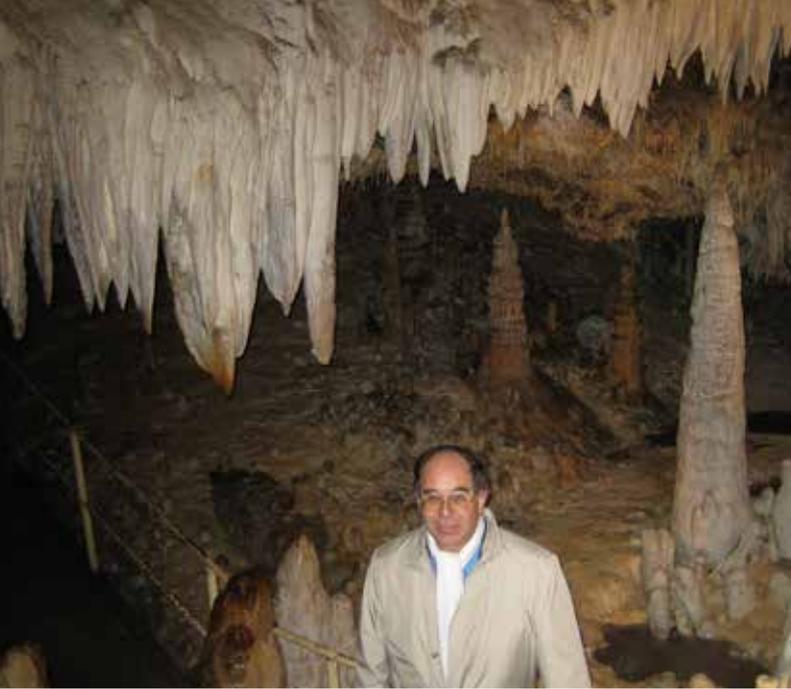
2004 auf Rügen mit Müllejans - mit Jose Luis in Torremolinos - mit Stanislaw Calka in Krakau und Krynica.





2004 Oben in Torremolinos - und in Gibraltar - unten Elka in Görlitz auf dem Marktplatz und an der Rathausstreppe - Rechts mit Uli und Antje in Dubai





2004 oben Takis aus Zypern - Naser aus Jeddah - Ana Moreno aus Sao Paulo - Team Slowakei in Aachen und unten US-Meeting in Irvine (CA)



2004 National Marketing Meeting USA in Irvine mit allen Distributoren und Mexiko. Unten Teilnehmer am International Meeting in Singapore mit Jimmy (TW), Josephine (SG) Dr. Anh (VN), Cynthia (MY), James (HK), Yozo Nita (JP) Noel Turner (NZ) Efendi (ID) und Jim Evans (AU)





2. International Marketing Meeting Asia Pacific in Singapur 2/2004 - Unten Emil und Bohumila Christoph(ova) sowie zu Besuch in Quebec bei Familien Jean Brien - vorne im Bild Sohn Pascal





2. Internationales Marketing Meeting Europe in Bologna in 4/2004 - Unten Seminarteilnehmer in Aachen: Priit und Inna Tamvee (EE) sowie Lena und Thasos Vassiliades (CY) - Josef Müllejans und Praktikant Peter Rosenberg aus Turku.





2005 Mit „Little Lena“ aus Moskau - mit Tatjana - Internationales Seminar mit England, Schweden, Rumänien, Bulgarien und Ungarn Unten Team Deutschland mit J. Korte und C. Heinicke





2005 Besuch bei Nikolai in Schukowski - darunter mit Dr. Reich von Kaanya Cosmetics in Berlin - Hallenbau Hirzenrott - mit Yozo in Tokyo. Bauarbeiten für die Halle Hirzenrott

