



KAPITEL 10

2007 – 2012

JAHRE DER VOLLENDUNG

1. Das Jubiläum und die Krise - Eine Berg- und Talfahrt (2007 - 2009)

Das Jahr 2007 sollte ein besonderes Jahr in unserer Firmenchronik werden.

Schon Anfang Januar weilte ein kleines Team der Mitarbeiterinnen unseres neuen Partners aus Irland bei einer Grundausbildung in Aachen. Dieses Intensivseminar leitete noch einmal Jutta Janzen. Auch Alida Geller, die Ex-Frau unseres ukrainischen Vertreters Rudolf Geller, die jetzt in Israel lebte und dort die Distribution übernommen hatte, veranstaltete ein großes Seminar in Tel Aviv. Es war die erste Veranstaltung von Janssen cosmeceutical in diesem Land und eine große „Produkt-Registrierungs-Arie“ war diesem Event vorausgegangen.

Im Februar baten uns unsere russischen Partner und Freunde, sie bei einer Veranstaltung in Berlin zu unterstützen, was wir natürlich gerne machten. Balance Cosmetic Group reiste mit ihren besten Kunden jedes Jahr in ein anderes Land in Europa und hatte dieses Mal Berlin ausgesucht. Ich selbst konnte dort einen Vortrag halten und einige neue Produkte vorstellen. Elka, die auch mitgereist war, begleitete die Belegschaft u einem Besuch nach Potsdam.

In den USA organisierten wir ein ‚National Marketing Meeting‘. Die Veranstaltung fand vom 16. bis 18. Februar im Crowne Plaza Buckhead in Atlanta stattfand. Auch Ulrich war natürlich mit von der Partie. Zwischendurch hatte uns auch Maria Konstantaridou in Aachen besucht, sie war die neue Vertriebsleiterin und Chefkosmetikerin in Griechenland. Mit der Umsatzentwicklung in diesem Land waren wir nicht so recht zufrieden, auch die Kommunikation mit der Vertretung war schlecht. Wir hofften, dass dies mit Maria nun anders werden würde.

Emil und Bohumila schickten uns im März wieder Grüße aus Prag, wo sie, wie immer, an der Kosmetikmesse teilnahmen und auch wir von Janssen cosmeceutical hatten natürlich unseren Auftritt in Düsseldorf. Weil es ein Jubiläumsjahr war, hatten wir uns auch einen neuen Stand ausgedacht, ganz aus Holz, sehr imposant und ein Blickfang in der Messehalle. Kurz vor der Messe schulten wir in einem Seminar in Aachen unsere neuen Geschäftspartner aus Kroatien. Kroatien hatten wir als neues Land gerade hinzugewonnen, Ergebnisse gab es allerdings noch nicht. Auch Teilnehmer aus den USA waren bei diesem Seminar dabei. Sie kamen aus allen sechs Vertretungsgebieten dieses Landes. Schließlich war auch Naser Al Harbi aus Riyadh mit von der Partie.

Von Düsseldorf ging es aber gleich weiter nach Bologna zur Kosmetikmesse Cosmoprof. Unsere italienischen Partner hatten zusammen mit dem Einrichtungshersteller Renato Fabbri aus San Marino einen wunderbaren Stand aufgebaut, zur Schaustellung unserer Produkte und den eigenen Institutseinrichtungen. Vor allem die Massageliegen sollten über Interbeauty, der italienischen Vertretung, vertrieben werden.

GRÜSSE
AUS DER
GANZEN
WELT



Im Monat April erreichten uns Grüße von Ereignissen aus der ganzen Welt: Da gab es eine Messe in Dublin, in Guang Zhou wurde ein Seminar abgehalten, in Melbourne fand mit Krestyna Batty die große Galaveranstaltung mit Miss Australia statt und weitere Messen gab es in Almaty in Kasachstan sowie in Istanbul. Den Vertrieb in Kasachstan hatten wir an Rihard Akmentins übertragen, der ursprünglich die kleinen Märkte in Lettland und Litauen bearbeitete. Diese weitere Lizenzvergabe sollte uns noch einigen Ärger einbringen, vor allem bei unseren russischen Freunden.

Auf den Messen in Guang Zhou, Tokyo und Shanghai war Klara Doert aus den USA zur Unterstützung unserer Geschäftspartner angereist. Unser Freund Ken He war inzwischen in ganz China aktiv, so in der Kurstadt Hang Zhou und in der Stadt, in der die Firma ihren Sitz hatte, nämlich in Shen Zhen. Dort besuchte Klara an mehreren Tagen auch verschiedene Salons, die in ihrer Dimension unsere europäischen Vorstellungen bei weitem überstiegen. Die Messe in Dubai hatten wir zwar durch die Buchung im deutschen Pavillon mitgemacht, persönlich waren wir aber nicht dort anwesend. Es waren ganz einfach der Termine zu viele.

So kam der Monat Juli, in dem traditionell inzwischen der International Aesthetics Congress & Spa Conference (IACSC) in Las Vegas stattfand. Auch hier war diesmal niemand aus Aachen dabei, aber Jennifer aus Atlanta versammelte die gesamte Vertretermannschaft aus den USA dorthin und Klara war ja auch noch zur Stelle. Sie hatte inzwischen ihre Green Card bekommen, allerdings nicht dank ihrer kostenintensiven Bemühungen, sondern durch ihren glücklichen Gewinn bei der jährlichen Lotterie.

Aber in Aachen hatten wir ja schon anderes im Sinn.

Die Jubiläumsfeier in Aachen

Das Jahr 2007 war das Jahr des 10-jährigen Firmenjubiläums der Janssen cosmeceutical GmbH. Schon zu Beginn des Jahres hatte ich mir ausgedacht, dass ich dieses Ereignis gebührend feiern wollte, denn wir hatten es mit einer kleinen Mannschaft geschafft, ein weltweit umspannendes Netz von Vertretungen aufzubauen, und dies in nahezu siebzig Ländern der Erde. Natürlich waren nicht alle diese Partner bedeutend, aber irgendwie unterschwellig hatte bei mir schon immer der Gedanke gestanden, fremde Länder und Kulturen an mein Unternehmen zu binden. Die Kosmetikerin eignete sich meiner Meinung nach hierzu am allerbesten, hatte ich doch diesen Beruf und dieses Gewerbe in all seinen Facetten in allen Ländern dieser Welt kennengelernt. Dabei war es einerlei, ob diese Länder und seine Menschen arm oder reich waren, christlich oder muslimisch, europäisch oder asiatisch, männlich oder weiblich. Ich erlebte, wie wir mit unseren Produkten und Behandlungen zufriedene Kleinunternehmer, emanzipierte Frauen, tüchtige Therapeuten und viele andere engagierte Gewerbetreibende glücklich machten, egal, wie die sozialen Umstände auch waren.

Insofern war ich vor allen Dingen jetzt damit beschäftigt, dieses Fest vorzubereiten, ich wollte alle Kunden nach Aachen einladen und eine kleine Woche in Deutschland bewirten, auch um mich für die gemeinsamen Anstrengungen der Vergangenheit zu bedanken. Die Feier sollte in der Woche des 21. Juni stattfinden, auch weil dieser Tag der Geburtstag von Elka war, wo ich die Gäste zu mir nach Hause einladen wollte, ohne dass ich wusste, wie viele überhaupt kommen würden. Während ich mich um die Einladungen selbst kümmerte, merkte ich doch bald, dass ich mir für die Organisation des Festes professionelle Hilfe holen musste. Die Eventmanager von Domset in Köln organisierten deshalb für mich eine Rheinschiffahrt von Mainz nach Köln in zwei Tagen. Ich selbst bereitete unsere Tagung in Aachen vor, sowohl im Betrieb als auch im altherwürdigen Ballsaal des alten Kurhauses zu Aachen. Dieser Galaabend war ein weiterer Höhepunkt, ebenso die Geburtstagsfeier in Hauset im Garten unseres Anwesens.



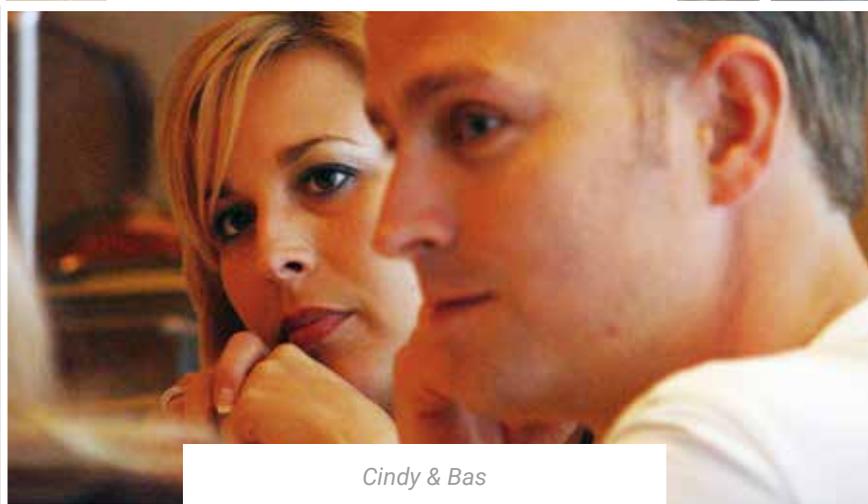
Emil und Bohumila (CZ)



Icon Jutta Beck (San Antonio)



Rudolf & Natasha (UA)



Cindy & Bas



Kalen & her mother Michelle



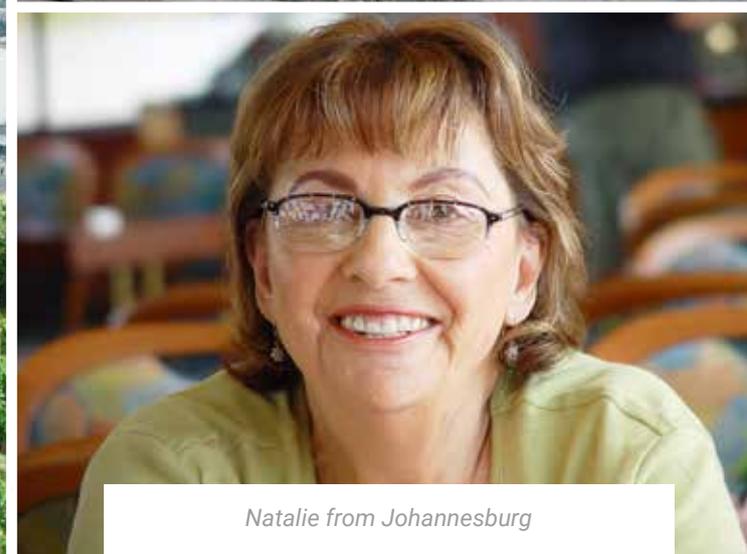
John & Krestyna Batty (AU)



Martina & Martin Richter (SE)



Am Niederwalddenkmal oberhalb Rüdesheim



Natalie from Johannesburg

Vom Geschäftlichen aus gesehen hatte ich mir mit meinem Marketingteam vorgenommen, eine neue Serie als Luxuserie unseres Hauses aus diesem Anlass vorzustellen, die Luxuserie *Dr. Roland Sacher*, benannt nach ihrem Créateur, dem Inhaber des Labors, der nahezu alle unsere Produkte entwickelt hatte. Das Design dieser Serie und die werbliche Kommunikation entwarf die Agentur *Wincommunication*, eine der führenden Agenturen Rheinland.

Um es gleich vorweg zu nehmen, das Fest wurde ein großer Erfolg. Von den geladenen Gästen waren 56 Länder aus allen Kontinenten vertreten, insgesamt 120 Personen. Wir trafen uns alle, sorgfältig organisiert, in einem *Art Hotel* in Mainz, wo wir am 18. Juni 2007 das Schiff des Reeders Merkelbach bestiegen, um von dort erst vorbei an Rüdesheim zur Festung Ehrenbreitstein zu fahren. Wir übernachteten am Deutschen Eck in Koblenz und am nächsten Tag ging es zur Burg Rheinstein bei Trechtingshausen, unweit von Bingen. Mit einer Führung konnten wir vom Schlossturm den Blick über das wunderschöne *Weltkulturerbe Mittelrhein* schweifen lassen. Der letzte Teil der Flusskreuzfahrt brachte uns nach Köln, wo natürlich der Dom ebenso auf dem Programm stand wie auch ein deftiges Essen im Kellergewölbe bei *Früh* in der Nähe des Doms.

In Aachen war am ersten Tag die Vorstellung der *Dr. Roland Sacher* Luxuserie ein voller Erfolg!

Ein besonderes Event war auch die Abfolge von vier Workshops in unserem Hause, in die wirklich alle Mitarbeiter eingespannt waren. Die Produktentwicklung dank der Unterstützung von Dr. Sacher, der ein kleines Labor aufgebaut hatte; das Lager und die Logistik, wo wir unsere Effizienz in diesem Bereich unter Beweis stellen konnten; die Werbekonzepte und Marketingaktivitäten, die wir zur Unterstützung unserer Kunden noch einmal darstellten sowie auch die Technik des Internets und die Kommunikation.

Anlässlich von Elkas Geburtstag am 21. Juni brachten wir dann die ganze Reisegruppe nach Hauset, in mein Heimatdorf am Rande des Aachener Waldes, und feiern dort mit 150 Gästen ein feuchtfröhliches und musikalischen Fest. Alles wurde im Film als Souvenir festgehalten und den Teilnehmern vor der Abreise am nächsten Tag mit unserem Chronikbuch zum 10-jährigen Firmenjubiläum übergeben.

Noch im gleichen Jahr feierte auch ich meinen 60. Geburtstag, den allerdings erst im Oktober. Das Geschäftsjahr selbst endete mit einem Umsatz von 7.142.900 € was eine Steigerung von 22 % im Vergleich zum Vorjahr war. Auch im Folgejahr sollten wir noch einmal die Früchte dieser Anstrengungen ernten mit einer deutlichen Umsatzsteigerung von nochmal 11 % auf über 8 Millionen €.

Wir ernteten allerdings auch einige Jahre später die Gewalt des Finanzamtes, denn bei der Betriebsprüfung 2008 / 2009 wurde nur ein Teil der Kosten anerkannt und es kam zu einer Steuernachzahlung.

Im Anschluss an das Jubiläumsfest schulten wir noch das Team von Marcia Gerhardt aus Brasilien, die wir als Expertin zu unserer Distributorin auserkoren hatten. Sie besaß ein großes Institut in Petrópolis, der alten Residenz des Kaisers, oberhalb von Rio gelegen.



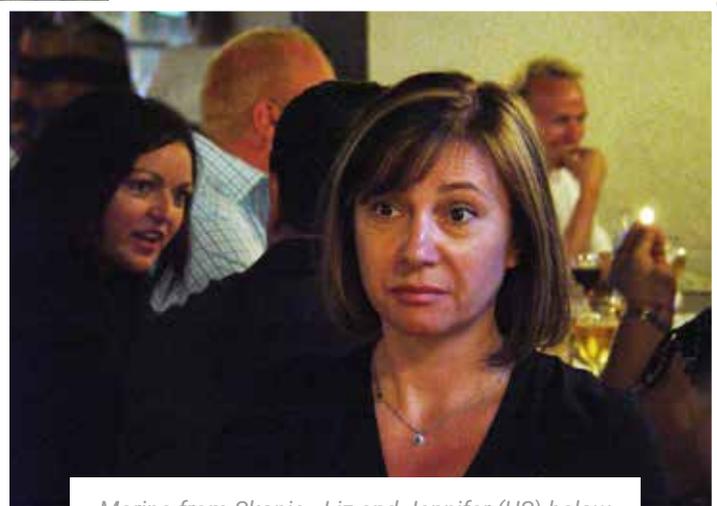
LUXUSERIE DR. ROLAND SACHER



Lorelei am Rhein bei St. Goarshausen



Oleg from Moscow and Marina from Moldova



Marina from Skopje . Liz and Jennifer (US) below

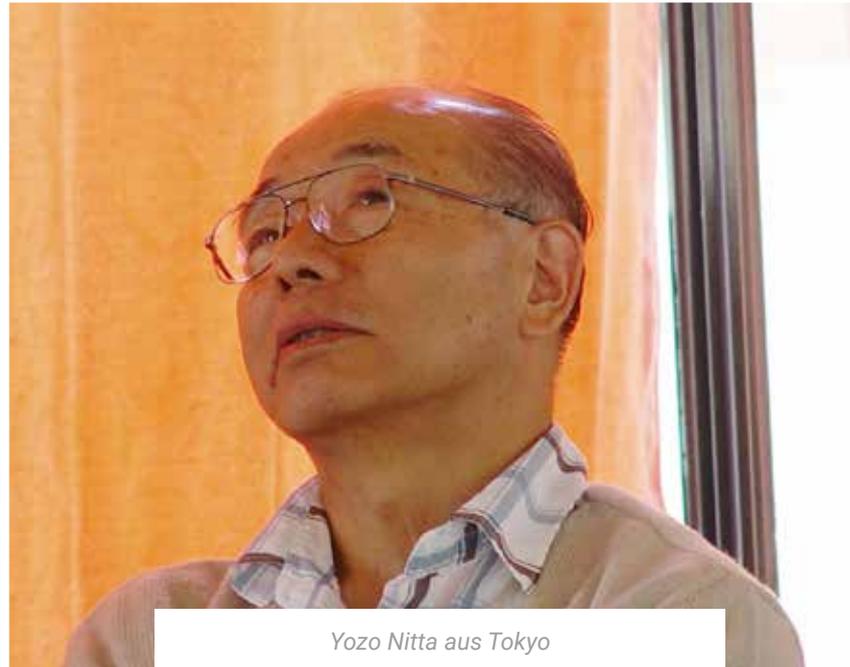




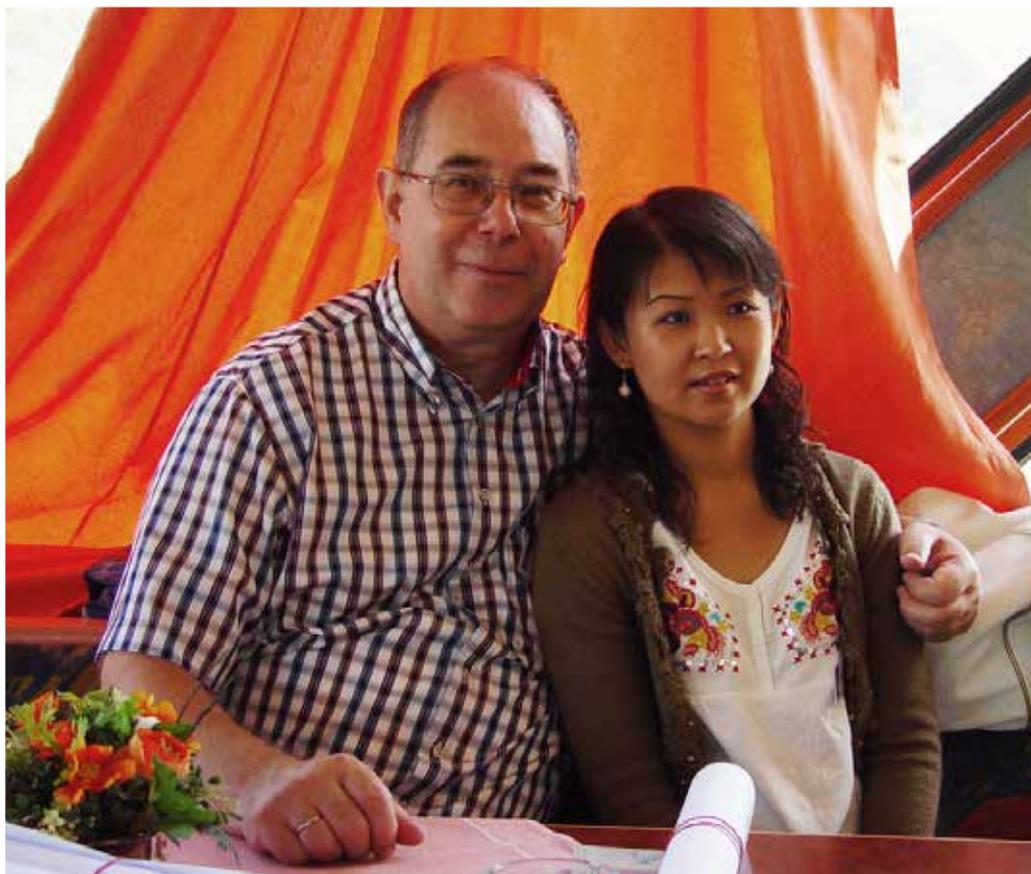
Carmela und Sergio (CH)



Alfred Sima und seine Gattin



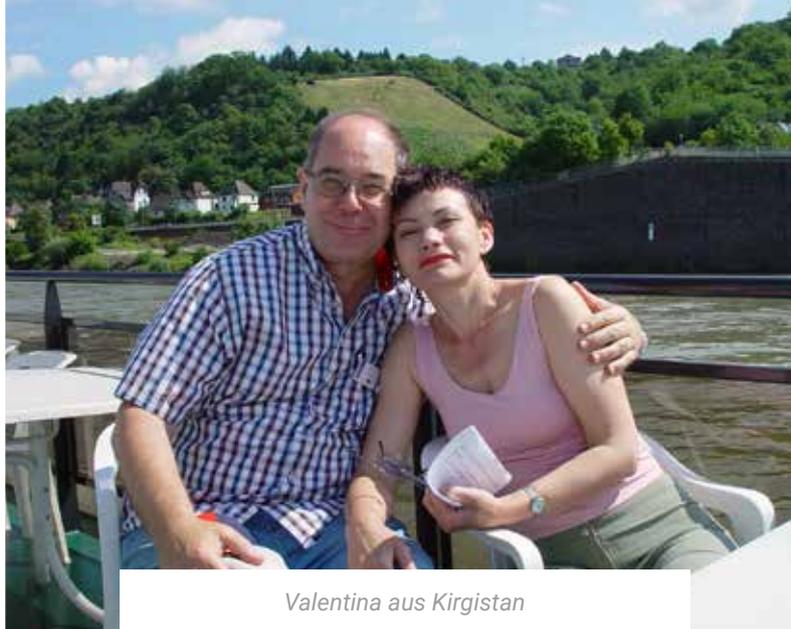
Yoza Nitta aus Tokyo



*Vicky from Beijing - right above Josephine from Singapore
Oxsana and daughter from Ashgabat (TM)*



Inna und Priit (EE)



Valentina aus Kirgistan



Krestyna (AU) und Natalie (ZA)



Dr. Babak (IR) und Ali (stehend)



Rechts Gürsel (TR) und Naci (UK)



Die Gulsara Sisters aus Azerbaijan



Irma Betanzos (MX) und ihr Mann





Kön Panorama - Einkehr im Früh - Tünnnes un Schaal



Jürgen und Roswitha Korte (DE)



Yozo Nitta (JP) and his wife





Im Juli gingen die Ereignisse ungebremst weiter. Ich hatte mich noch nicht ganz von den Feierlichkeiten erholt, als ich eine Reise nach Zentralasien begann und zwar zunächst nach Bischkek in Kirgistan. Eine der drei Damen, die hier die Firma Global Trade führten, war bereits in Aachen auf dem Jubiläum zu Gast gewesen, Valentina. Die beiden anderen, Irina und Olga, lernte ich erst in Bischkek kennen. Irina sprach sogar

etwas deutsch. Die Frauen hatten einen Großhandel im Ort, wo sowohl Kosmetikerinnen als auch Verbraucher kaufen konnten. Leider reichte die Zeit nur zu einem kurzen Besuch, sie brachten mich dann zur Grenze nach Kasachstan, wo Rihard Akmentins mich abholte, um mit mir nach Almaty zu fahren. Er hatte sich inzwischen hier ganz gut eingerichtet, aber das Geschäft blühte noch nicht so recht. Sein Partner war deutschstämmig, sprach zwar kein Deutsch, hatte aber eine Ausreisegenehmigung für Deutschland, die er nie benutzt hatte.

Deshalb blieb uns nichts anderes übrig, als ein gründliches Fest zu feiern in seiner Datscha, und dann weiter nach Usbekistan zu fliegen, nämlich nach Taschkent. Hier hatte ich einen Messestand auf der Beauty Usbekistan gemietet und suchte drei Tage lang nach einem potentiellen Distributor. Die Wahl zwischen den drei Kandidaten fiel mir nicht leicht, eine Entscheidung würde ich erst später in Deutschland treffen. Ich nutzte allerdings die Zeit für einen Ausflug zu den Kulturgütern entlang der Seidenstraße und konnte somit auch einen Eindruck vom kulturellen Reichtum dieses Landes gewinnen. Zum Leid der Menschen wird es diktatorisch regiert.

NACH CHINA MIT JOSEF

Im August hatten wir nur ein einziges Seminar in Aachen, diesmal mit England, wo Robert Eaglestone die Vertretung unserer Inspira Produkte übernehmen wollte. Er bediente die medical spas in England, für uns sowieso ein neues Terrain. Robert behelligte uns oft mit Schulungen, aber lange Jahre kam nichts dabei herum und auch seine Finanzdecke war recht dünn.

Hatte im August Krestyna noch die Messe in Sydney besucht, so erhielten wir im September Nachricht aus Johannesburg, aus Prag und aus Belgrad. In Belgrad hatte die schon etwas ältere Janina Mikovic einen Stand gebucht. Sie war einmal Herausgeberin der Zeitschrift *Nouvelles Esthétiques* in Serbien gewesen und hatte somit gute Kontakte. Allerdings kaufte sie nur immer in Kleinstmengen ein.

Zu meinem Geburtstag im Oktober und ich die Familie nach Jurmala in Lettland ein, in das Hotel Baltic Beach, wo wir auch mit unseren Produkten vertreten waren. Aber in dem Monat geschah in der Janssen Welt noch sehr viel mehr: Messen in Brüssel, Teheran, Mailand und vor allen Dingen Moskau waren die Highlights. Parallel fand auch noch ein russisches Seminar in Aachen statt, für unserem größten Kunden. Ihm stand dies sicher mindestens einmal im Jahr zu.

Der November war aber nicht minder aktiv. Neben einem Seminar in Jakarta, zu dem Klara aus Los Angeles angereist war, gab es die Messen in Hong Kong, in Madrid und in Damaskus. Diese letzte Messe hatten wir gesponsert und unsere freiberufliche Mitarbeiterin Karina Zawierucha war dorthin gefahren. In Syrien war eine russische Kosmetikerin, Zinovia, zeitweise sesshaft geworden, ähnlich wie andere Russinnen dies in Märkten des Mittleren Orients getan hatten. Zinovia war mehr als bemüht, die Produkte zu importieren. Ich selbst nutzte das Monatsende zu einem Besuch bei unserem belgischen Partner Stephan Devloo in Gullegem. Er arbeitete zwar schon viele Jahre mit uns, machte aber keine so richtigen Fortschritte.

Den Besuch der Messe in Hong Kong hatte ich diesmal verbunden mit einem Abstecher nach China, zu dem ich auch meinen Freund Josef Müllejans mitgenommen hatte, der auf diese Art und Weise China einmal kennenlernte. Obschon Josef über Jahre in Berlin arbeitete, hatte er uns trotzdem immer geholfen, vor allen Dingen mit seiner Leasingfirma, wenn es um besondere Anschaffungen ging. So gesehen schuldete ich ihm stets etwas und auf diese Art und Weise konnte ich mich revanchieren.

Auf der Messe in Guang Zhou trafen wir auch wie immer Efendi aus Indonesien, unsere russischen Freunde Tatjana und Oleg und die Partnerin aus Singapur, Josephine Tan. Ken hatte uns dann auch noch auf eine Tour in seine Heimatstadt Jiangmen mitgenommen, sein Vater wohnte immer noch dort.

Zur ersten Messe in Slowenien kam es im Dezember, als Reinhard und Renate Beimel dorthin reisten, um einen Distributor zu suchen. Die Messe fand in Celje statt und auch Reinhard hatte später die Qual der Wahl zwischen drei Kandidaten. Wir entschieden uns später für Simona Zupancic, nachdem sie uns auch noch einmal in Aachen besucht hatte. Renate reiste noch nach Taschkent, um unseren frisch erkorenen Distributor, die Firma Gerus, zu schulen. Diese Aktivitäten krönten ein turbulentes Jahr.

PERSONAL:	Gaus Katharina (2.4.), Beckers (16.8.), Radovic (1.10.), Beimel (1.10.), Gonschorek (16.11.)
UMSATZ 2007:	6.708.650 € / Ertrag 205.504 €
LÄNDER:	Armenien, Syrien, Iraq, Cambodia (neu), Israel schon 2006
NEUE ARTIKEL:	„Dr. Roland Sacher“

Das Jahr 2008 in seinen Ereignissen und Entwicklungen

Das Jahr 2008 war das bis dahin erfolgreichste in unserer Firmengeschichte, ich habe es schon an anderer Stelle erwähnt. Es war auch das Jahr, in dem die Finanzkrise ausbrach, eine internationale Krise, die auch unser Geschäft beeinträchtigte. Ich hatte mich schon 2005 und 2006 um eine Kreditlinie bemüht, vor allen Dingen, weil die Zahlungen aus Amerika ausblieben und das enorme Wachstum in Russland einen hohen Finanzbedarf aufwarf. In den Jahren 2007 und 2008 wurde dieser Bedarf an Cash Flow immer größer, unsere Hausbank stimmte aber einer Erweiterung des Kontokorrentkredits stets zu.

Im Januar weilte unser französisches Team in Aachen, Pascal Jourdan und Elodie d'Astelle. Elodie war eine Kosmetikerin aus Paris, libanesischen Ursprungs, die Pascals Schulungen übernommen hatte. Sie wurde jetzt in Aachen noch einmal von uns in alle Feinheiten unserer Produkte und Behandlungen eingeweiht.

Ulrich und ich reisten im Februar wiederum nach Atlanta, wo erneut ein National Meeting stattfand. Allerdings ging es neben der Information über Marketing-Aktivitäten vor allen Dingen über unsere zukünftige Vertriebsstrategie, denn die Entwicklung in den USA war nicht zufriedenstellend, wie wir an anderer Stelle noch erklären. Wir wollten jetzt keine Vertreter mehr auf unserer Gehaltsliste in den USA, sondern nur noch freie Vertreter beschäftigen. Dies wollten wir allen betroffenen Personen erläutern und dann noch im Laufe dieses Jahres eine Entscheidung treffen. Im gleichen Monat reiste ich nach Norwegen, wo wir gerade auch einen neuen Distributor gewonnen hatten, die Firma Esthetica mit Sveinung Mitseim und Katrine. Die Messe war ein guter Anfang, und ich hatte Gelegenheit, den Sohn meines früheren Babor-Partners Tjostolven noch einmal wiederzusehen.

DAS JAHR DER FINANZKRISE





Tatjana Birjukowa



Kate Wind mit Jutta Janzen



Oleg Harkow und Maria



Gabriella, Riccardo (IT) Renato, Elisabetta (SM)



Gabriella und Riccardo (IT) and Renato Fabbri



Jutta and Ed Beck (San Antonio, TX)



BRICS partner from Russia, India, China as well as USA



Lena and Tatjana (Russia)



Bas und Cindy (NL) mit D. Sacher



Elkas Geburtstagsfeier









Elkas Geburtstagsfeier in Hauset Flög am 21.6.07



TAG DER OFFENEN TÜR IM „DAS SPA“ ROETGEN

Im März folgten traditionell die Messen in Düsseldorf und Paris, die für uns schon Routine geworden waren, auch und vor allem, was die Logistik betraf. Trotzdem war es immer ein wichtiges Event, hier wie dort. Auch die Messe in Guang Zhou reihte sich nahtlos ein, aber wir konnten nicht überall hinreisen und Ken machte dies schon ganz professionell.

Zur gleichen Zeit begab sich Renate Beimel zu einem Seminar nach Portugal und besuchte mit unserer Vertretung mehrere Städte. Im gleichen Monat waren auch die ukrainischen Kunden bei uns in Aachen zu Gast. Rudolf Geller entwickelte sich auch von Jahr zu Jahr besser, sodass er immer für diese Incentive-Reisen bei uns anklopfte.

Im Mai flog Reinhard nach Korea und Japan. In Korea besuchte er unseren neuen Distributor Herrn Kyu, dem die Firma CTK gehörte. Dann ging es weiter zur Messe nach Tokyo und zum Treffen mit Yozo Nitta. Yozo war auch zum Jubiläum in Aachen gewesen, wir hatten ihm noch ein schönes Programm in Brüssel geboten, wobei mir auch Peter, Elkas Bruder, sehr half. Einen ersten Auftritt in Dänemark machte für uns Renate Beimel, auf der Kosmetik-Fachmesse in Kopenhagen. Trotz einiger Kontakte ist es uns aber bis heute nicht gelungen, in Dänemark einen Distributor zu finden.

Ulrich zog es im Juni mit mir erneut zur Messe nach Las Vegas. Wir wollten mit unseren Vertretern die Gespräche fortsetzen, die wir im Februar begonnen hatten. Inzwischen hatten sich auch Liz und Sina entschieden, als Distributor zu arbeiten und nicht mehr als Vertreter. Da auch Ken He mit einer chinesischen Partnerin aus Los Angeles eine neue Firma in LA gegründet hatte, waren wir nun in allen Gebieten der USA mit einem Distributor vertreten. Das sechste Gebiet, nämlich Southeast, wurde ab jetzt von Jennifer bedient. Sie hatte mit ihrem Lebensgefährten Victor den Einstieg in die Distribution beschlossen. Noch im Juni führten wir in Aachen ein Seminar mit amerikanischen Kundinnen durch und sogar aus dem Iran schickte man uns Bilder von einer Messe, die Dr. Babak Jabbabarian dort besucht hatte.

Erst im August ging es in unserem Schulungsprogramm weiter, wir hatten noch einmal Naci Gul-san zu einem Seminar nach Aachen eingeladen, da auch im Königreich die Geschäfte nur schleppend vorankamen. Er war zwar rührig, aber nur in kleinen Schritten erfolgreich. Im September schickte uns Metaxia von Aesthetics Plus Grüße von der Messe in San Francisco, der Face & Body, wo sie Janssen prominent ausgestellt hatten. In Aachen empfing das Team die Kunden aus Weißrussland zu einem Incentive-Seminar. Steigende Umsätze rechtfertigten dieses Sponsoring.

Ende September flogen Dr. Sacher und ich gemeinsam nach China, auf Einladung von Ken He von Million Way Investments, der dies schon lange gewünscht hatte und diese Tournee durch fünf Städte organisierte. Dr. Sacher wurde von seiner Lebensabschnittsgefährtin begleitet, denn er hoffte auch etwas von diesem Zauber Chinas erfahren zu können. Das gelang aber nur teilweise. Die Etappen unserer Reise waren Shenzhen, Guang Zhou, Sozhou, Hang Zhou und Shanghai. Die meisten Teilnehmer an unseren Präsentationen hatten wir in Shenzhen und Guang Zhou, allerdings waren wir etwas enttäuscht über Shanghai, wo der Zulauf sich in Grenzen hielt. Somit glaubte ich, hatten wir nicht das Maximum aus dieser Reiseveranstaltung herausgeholt.

Der Oktober war wieder ein traditionell ereignisreicher Monat mit Messen und Seminaren in Brüssel, in Bukarest, Zagreb und in Tallinn. Renate Beimel war nach Bukarest gereist, um der Vertretung von Monica und Daniel auf die Beine helfen. Ihr Bericht war eher ernüchternd. Brüssel war nun schon der ziffache Versuch, mehr Kunden an Land zu ziehen, aber in Belgien änderte sich nichts. Zagreb war eine Veranstaltung unseres Kunden dort, auf der Frau Beimel ihre Künste einem größeren Publikum beibrachte. Fortschritte machten aber auch die Partner Gatta vitalis mit Vesna als Chefin nicht wirklich. Die Messe in Tallinn hatte schon zu Beginn des Monats stattgefunden, diesmal allerdings ohne unsere direkte Beteiligung.

Die Firma organisierte einen Tag der offenen Tür in unserem Spa im Saunadorf Roetgen Therme. Das Spa hatten wir zwar schon nach monatelanger Bauzeit im April eröffnet, eine richtige Feier hatten wir dann im Oktober vorgesehen. Für dieses Spa hatte die Firma ein neues Team eingestellt, bestehend aus festangestellten und freiberuflichen Mitarbeiterinnen. Zu den Angestellten zählten als Spa Managerin Cornelia Funke, die aus Dresden stammte, sowie die Therapeuten Monika Beckers, Margarete Gonschorek und Angelina Vonhoff. Wir scheuten keine Mühen und Kosten, um „Das Spa“ auf die Beine zu stellen, auch durch Werbung in Radio und Fernsehen, es war aber so, dass wir die Kosten über Monate nicht decken konnten. Im ersten Jahr war dies noch nicht so schlimm, aber es musste versucht werden, einen Umsatz von 10.000 € pro Monat zu erreichen, um zumindest eine schwarze Null zu schreiben. Zurzeit lagen wir bei 5.000 bis 6.000 €. Herr Papas, der Eigentümer der Therme, von dem wir die Räume gemietet hatten, und der keinen Cent für die Renovierung der maroden Einrichtung gezahlt hatte, erwies sich zumindest insofern als nicht kooperativ, als er wenig dazu beitrug aus diesem Schmuckstück von Wellness-Oase ein partnerschaftliches Geschäft zu machen.

Im November flog Renate Beimel nach Bishkek zu einer Seminarreise und sie war genauso begeistert wie ich damals. Die drei Mädels arbeiteten professionell und vor allen Dingen erfolgreich und das Land, sicher nicht vom Wohlstand gesegnet, wurde auch für uns eine interessante Umsatzgröße.

Messeveranstaltungen in Riga, in Seoul und in Sofia waren die weiteren Ereignisse dieses erneut intensiven Monats. Bonivito in Bulgarien war auch einer jener Partner, die keine so richtigen Fortschritte machten, genau wie Rumänien. Aber auch Korea hinkte weit hinter den eigenen Erwartungen zurück, Mr. Kyu brachte diesen Markt nicht so recht voran, zumindest nicht besser, als wir es vorher gedacht hatten.

Im Dezember reisten Reinhard und ich dann noch einmal nach Moskau, um an der Firmenweihnachtsfeier von Balance Cosmetic teilzunehmen, Es war ein sehr schönes Fest mit allen Angestellten, einigen Vertretern und Freunden in entspannter und fröhlicher Atmosphäre. Ein gelungener Abschluss für ein erfolgreiches Jahr, auch für das russische Team.

PERSONAL:	Bernd Grassmann ab 1.4.2008, Lutz Schumacher (Azubi) ab 1.8.2008, Cornelia Funke ab 11.8.2008
UMSATZ 2008:	€ 7.918.318 € / Ertrag € 179.449
LÄNDER:	Slowenien (Stelinka), Georgien (Power & Beauty), Ungarn (Janssen Hungary), Aruba (Beauty Vision)
NEUE ARTIKEL:	Dr. Roland Sacher extension, Ultime Secrets relaunch, Wellness ritual „Eifel Moor“, Opus Gratia daily use

Der Umsatz des Jahres 2008 war, wie schon eingangs erwähnt, der bisher höchste in der Firmengeschichte. Er betrug knapp 8 Mio. €, genau waren es 7.928.600 €. Der Gewinn vor Steuern lag bei 205.504 €.

Eine unerfreuliche Überraschung war, dass wir aufgrund unseres Umsatzwachstums in den letzten Jahren eine Betriebsprüfung des Finanzamtes ins Haus stehen hatten, die im Oktober begann und bis Weihnachten nicht abgeschlossen war, auch, weil die Prüferin gelegentlich verhindert war. Deshalb wurde diese Prüfung bis in 2009 hinein fortgesetzt und erst im April abgeschlossen.





Motive vom Galaabend im Großen Ballsaal des Alten Kurhaus in Aachen





**DR. ROLAND SACHER
MARKETING FOTOS**



Chronik der Ereignisse in 2009

Die ersten Wochen des Jahres 2009 standen ganz im Zeichen der noch andauernden Betriebsprüfung des Finanzamtes. Mit mehreren Unterbrechungen war die Prüferin nun schon seit dem Herbst bei uns im Hause, und nachdem zunächst nur die Jahre 2003 bis 2006 zur Prüfung anstanden, kam dann noch das Jahr 2007 hinzu.

Der schwierige Punkt war vor allen Dingen das USA-Geschäft, wo es viele Abschreibungen gegeben hatte, die nun rückgängig gemacht werden sollten. Auch mit einigen Ausgaben zu unserem Jubiläum in 2007 hatte man so einige Probleme. Am Ende wurde auch der Leiter der Abteilung für Konzernprüfungen (?) hinzugeholt. So sehr wir uns auch bemühten, die Entwicklung in den USA zu schildern, es blieb am Ende doch ein gewaltiger Batzen als steuerpflichtige Abgabe bestehen und auch die Hälfte der Kosten für das Jubiläum wurde gestrichen und musste nach versteuert werden. Somit kam es zu einer Nachzahlung für die Prüfungsjahre von über 100.000 €, ein Betrag, den ich nur durch eine Erweiterung des Kontokorrentkredits bezahlen konnte, zumal auch Ende 2008 die Finanzkrise ausgebrochen war und wir in den ersten Monaten des Jahres 2009 einen deutlichen Umsatzeinbruch verzeichneten.

Dies führte dazu, dass ich erstmals beim Finanzamt Kurzarbeit anmeldete, wohl mehr eine symbolische Geste, denn weniger Arbeit hatten wir nicht und der Nutzen war auch nicht bedeutend. Aber Kurzarbeit war ja in 2009 auch Mode in Deutschland.

Die Folgen der Krise merkten wir hauptsächlich durch geringere Bestellungen vor allem in den ersten Monaten des Jahres, wohl eine Schockreaktion, aber wir konnten diesen Rückschlag das ganze Jahr über nicht mehr aufholen. Wenn man die Aktivitäten betrachtet, so kann man verstehen, dass ich sage, die Arbeit war nicht weniger. Zwischen Januar und März waren wir an den Messen in Indonesien, in Brüssel, in der Slowakei, in Düsseldorf, in Guang Zhou, in Prag und in Bologna direkt oder indirekt beteiligt. Reinhard hatte Ende Februar und Anfang März eine Reise gemacht, die ihn nach Singapur und Indonesien zu unseren Vertretern Josephine Tan und Efendi führte. Josephine nahm jedes Jahr an der Messe *Beauty Asia* teil. Efendi gedachte nun endlich damit zu beginnen, die Registrierung der Produkte zu verwirklichen, was sich noch vorteilhaft auswirken sollte. So besuchte Reinhard mit ihm das zuständige Ministerium, um einmal Klarheit zu bekommen über das, was eigentlich an Dokumenten gefordert war. In Brüssel waren wir zum wiederholten Mal dabei, Fortschritte gab es allerdings nicht. Die Messen in Trencin und in Prag waren jedes Jahr im Februar und März, so wie diese in Düsseldorf und Bologna im März und April stattfanden.

Zum Valentinstag im Februar 2009 hatten wir zuvor ein zweites Spa errichtet und zwar im *Art Hotel Superior*, also dem Hotel, in dem wir auch stets die Gäste unserer Seminare unterbrachten. Wir hatten auch dort einiges investiert, um die Räume schön zu gestalten, insbesondere auch in einen „heißen“ Hamam-Stein. Cornelia Funke, unsere Spa-Managerin, hatte also nun zwei Spas zu führen und es war ihre Aufgabe, für das nötige Personal zu sorgen. Wir wollten allerdings keine weiteren Mitarbeiter einstellen, sondern nur mit freiberuflichen Kräften arbeiten. Angelina Vonhoff wechselte als Festangestellte von Roetgen nach Aachen Burtscheid.

In Bologna hatten wir in diesem Jahr noch einmal ein Internationales Marketing Meeting organisiert, denn es reisten in der Regel sowieso einige Distributoren dorthin. So kam es, das immerhin 15 Länder vertreten waren und wir vor allen Dingen die neue Marke „Suisse Absolue“ der Firma Inspira Cosmetics vorstellten. Ansonsten stand auf der Tagesordnung immer der laufende Plan der Marketingaktivitäten und auch hier gab es einiges zu berichten.



ZUM ERSTEN MAL KURZ- ARBEIT

EREIGNISSE, EVENTS, MESSEN UND REISEN VON 2007 - 2009

2007	2008
JAN	JAN
Erste Präsentation Janssen cosmetics in Tel Aviv durch Alida Geller	Meeting mit Pascal Jourdan und Team in Aachen
JAN	FEB
Schulung für den Neukunden aus Irland in Aachen	Messe in Oslo mit Estetica und Renate Beimel
FEB	FEB
Jubiläumsevent in Berlin von Balance Cosmetic: 5 Jahre Janssen Cosmetics Russia	Atlanta Seminar bei Jennifer Swinton
FEB	MAR
National Meeting in Atlanta mit Ulrich und Distributoren	Messen in Düsseldorf, Prag, Bukarest, Paris und Guang Zhou
MAR	MAR
Messen in Dubai - Prag - Düsseldorf - Bologna und Dublin	Erste Messe in Dänemark (Kopenhagen)
MAR	APR
Seminar für Gatta vitalis aus Kroatien und Adam Christoph, Gäste aus USA	Präsentationsseminar in Minsk mit Renate Beimel
APR	APR
Melbourne: Krestyna Batty sponsert Miss Australia	Seminar in Aachen für die Ukraine und Moldawien
APR	APR
Erste Messe in Almaty - Messe in Istanbul - Klara Doert in Tokyo	Renate Beimel zu Bioteam nach Portugal zur Kundenpräsentation
MAI	MAI
Klara Doert auf Tour in Shenzhen, Guang Zhou und Hang Zhou	Reinhard zu Messen nach Korea und Japan
JUN	MAI
Messe in Las Vegas und National Meeting mit Ulrich	Kopenhagen: erste Messebeteiligung mit Renate Beimel
JUL	JUN
Letzte Reise nach Rio de Janeiro zum Congresso Estetica	National Marketing Meeting Las Vegas mit Ulrich
JUL	JUN
Walther reist nach Bishkek (Kirgisien), Almaty und Taschkent (Messe)	Messe in Teheran mit Dr. Babak Jabbarian
SEP	JUN
Krestyna auf der Messe in Sydney, Melanie in Johannesburg, Emil in Prag	Seminare in Aachen für die USA und England (August)
SEP	SEP
Karina Zawierucha zum Seminar bei Janina Mikovic in Belgrad	Face & Body Show in San José durch Aesthetics Plus
OCT	SEP
Messen in Brüssel, Tehran und Mailand	Aachen Seminar für Belarus
OCT	SEP
Mit Ken He und Anthony nach Moskau zur Intercharm	Walther Janssen & Dr. Sacher touren mit Ken He durch China
NOV	OKT
Klara Doert auf Tournee in Jakarta	Kosmetikmessen in Brüssel und Bukarest
NOV	OKT
Walther mit Josef auf Reise nach Hong Kong, Guang Zhou, und Jiangmen	Tag der offenen Tür in DAS SPA Roetgen Therme
NOV	OKT
Messe in Damaskus mit Zinovia	Kosmetikmessen in Mailand, Tallinn und Philadelphia
NOV	OKT
Besuch bei Beauty D in Gullegem	Renate Beimel zum Seminar nach Zagreb (Kroatien)
DEZ	OKT
Messe in Celje: suche eines Distributors für Slowenien	Kirgistan: Kundenpräsentation by Global Touch in Bishkek
JAN	OKT
Meeting mit Pascal Jourdan und Team in Aachen	Cosmoprof HK, Messen in Riga, Seoul, Sofia und Lissabon (NOV)
	DEZ
	Weihnachtsfeier in Moskau

EREIGNISSE, EVENTS, MESSEN UND REISEN VON 2007 - 2009

2009

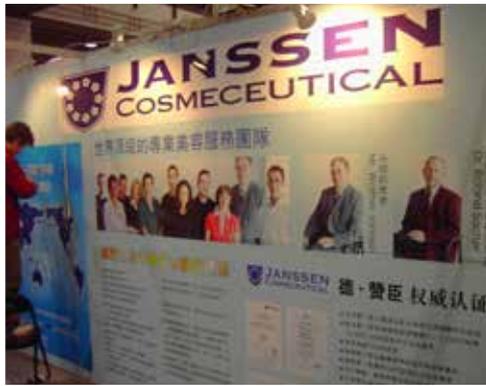
FEB	Reinhard zu den Messen in Jakarta (Indonesien) und Singapur	SEP	Aachen Seminare für Ungarn und dem russischen Dealer Stalker
MAR	Messen in Düsseldorf - Brüssel - Guang Zhou - Prag und Trencin (SK)	SEP	Renate zur Kundenschulung in Tallinn (EE), Beauty Messe in Prag
APR	Cosmoprof Bologna und Distributor Meeting (Inspira Präsentation)	SEP	Guang Zhou Int'l Beauty Expo mit Lola Acosta
APR	Ulrich auf der MBS Show in Chicago mit Elizabeth (Global Skin)	OKT	Seminar in Minsk für Kosmetikerinnen aus Georgien
APR	Walther zur Kundenpräsentation in Minsk (Belarus)	OKT	Besuch der Gesundheitsuniversität in Krakau mit Mateusz Calka
MAI	Messe in Japan mit Reinhard sowie New York mit Ulrich	NOV	Messe in Riga für Rihard Akmentins
MAI	Aachen Seminar für Ungarn, Norwegen, Finnland und USA	NOV	Cosmoprof Hong Kong und Asia Pacific Meeting
MAI	Kundenevent von Christoph Trade im Savannah Hotel von Znojmo	NOV	Renate zum Seminar nach Tel Aviv (Israel)
JUN	Eröffnung „Beautyworld“ in Jakarta sowie Beauty Expo in Stockholm	NOV	Aachen Seminare für Slowenien, Mazedonien, Belgien, Spanien und Portugal
JUN	Aachen Seminar für Belarus, Turkmenistan und Zypern	DEZ	National Marketing Meeting USA in Atlanta mit Renate
AUG	Video Dreh und Schulung der Dr. Sacher Massage mit Natasha	DEZ	Weihnachtsfeier im „Haus im Walde“
AUG	Aachen Seminar für die Schweiz		





In 2007 geht es rund, von oben links bis unten rechts: Seminar für Irland - Seminar in Tel Aviv mit Alida - Rihard in Almaty (KZ) - Russlandseminar in Berlin: the audience - the buffet - the speaker. Unten mit Tatjana und Lena - Dina und Natascha - Lena ganz sinnig - Messestand zum Jubiläum - Gastmasseurin „Little Lena“ - hier mit Bohumila - Schulung in Aachen mit Gästen aus USA und Kroatien und dem Berufsstart für Adam Christoph - Messe in Bologna - Maria Konstantaridou aus Athen mit Jutta in Aachen





Reihe 1: Messe Messe in Dublin - Little Lena - umschwärmter Dr. Sacher Reihe 2: Hang Zhou Seminar Bekanntmachung - Das Messteam in Prag - Krestyna und Miss Australia - Las Vegas Messe mit Sina - Klara's Promotion in Shenzhen - Das US Team in Vegas. Reihe 3 Seminar in Shanghai - Besuch in Almaty mit Rihard - Deutschrussen die geblieben sind - Valentina aus Bishketk - in den Bergen Kazakhstans mit Rihard - die drei Frauen in Bishkek, Kirgisien: Irina, Olga, Valentina.



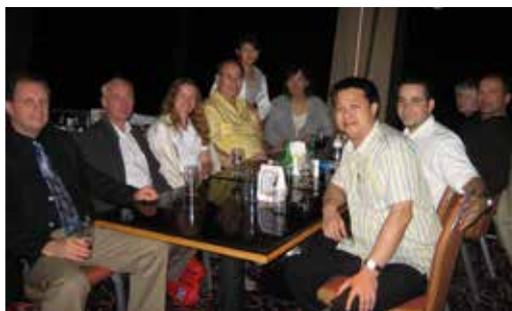


2007: ein turbulentes Jahr, von oben links nach unten rechts - Messe in Uzbekistan - Seminar für England - Karina in Belgrad bei Frau Mikovic - Messe in Melbourne mit Miss Australia - Zinovia in Damascus - Karina in Damascus zum Seminar (2 Fotos) und Karina bei Alida Geller in Israel -





2007: Im Uhrzeigersinn von oben links - Reinhard mit Tatiana aus Minsk in Moskau - Ken zu Besuch in Moskau - Seminargäste aus Russland in Aachen für „10 Jahre Russland“-Klara in Jakarta mit Efendi - Die Messe in Guangzhou - Mit Josef vor der Skyline Hong Kong und gemütlich in einer Runde.



Das Team aus USA mit Sina, Jennifer, Yvonne, Elizabeth, Ulrich, Lola - Stone Mountain in Georgia - Jennifer und Ulrich auf dem Gipfel - Renate zum Seminar in Taschkent (Uzbekistan) - Reinhard mit Renate auf der ersten Messe in Celje (Slowenien) - Tatiana Trofimova inszeniert ein Seminar in Minsk.



NEUE MARKEN- ARCHITEKTUR UND VERPACKUNGS- DESIGN

Wir hatten nämlich Ende 2008 beschlossen, uns einmal eine Markenberatung über eine Werbeagentur zu suchen und dabei waren wir auf die Solutions AG aus Hamburg gestoßen. In mehreren Workshops, die sich über einige Monate hinzogen, entwickelten wir eine neue Markenpositionierung für unser Haus und unsere Produkte. Man muss erwähnen, dass dies alles in einer Zeit stattfand, in der ich das Finanzamt im Nacken hatte und auch die Finanzkrise sich bis auf unsere Umsätze durchgeschlagen hatte.

Nachdem die Agentur die Positionierung mit Firmenvision und -mission sowie der Definition des USP abgeschlossen hatte, ich denke erfolgreich, ging es an die Sortimentsarchitektur und die Serienstruktur unseres Sortiments. Hier machten wir zwar Fortschritte, kamen aber nicht zum Ende. Darum teilten wir der Agentur mit, dass wir aufgrund der finanziellen Lage im Unternehmen, bisher hatte das Ganze schon an die 50.000 € gekostet, die Markengestaltung nicht beenden wollten. Man war zwar nicht begeistert, beugte sich allerdings unseren Vorgaben. Wir haben es dann im Folgenden mit einem kleinen Team von Branding-Spezialisten versucht, Herrn Bächstädt und Frau Hubrich vom Brandteam aus Frankfurt. Auch diese Beratung war natürlich nicht kostenlos, wir hatten aber den Eindruck, dass wir schneller und besser vorankamen. Jedenfalls zeigten uns die beiden, wie wir unsere neue Markenpositionierung zu kommunizieren hätten und wie wir unsere Mitarbeiter und unsere Kunden schulen sollten. Der große Verdienst der beiden war meiner Meinung nach, dass es ihnen gelang, für unsere Marke eine neue Artikelarchitektur zu entwickeln, die dann noch in ein Verpackungsdesign umgesetzt werden musste.

Mit dieser Arbeit begannen wir gegen Jahresende, die Krisensituation war noch immer nicht behoben, weil vor allen Dingen Russland und die Ukraine noch nicht an ihre alten Umsätze herankamen. Wir bissen aber die Zähne zusammen, machten Kurzarbeit bis Januar 2010 und stellten mehrere Werbeagenturen vor einen Pitch, der letztendlich zugunsten der Agentur M aus Frankfurt ausging. Die Umsetzung des Verpackungsrelaunchs mit dieser Agentur erwies sich aber für uns als schwierig, auch wegen der Vorgehensweise und erneut auch wegen der Kosten. Unsere eigenen Graphikerinnen waren eben doch günstiger und auch gut. Aber nun waren wir fast schon in 2010. So stoppte ich die Arbeiten und wir beauftragten die Aachener Werbeagentur Witte, uns bei der Umsetzung des Verpackungsrelaunchs zur Seite zu stehen. Die Reinzeichnungen erstellte unsere langjährige externe Graphikerin Simone Bogenrieder.

Im April 2009 unternahm ich zum ersten Mal eine Reise nach Minsk in Weißrussland, wo die Partnerin Tatiana Trofimova, damals noch zusammen mit Galina, einige Veranstaltungen mit mir geplant hatte, aber auch einige Tage Zeit organisierte, um mich in und um Minsk herumzuführen. Dabei musste ich einer zweiten Kundin stets aus dem Weg gehen, denn seit einem Jahr hatten wir entschieden, die Distribution an Tatiana Trofimova und ihre Firma Beauty Image zu geben, aber nicht an Lena Adamushko, die auch schon in Aachen gewesen war. Die Entscheidung erwies sich im Nachhinein als richtig, denn Tatiana hat im Laufe der Jahre ein sehr gutes Geschäft aufgebaut.

Ulrich flog im März nach Chicago zu Elisabeth und im Mai zu Sina nach New York. Beide waren ja seit einigen Monaten selbstständige Distributoren geworden und konnten sicher jede Hilfe gebrauchen.

Im Mai hatten wir in Aachen ein Seminar mit dem neuen Distributor aus Ungarn, den wir Ende 2008 / Anfang 2009 als Ersatz für die Familie Fekete, die acht Jahre unsere Vertretung gewesen war, gefunden hatten. Es war die Familie Solymar. An dem Seminar mit Ungarn nahmen noch Gäste aus Norwegen, Finnland und den USA teil.

Reinhard war auch im Mai wieder auf der Messe in Tokyo zugegen, danach wollte er allerdings einige Male aussetzen. Ende Mai hatte Emil mit Bohumila eine große Veranstaltung geplant, die dieses Mal in Znojmo im Hotel Savannah stattfinden sollte.

Er stellte die neue Serie SUISSE ABSOLUE von Inspira vor, die er als eine zweite Marke von Janssen cosmeticale präsentierte. An die 120 Kunden waren anwesend und dadurch alleine war der erfolgreiche Start dieser Serie vorprogrammiert. Elka war wieder mitgereist und wir verbrachten danach einige Tage mit Emil und seiner Frau in einem Wellness- und Kurhotel in *Piestany* in der Slowakei. Über Wien ging es dann wieder nach Hause zurück.

Im Juni eröffnete Efendi in Jakarta ein weiteres „Beautyworld“, einen Schönheitpalast für Massagen und kosmetische Behandlungen. Auch Reinhard war erstmals in dieses Land gereist und kam mit großartigen Eindrücken zurück. In Aachen brachte ein Seminar Gäste aus Weißrussland, Turkmenistan und Zypern zusammen. Zypern deshalb, weil es ein russischsprachiges Seminar war, welches, wie immer, Andrej Hake übersetzte. Lena, die Frau unseres zyprischen Partners Thasos, war Russin. Frau Beimel reiste im gleichen Monat nach Stockholm und Ulrich und Antje noch einmal in die USA und nach Mexiko. In Stockholm versuchten wir, die Partner Martin und Martina zu unterstützen, wenig später würden sie allerdings aufgeben, denn die professionelle Kosmetik war ihnen zu mühselig. Sie stiegen dann in das Pharmaziegeschäft ein mit der Marke Skinplan, wo wir über Inspira Cosmetics auch Lieferant unserer Rezepturen wurden.

Die Sommermonate waren relativ ruhig, aber wir hatten uns für August eine spektakuläre Aktion vorgenommen. Aufgrund unseres Kontakts in Minsk hatte ich eine Kosmetikerin aus Weißrussland eingeladen, um in Aachen ein Seminar mit einer speziellen Dr. Sacher Massage durchzuführen. Alle unsere Schulungskräfte und auch die Mitarbeiterinnen des Spas waren eingeladen, und während drei Tagen folgten sie der Schulung von Natasha. Das Ganze wurde dazu auch noch auf Video aufgenommen und wir machten daraus einen Schulungsfilm, der in den kommenden Jahren die spezielle Behandlung mit Dr. Roland Sacher Produkten untermauern sollte.

Im gleichen Monat hatten wir erstmals auch eine Besuchergruppe aus der Schweiz bei uns in Aachen zu Gast, wobei auch einige Wellness-Hotels vertreten waren. Für unsere eidgenössische Partnerin Carmela war dies eine gelungene Veranstaltung. Es folgten dann im September Seminare und Messeveranstaltungen in Estland, in Guang Zhou, in Prag und in Ungarn. Aber auch eine Untervertretung in Russland, die Firma Stalker aus der Moskauer Region, war bei uns zu einem Seminar zu Gast, genau wie Kunden aus Ungarn, jetzt von unserem neuen Distributor betreut. Nach Estland war erneut Renate Beimel gereist, um dort eine Auffrischung für Inna Tamvee zu machen. Nach Guang Zhou hatte Ken He diesmal Lola Acosta und Cindy Kuo, die beide für ihn in Los Angeles arbeiteten, eingeladen, um auch einmal andere Gesichter zu zeigen.

Der Oktober brachte uns zunächst wieder die Messe in Brüssel, aber auch ein Seminar für Kosmetikerinnen aus Georgien, welches allerdings in Minsk abgehalten wurde, weil die Georgierinnen dorthin leichter ein Visum erhalten konnten. Tatiana Trofimova hatte sich bereit erklärt, die Gäste von ihrer Schulungsreferentin ausbilden zu lassen. Ich selbst reiste wieder zu der Semestereröffnung der privaten Gesundheitsuniversität in Krakau, um den Kontakt zur Kanzlerin, Ewa Podobinska, zu pflegen. Ich traf mich dort auch mit Mateusz Calka, der jetzt für seinen Vater Stanislaw die Geschäfte übernommen hatte. Laut Mateusz zogen wir allerdings nicht genügend Vorteile aus dem Sponsoring dieser Akademie. Unsere Übersetzerin für Französisch, Laurence Gueritey, feierte auch in diesem Monat die Eröffnung eines neuen Gewerbes, zu dem wir sie gerne unterstützen wollten, so gut es ging.

Auch der November ist immer wieder mit Messeterminen bespickt, so auch in diesem Jahr. Da war zunächst Riga, wo Rihard Akmentins immer eine kraftvolle Messe organisierte; da war Hong Kong mit der Cosmoprof, wo wir diesmal auch ein internationales Meeting organisierten und mehrere Länder zu Gast hatten; da war Israel, wo Renate Beimel sich auf Einladung von Alida Geller hin begab, um den Congrès des Nouvelles Esthétiques mit einem Workshop zu bereichern; und da war noch am Monatsende ein internationales Seminar in Aachen, mit Teilnehmern aus Slowenien, Mazedonien, Belgien, Spanien und Portugal.

Im Dezember feierte unsere langjährige Mitarbeiterin Marlies Dreuw ihren 60. Geburtstag. Sie war nun schon nahezu zehn Jahre in unserem Unternehmen in der Buchhaltung beschäftigt.

Einige Tage zuvor waren Ulrich und ich nach Atlanta in die USA gereist, um dort ein *National Marketing Meeting* abzuhalten. An diesem Meeting nahmen auch alle Distributoren teil, nach der Neustrukturierung der Vertriebsorganisation war dies ein erstes gemeinsames Treffen. Die Moderation war zwar schwierig, aber erfolgreich. Allerdings war die Lage für unser US-Unternehmen alles andere als rosig und die Aussichten deshalb auch etwas eingetrübt. Auch Kanada war als Teilnehmer mit von der Partie, hier hatte Jean Brien einen Teil der Verantwortung an seinen Sohn Pascal übergeben.

Die Firmenweihnachtsfeier fand in diesem Jahr im *Haus am Walde* in Büsbach statt, verbunden mit einer Schneewanderung und viel Glühwein war es für alle ein schönes Erlebnis. Unser Personal war ja durch das Spa auf nunmehr 26 Mitarbeiter angewachsen.

So endete das Jahr 2009 trotz aller Anstrengungen unsererseits, und es waren ja wirklich nicht wenige Anstrengungen, mit einem satten Umsatzminus.

PERSONAL:	Angelina Vonhoff 1.1.2009, Gabi Wiegand 1.2.2009, Eva Mevissen 1.4.2009 sowie Christiane Rummert (Azubi) 1.8.2009
UMSATZ 2009:	€ 6.717.748 / Ertrag € -112.785
LÄNDER:	Pakistan (Mehran Ent.), Philippinen, Tunesien, Ägypten
NEUE ARTIKEL:	Face Manager, Thermo Peel Masks, New Dermafleece, Opus Belle extension

Messe Düsseldorf





Kusine Elfriede



Tante Bertha und Anita



Vetter Jean und Marianne



2008: von oben nach unten Renate Beimel in Minsk bei Tatiana, in Norwegen bei Esthetica auf der Messe in Oslo, Ulrich und Klara in Las Vegas. Rechts die Messe in Paris mit Pacal, Reinhard in Tokyo mit Yoza Frau Beimel in Kopenhagen, Gäste aus Moldau und Messe HK mit Russland



2008 - Linke Seite beim Seminar in Minsk, Renate auf der Messe in Norwegen - Seite unten Pascal in Paris Reinhard in Tokyo mit Besuch von Oleg und Tatjana - Seminarteilnehmer aus der Republik Moldau.





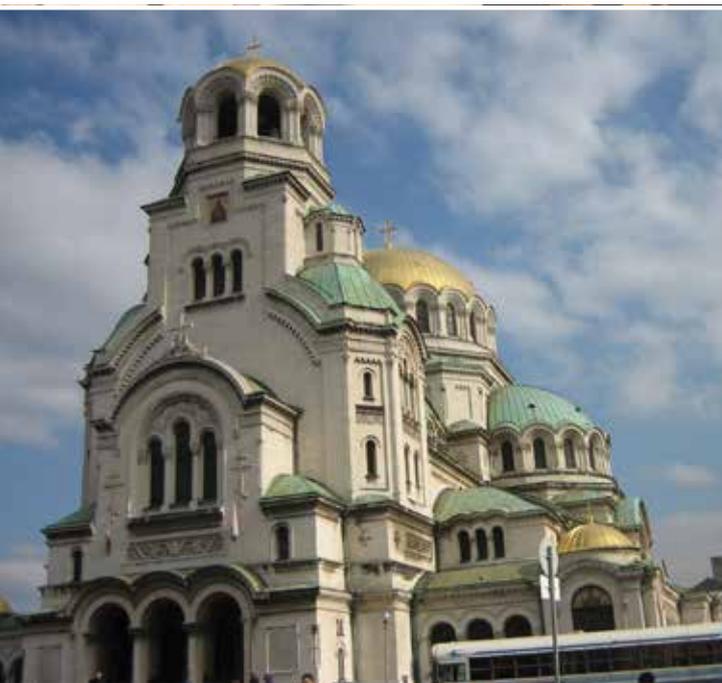
2008 - Ulrich in San Francisco bei Metaxia Dalikas und Tiffany - Vesna in Zagreb mit Partner - Dr. Babak in Teheran und Staff - Seminarteilnehmer aus Weißrußland - Naci aus London zu Besuch in Aachen





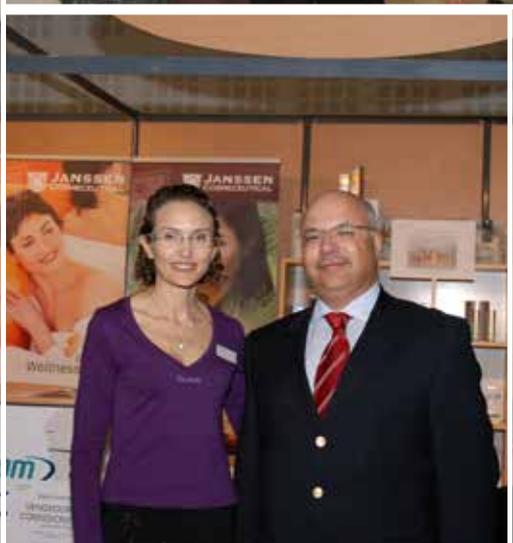
Ulrich mit Gabriella aus Tijuana - Efendi, Ken und Tatjana in Hong Kong - Inna Tamvee in Tallinn - Seminar in Shen Zhen





2008 Renate in Bishkek; Inesa und Rihard in Riga; Renate bei Bonka in Sofia - Cornelia Funke vom Spa Roetgen und Wolfgang Winkler.
Unten Barbara Josch und Michael Simlinger (Innenarchitekt)





Oben Motive von der Weihnachtsfeier in Moskau 2008. Das Frankreichteam in Aachen
Coelho mit Kundin in Lissabon
Rechts Seminar in China und in Atlanta (USA) mit Jennifer und Sina