

外滩留念
Bund

2015. 07. 21



KAPITEL 11

2013 – 2017 EIN AUSKLANG AUF RATEN NACHBETRACHTUNG UND VISIONEN

1. So richtig klappte es mit dem Ruhestand dann doch nicht (2013-2017)

Nach dem Beginn des Ruhestandes klappte es mit der Entspantheit dann doch nicht so ganz. Zwar war nicht vorgesehen, dass ich mich nun wirklich zur Ruhe setzte, es sollte noch eine abgestufte Phase geben, in der meine Söhne schrittweise alle Aufgaben übernahmen oder neu verteilten. Dies ist dann auch in Wirklichkeit so geschehen, wobei allerdings auch viele neuen Herausforderungen und neue Aufgabenstellungen auf uns als Team und auf mich im Besonderen zukamen. Deshalb möchte ich mich für diese Auslaufphase, wenn ich sie einmal so nennen darf, nicht in Details verfangen, sondern versuchen, das große Ganze im Blick zu behalten.

Die Jahre 2013 und 2014 waren mit die erfolgreichsten des Unternehmens, wir erzielten 2013 einen Umsatz zu Großhandelspreisen von 9.2 Mio. € und 2014 einen solchen von 9.3 Mio. €. Wenn man Inspira Cosmetics hinzunahm, hatten wir erstmals die 10 Mio. Euro-Marke überschritten (Großhandelspreise). Dies entspricht in etwa einem Umsatz von 35 Mio. € zu Einzelhandelspreisen und von mehr als 60 Mio. Euro zu Verbraucherpreisen. Leider war dieses Wachstum nicht zu halten, denn bereits im Frühjahr 2014 kam es zur Annexion der Krim durch die Russische Föderation und kurze Zeit später auch zur Krise in der Ukraine. Die Entwicklung war nicht nur belastet durch Sanktionen, die gegen Russland verhängt wurden, sie war auch beeinflusst durch den rapiden Verfall der russischen Währung und der Währung anderer Länder wie die der Ukraine, Weißrusslands und Kasachstans, um drei wichtige Kunden zu nennen. Somit fiel der Jahresumsatz in 2015 um über eine Million € und wir mussten auch Preisrabatte gewähren, um das Geschäft aufrechtzuerhalten. Zwar erholte sich die Umsatzentwicklung leicht in 2016 aber es sollte auch diesmal wieder einige Jahre dauern, bevor wir den Rückschlag überwinden konnten. Das es dann doch schneller ging und wir in 2017 wieder 9.5 Mio. Euro Umsatz erzielten war der eigenen Entwicklung im deutschen Markt geschuldet und auch im besonderen Maße der Entwicklung in China, in Indonesien und in Pakistan. Diese Länder entwickelten sich zum drittgrößten und viertgrößten Markt. Insofern erlebten Ulrich und Reinhard in den vergangenen fünf Jahren die Höhen und Tiefen des weltweiten Geschäfts mit allen Facetten. Sie haben dies gut gemeistert.

Jenseits vom Umsatz war ja die neue Markenpositionierung in 2013 zum Abschluss gekommen und wir hatten aus diesem Grunde die wichtigsten europäischen Kunden zu einem Internationalen Meeting nach Aachen eingeladen. Hier wurden den Kunden auch neue Verträge vorgestellt, die vor allen Dingen berücksichtigten, dass wir die Corporate Identity Richtlinien und den Warenzeichenschutz mit einbauten, bei gleichzeitigem Einstieg in die Internetpräsenz auf weltweitem Niveau. Während das Warenzeichen beginnt sich weltweit fest zu etablieren und auch Schutz zu genießen, so klappte es mit der Internetpräsenz nur bedingt.

2013 - 14:
DIE ERFOLG-
REICHSTEN
JAHRE

Zwar verfügten wir über mehr als 30 sogenannte Multi-Sites (Webseiten) und mehr als 30 Online Shops (Multi-Shops), jedoch arbeiteten nur wenige Distributoren konkret mit an diesem Projekt. Insofern hatte die Geschäftsführung dann auch beschlossen, das weltweit gespannte Netz von Webseiten aufzugeben und eine neue Webseite online zu stellen, die mit unserem Warenwirtschaftssystem verknüpft ist. Pünktlich zum 20-jährigen Firmenjubiläum in 2017 wurde diese neue Webseite dann auch fertiggestellt.

Die Veranstaltung Ende Oktober 2013 im Quellenhof zu Aachen gehörte zu den Highlights des Jahres. Ulrich und Reinhard reisten jedoch auch ansonsten durch die ganze Welt, Ulrich mehr nach Kanada, in die Vereinigten Staaten und nach Mexiko, Reinhard mehr nach Asien zu den Kunden in Vietnam, Hong Kong und China, Thailand, Singapur, Malaysia, Japan und Indonesien. Der Markt in den Vereinigten Staaten konnte sich in all den Jahren nicht nennenswert entwickeln, trotz aller Anstrengungen unsererseits. 2013 hielten wir ein National Marketing Meeting USA in Chicago ab und 2015 ein solches in San Francisco, aber die Umsätze konnten sich nennenswert ausgeweitet werden. Die „alte“ Riege der Distributoren war in keiner Weise der Aufgabe gewachsen und vielen fehlten ganz einfach auch die Mittel.



Jennifer Swinton in Atlanta mussten wir fallen lassen, sie konnte ihren Verpflichtungen nicht nachkommen. Sina von Eisenstein in New York fiel auch stets weiter zurück und schließlich wurden auch die Ressourcen von Aesthetics plus in San Francisco aufgezehrt. Es blieb Leo Unlimited in San Antonio, der stets pünktlich und vorab zahlte, aber kaum Marketing-Initiativen ergriff. Ed Beck verbiss sich in dieses „*dam internet*“, das er als den Ursprung allen Übels ansah.

Auch Southwest entwickelt sich nicht so, wie gewünscht, aber immerhin positiv, zuletzt wurde ein junges Team in die Pflicht genommen, Opus international, ausgestattet mit jungen Kerlen aus der *chinese community*. Aber immerhin, die Dinge bewegten sich. Unterm Strich bleiben noch drei Distributoren übrig, Opus International an der Westküste, Elizabeth Coglianese von Global Skin Inc. in Midwest sowie Leo Unlimited für die gesamte East Coast. Sie machten zu dritt nach wie vor den gleichen Umsatz wie vorher, mehr aber auch nicht. In 2017 gelang es endlich dass die drei sich gemeinsam um eine neue Marketingstrategie bemühten, insbesondere durch die Unterstützung des Internets. Ed Beck war dabei die treibende Kraft, der die ganzen Bemühungen finanziell übernahm, auch wenn er früher ein Gegner des Internets gewesen war.

In Asien entwickelten sich die Märkte in China, in Indonesien, in Indien, in Singapur und Malaysia aber auch in Pakistan durchaus positiv. Diese Länder sind alle unter den 15 besten Kunden unserer Vertriebsorganisation. In Vietnam wechselte Reinhard die Vertretung in 2015, in Australien in 2016. Bangladesch und Kambodscha waren mit neuen Vertretungen hinzugekommen. Trotz einer Messebeteiligung in Yangon konnte es noch nicht gelingen, für Myanmar eine Vertretung zu finden. Es half mir allerdings, durch eine Reise in dieses buddhistische Land doch einen Eindruck zu gewinnen. In 2015 reisten Reinhard, Renate Beimel und ich selbst für zwei Wochen nach Pakistan. Unser Partner Sohail Ahmad und sein Clan haben dort ein Vertriebssystem aufgebaut, welches durchaus Modellcharakter hat, aber vielleicht nur in Pakistan funktioniert: Bays International betreibt eigene Shops in Shopping Malls, mit eigenen Schulen für Friseur*innen und Kosmetikerinnen und entwickelte sich so zum viertgrößten Kunden von Janssen Cosmetics, mit großen Ambitionen für die Zukunft.

Die Krise auf der Krim und in der Ukraine führte indirekt, wie bereits erwähnt, zu einem Absturz unserer Umsätze in diesen Ländern, von dem wir uns nur langsam, aber doch stetig erholen. Reinhard und auch ich selbst reisten häufig nach Russland, auch nach Weißrussland und in die Ukraine, um die Geschäfte wieder anzukurbeln. Unsere russischen Partner hatten sicher das richtige Konzept gegen die Krise, auf den Präsentations-Events in Sankt Petersburg und Moskau konnten wir unsere Treue und Unterstützung stets untermauern, was auch dankend von den Partnern und deren Kunden angenommen wurde. Auch viele Seminare in Aachen erhielten die Freundschaft und trugen sicher dazu bei, den Trend umzudrehen. Auch der bessere Wechselkurs, der von 40 bis 45 Rubel pro Euro in 2014 auf über 80 Euro in 2015 gestiegen war, pendelte sich wieder auf etwas über 60 Rubel pro Euro ein, was hauptsächlich zur Verbesserung der wirtschaftlichen Entwicklung beitrug.

Der Deutschland-Vertrieb liegt nun seit fünf Jahren in eigenen Händen. Die Vertriebsleiterin Gabi Riolo schaffte es zunächst auch, den Umsatz auszuweiten, allerdings krankte es an der Neukundengewinnung. In 2016 trennten sich unsere Wege und wir versuchen seitdem unser Glück mit vier Verkaufsgebietsleiterinnen. Die Umsatzentwicklung war zwar stets steigend, allerdings lagen die Ergebnisse stets hinter unseren eigenen Erwartungen, trotz aller Marketinganstrengungen, die wir umgesetzt haben. Zuletzt steuern wir allerdings einem Wachstumskurs entgegen.

Sicherlich nicht neu ist, dass wir in all diesen Jahren unser unterstützendes Seminarwesen, sowohl durch Veranstaltungen in Aachen als auch durch die Seminartätigkeit unserer Frau Beimel, stets aufrechterhalten haben. Neu ist vielleicht, dass wir auch ein Partnerprogramm mit CIBTAC, der internationalen Kosmetikerinnen-Vereinigung aus England aufgenommen haben, in Form eines Train-the-Trainer-Projekts, welches unseren Partnern die Möglichkeit bietet, *education credits* an die Kosmetikerinnen zu vergeben.

20-JÄHRIGES FIRMEN JUBILÄUM

EREIGNISSE, EVENTS, MESSEN UND REISEN VON 2013 - 2014

2013	
JAN	Reinhard in Thailand, Vietnam und Singapur
MAR	Messen in Warschau, Düsseldorf und Istanbul
MAR	National Marketing Meeting USA in Chicago
APR	Messen in Budapest, Oslo, Paris und Salzburg
APR	Seminar der Türkei in Aachen
MAI	Messen in Celja (SI), Krakau, Tunesien und Dubai
MAI	Seminar in Tallinn (Estland) mit Renate Beimel
JUN	Seminar für Singapur und Malaysia in Aachen
JUN	Seminar für Russland in Aachen
AUG	Seminar CIBTAC in Indonesien
SEP	Walther und Reinhard zum Event in Kiyv (Ukraine)
SEP	Seminar für Moldawien in Aachen
SEP	Jahrestreffen von Emil und Bohumila im Hotel Savannah (Znojmo)
SEP	Messen in Prag, London Bukarest und Singapur
SEP	Renate auf Seminar-Tour in Indien
OKT	Renate zu Besuch in Ulan Baatar (Mongolei)
OKT	Seminar mit Gästen aus USA und Finnland in Aachen
OKT	Internationales Meeting im Quellenhof in Aachen
NOV	Seminar für Polen und Irland in Aachen und für USA in Dallas
NOV	Renate zum Seminar in Jordanien und Portugal
DEZ	Seminar in Belgrad (Serbien) mit Karina Zawierucha

PERSONAL:	Miriam Gueth, Alicia Gotman, Markus Meurer, Lena Klein
UMSATZ 2013:	8.116.713 € < 550.462 €>
LÄNDER:	Polynésie Fr., Portugal, Cambodia, Lebanon, Korea, Algeria
NEUE ARTIKEL:	FAIR SKIN, SKIN YOUTH, BIO CELLULOSE MASK

EREIGNISSE, EVENTS, MESSEN UND REISEN VON 2013 - 2014

2014	
JAN	Eröffnung Janssen Beautyworld in Pnom Penh
JAN	Seminare in Griechenland, für CIBTAC und für Dr. Roland Sacher in Aachen
FEB	Berlinale Filmfestival
FEB	Messen in Norwegen, London und Guang Zhou mit Nationalem Seminar China
MAR	Messen in Düsseldorf und Paris
APR	Pnom Penh (Kambodscha) Grand Opening
MAI	CIBTAC Seminar in Aachen
MAI	Messen in Lettland, Dubai und Japan
JUL	Renate Beimal in Malaysia und Singapur
AUG	Betriebsfeier als Grillfest in Walheim
AUG	Seminare für die Ukraine und Weißrussland
AUG	Face & Body Messe in San Francisco durch Aesthetics Pro
SEP	Seminar in Aachen für USA, England und Island
SEP	Grosses Seminar für die Niederlande in Aachen
SEP	Präsentation im Hyatt in Moskau
OKT	Zwei Seminare für Russland in Aachen
OKT	Reise von Reinhard nach Indonesien (?)
OKT	Spa & Beauty Messe in Barcelona
NOV	Hong Kong Cosmoprof - Internationale Messe

PERSONAL:	Johanna Saari, Carsten Truntschka, Julia Steinbeck, Anette La Bouchardiere, Bianca Thönneßen
UMSATZ 2014:	9.246.838 € < 258.375 €>
LÄNDER:	Rumänien, Spanien (Norte), Peru
NEUE ARTIKEL:	TREND BODY CONTOUR, COOLING LEG LOTION, AHA CONCEPT



2013 fand ein Nationales Marketing Meeting USA in Chicago statt, es nahmen alle US-Distributoren teil und die Länder Kanada und Mexiko.
Unten die Messe in Düsseldorf, sowie Seminare mit Kunden aus Russland und aus der Ukraine





2013 frafen wir Lamara in Aachen. Die Georgerin ist von Anfang an dabei und unterstützt auch unseren georgischen Partner in Tiflis. Rudolf organisierte eine große Präsentation in Kiew an der Reinhard und ich teilnahmen, mit Frau Beimel





2014 fanden in Aachen u.a. Seminare für Norwegen und CIBTAC statt. Reinhard besuchte die Präsentation in Sankt Petersburg, Rihards veranstaltete ein großes Seminar in Riga und unten sehen wir die Gäste aus Island, England und den USA



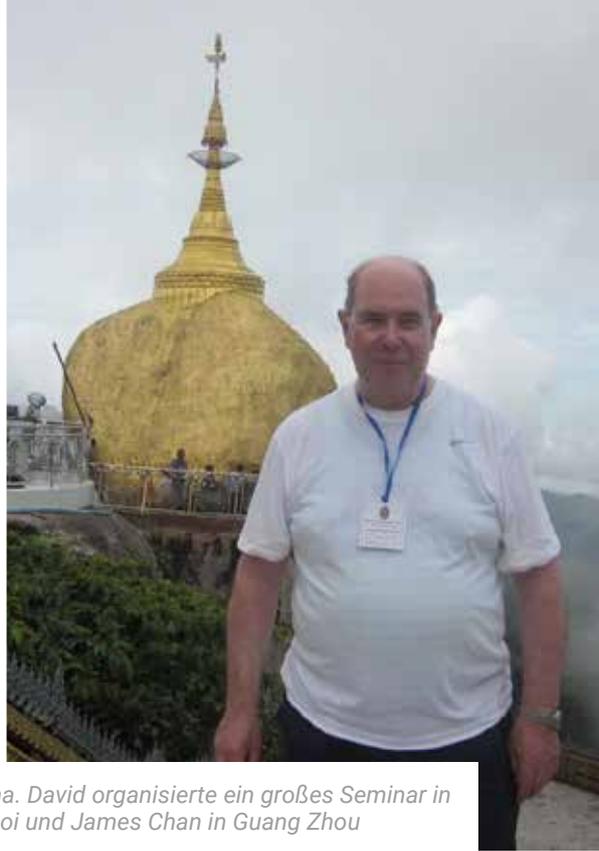
2014 eröffnete Efendi sein Beautworld in Pnom Penh (Cambodia), Reinhard, Frau Beigel und ich besuchten 2016 in Pakistan insgesamt sieben Städte.



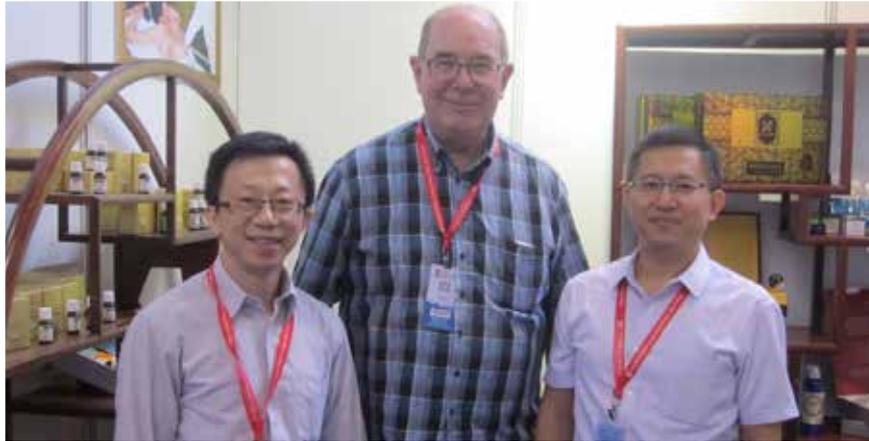


2015 war eine große Besuchergruppe aus den Niederlanden bei uns zu Gast. Malu Wilz erhielt den Life Award in Düsseldorf. Unten Seminargäste aus Estland und ein weiteres US National Marketing Meeting in San Francisco





2015 besuchte ich auch mit Reinhard die Messe Cosmobeauté in Yangon in Burma. David organisierte ein großes Seminar in Tiflis, Mai Yora eröffnete die neue Vertretung in Saigon. Ich traf Jacky Choi und James Chan in Guang Zhou





COSMECEUTICALS 4.0






JANSSEN COSMETICS



MATURE SKIN
 THE AGE MANAGEMENT SYSTEM FOR YOUR SKIN



JANSSEN COSMETICS
 MATURE SKIN | PEAU DÉVITALISÉE

Age Perfecting Serum
 Serum Pro-Jaunisse
 NET 1.0 FL. OZ. 30 ml e

Skin Refining Enzyme Peel
 Gel Peeling Clarté Affine
 1.6 FL. OZ.

Isoflavonia Relief
 Bienfait Isoflavonia

Micellar Skin Tonic
 Lotion Tonique
 200 ml

Perfect Lift Cream
 Crème Lifting Absolue
 NET WT. 1.7 OZ. 50 ml e

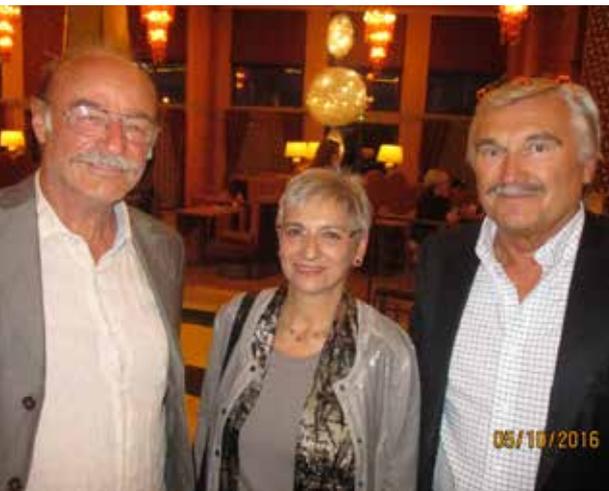
Night Recovery Serum
 Serum Nuit Régénérant Extrême
 NET 1.0 FL. OZ. 30 ml e

Instant Lift Serum
 Serum Lift Coup d'Éclair
 0 FL. OZ. 30 ml e

Tri-Care Eye Cream
 Crème à l'œil
 NET WT. 0.5 OZ. 15 ml e



2016 Messe im neuen Design in Paris - Bei Emil in Znojmo - Besucher der Events in Pakistan - unten unsere neuen türkischen Partner und ein russischsprachiges Seminar für Moldau, Lettland, Litauen und Belarus.



05/10/2016



Volker, Bernd und Roswitha auf dem Sommerfest 2016



23/10





2016 Seminar in Aachen für Russland - und in Tallinn mit Renate - mit Volker in Moskau und ein US Seminar mit Kunden aus Südafrika und England. Unten noch einmal eine Gruppe aus den Niederlanden auf Schloß Rahe.





Unsere neue türkische Vertretung von Janssen Türkiye in Aachen

In 2015 ging es, wie bereits erwähnt, bergab, jedoch hatten Ulrich und Reinhard das Schiff noch erfolgreich um die Klippen steuern können. Am Ende stand da eine schwarze Null mit einem Ertrag von 1 %. Die Bemühungen setzten sie in 2016 und bis in 2017 hinein unbeirrt fort, sodass wieder eine Trendwende erreicht wurde. Bereits 2016 und 2017 wurden wieder nennenswerte Erträge erwirtschaftet.

Ich selbst blieb natürlich nicht unberührt bei all diesen Turbulenzen, ich denke, dass ich die beiden Söhne so gut wie möglich unterstützte, durch Rat und Tat. Aber ich hatte auch drei weitere Aufgaben übernommen. Nachdem unsere Sekretärin Frau Klein die Firma verlassen

hatte, lag das Qualitätsmanagement nahezu still. Ich steuerte also eine Zertifizierung nach ISO 9001:2015 an, der neuen Norm. Das Audit wurde Anfang Juni 2017 erfolgreich absolviert, sodass wir das neue Zertifikat erhalten haben. Die Geschäftsführung hatte beschlossen Reinhard's bessere Hälfte Hülya mit einem Teilzeitjob von 15 Stunden die Woche mit der Aufgabe des Qualitätsmanagements in Dienst zu stellen. Ich hatte bis zum Jahresende 2017 noch Zeit sie in diese Aufgabe einzuarbeiten.

Im März 2016 war ich mit Elka erstmalig nach Hong Kong geflogen um an der Hochzeitsfeier des Sohnes unseres chinesischen Partners Ken He teilzunehmen. Stanley und Rena hatten über 300 Gäste eingeladen, die auch zum Teil aus Vancouver kamen, wo Stan bis zum Abschluss seines Studiums gelebt hatte. Danach hatte er sich entschieden mit Ken gemeinsam in Hong Kong und China in der Firma seines Vaters zu arbeiten.

Auch startete ich ein ganz neues Projekt, nämlich die serielle Kodierung all unserer Produkte zur weltweiten Kontrolle von Graumarkt- und Internet-Verkäufen. Dies geschah in Zusammenarbeit mit der Firma BetterTec Services in Köln. Das ganze System vereinfacht aber auch die Kommissionierung im Lager und erhöht die Qualität unserer Versandleistungen.

Als drittes Projekt koordinierte ich die Neugestaltung der Webseite und die Auflösung unserer bisherigen Webseiten-Struktur. Dies geschah in Zusammenarbeit mit der Firma Intecsoft, Weiswampach (Luxemburg), die auch unser gesamtes Warenwirtschaftssystem steuert. Die Webseite wurde ebenfalls zum Firmenjubiläum fertiggestellt. Mit dem Abschluss dieser drei Projekte wollte ich mich dann allerdings endgültig zurücknehmen aus dem Tagesgeschäft im Unternehmen und dann wirklich nur noch bei Bedarf beratend zur Seite stehen. Dies passt sicher auch meiner lieben Elka ins Konzept, denn sie ging im Dezember 2016 in den Ruhestand. Somit geht für uns beide in diesem Jahr 2017 der langjährige verantwortliche Einsatz für Janssen Cosmetics zu Ende.

Höhepunkt dieses Abschieds war 2017 die Feier zum 20-jährigen Firmenjubiläum in Wien. Dieses Fest mit nahezu 150 Gästen hatten die Geschäftsführung und das Mitarbeiterteam hervorragend organisiert, es war ein großes und freudiges Erlebnis für jeden Teilnehmer aus den 58 Ländern. Das wir Wien ausgesucht hatten, die alte KuK Kaiserstadt, wurde von allen Teilnehmern, auch aus Übersee, als hervorragende Wahl angesehen und insofern war dieses Ereignis eine wunderschöne Feier für einen würdevollen Abschied aus dem Berufsleben für Elka und mich. Eine umfassende Fotogalerie steht für dieses Event zur Verfügung.

2016 Reinhard in Saigon auf der Cosmobeauté. Russischsprachiges Seminar in Aachen und das Sommerfest mit Frau Tapp. Neuer Start in Griechenland und der Ukraine. Unten ist Reinhard in Minsk mit Karl und zum Seminar nach Malaysia. Links unten die Gäste aus Russland.. Gegenüber die Partner aus der Türkei.



EREIGNISSE, EVENTS, MESSEN UND REISEN VON 2015 - 2016

2015	
JAN	Grosses China Seminar in Shen Zhen
FEB	Najati Sakka aus Dubai (UAE) zu Gast in Aachen
FEB	Beauty Congress der Niederlande in Aachen
MAR	Messen in London, Irland und New York (IBS)
MAR	Shweta Parekh aus Mumbai (Indien) zur Schulung in Aachen
MAR	Messen in Düsseldorf und Paris
APR	National Marketing Meeting USA in San Francisco
APR	Messen auf zypern und in Schottland, sowie in Porto (Portugal)
APR	Seminar für Estland und Korea in Aachen
MAI	Reinhard und Snezana zu Besuch in Rzeszow (Polen) bei VISTA (Maciej Kotula)
MAI	Renate zur Messe in Dubai
MAI	Seminar für Singapur und Malaysia in Aachen (?)
MAI	Reise von Reinhard und Walther nach Yangon (Myanmar - Burma) zur Cosmobeauté
JUN	Reinhard nach Indonesien zur Beautyworld
JUL	Seminar für Georgien bei Tatiana trofimova in Minsk
JUL	Messe Malaysia Beauty in Kuala Lumpur
AUG	Renate reist nach Los Angeles für ein Seminar bei Janssen Southwest
SEP	Ulrich besucht erstmals Jordanien als Gast von Luba
SEP	Besuch von Walther der Messe in Guang Zhou - 10 Jahre Richfield Trade
SEP	Jahresevent im Hyatt in Moscow
SEP	Ulrich besucht Carmela Ramundo (CH) und Reinhard Maciej Kotula (PL) ??????????
OKT	Neueröffnung in Ho Chi Minh (Saigon) mit Mai Yora
OKT	Messen in Lissabon, Brüssel und Hong Kong (Cosmoprof) - CIBTAC Seminar (?)

PERSONAL:	Ingrid Coenen
UMSATZ 2015:	8.099.506 € < 85.892 €>
LÄNDER:	Island, Dominikanische Republik
NEUE ARTIKEL:	TREBDetox Cream, Demanding Skin Relaunch, Age Spot Serum

EREIGNISSE, EVENTS, MESSEN UND REISEN VON 2015 - 2016

2016	
FEB	Messe in London und Kundenevents in St. Petersburg und Mailand
MAR	Grosse Reise von Reinhard, Renate und Walther kreuz und quer durch Pakistan
MAR	Messen in Düsseldorf, Paris und Porto
APR	Ulrich und Reinhard in der Türkei (neuer Distributor)
APR	Messe in Dubai (Dubai Derma) und Vietnam (Cosmobeauté)
APR	Seminar in Aachen für USA und England
MAI	Besuch von Frances Pirera in Aachen (neuer Distributor Australien)
MAI	Seminar für Finnland und Belgien sowie für Mazedonien (neuer Distributor)
JUN	Reise von Ulrich in die USA und nach Mexiko
JUN	Seminar für Belarus, Lettland Litauen und Moldawien in Russisch
JUL	Grillfest in Walheim
JUL	Seminar in Aachen für Russland und für die Ukraine (mit Georgien)
AUG	Seminar in Aachen für Polen
AUG	Saigon: Salon Eröffnung
AUG	Besuch in Malaysia (Kuala Lumpur) ????????
SEP	Messen in Norwegen, Dominikanische Republik und Los Angeles (Southwest)
SEP	Großes Platinum Event in Moscow (Hyatt) mit Walther und Volker
SEP	Grosses Platinum Event in Minsk mit Reinhard (10 Jahre Belarus)
SEP	Seminar in Aachen mit USA, Saudi Arabien und England
OKT	Seminar für Belgien in Aachen
OKT	Montenegro zu Gast in Aachen (neuer Distributor)
OKT	Besuch von Reinhard bei Ecovital in Bukarest
OKT	Große Präsentation in Znojmo (CZ) und in Martin (SK)
NOV	Diverse Veranstaltungen „Platinum“ in Deutschland (Ulrich), Seoul (Renate) Tallinn (Walther), Budapest(Walther) und Helsinki (Ulrich)

PERSONAL:	Birgit Tapp, Karoline Schneppe, Karola Engel-Schmieder, Jenny Sessinou
UMSATZ 2016:	8.376.075 € < 281.727 €>
LÄNDER:	Israel, Libyen, Macedonia, Montenegro, Oman, Türkei, Australien
NEUE ARTIKEL:	PLATINUM CARE, TREND ANTI POLLUTION,



2016 Seminar in Minsk - Neuer Distributor in Mazedonien (oben re.) und Montenegro (darunter) Präsentation der Niederlande und für Belgien. Reinhard zu 15 Jahre Slowakei - Renate in Korea



2. Visionen für die Zukunft: COSMECEUTICALS 4.0

Im Sommer 2015 erschien eine Veröffentlichung der Stadt Aachen, wonach der Fachbereich Immobilienmanagement die Grundstücke gegenüber unserem Firmengelände zum Verkauf ausschrieb. Die Familie hatte sofort beraten, ob wir diese Chance nutzen sollten. Nach einer entsprechenden positiven Entscheidung gingen wir in die Verhandlungen. Diese wurden nach einigen Wochen abgebrochen, da die Stadt den auf diesen Grundstücken befindlichen Wall zum vollen Preis bezahlt haben wollte. Zwei Monate nach der Absage machte die Stadt ein neues Angebot und wir schlugen diesmal zu. Die Janssen Immobilien GbR erwarb das Grundstück, und da innerhalb von einem Jahr ein erster Spatenstich erfolgen musste, begannen wir mit der Planung für die Bebauung. Schnell stellte sich heraus dass ein Bauprojekt für die Familie wohl eine Nummer zu groß war. Nach einigen Kontakten und Gesprächen erklärte sich Ken He aus Hong Kong bereit, über seinen Sohn Stanley Jun Da He als Teilhaber einzusteigen und Ulrich und Reinhard gründeten mit ihm eine neue Immobilien Gesellschaft, die Gebr. Janssen & Co Immobilien GmbH.

Der alte Kaufvertrag wurde zurück abgewickelt und der neue Kaufvertrag von der neuen Gesellschaft abgeschlossen. Durch diese vertraglichen Transaktionen schrieben wir inzwischen Mai 2016, was wiederum bedeutet dass wir bis April 2017 den ersten Spatenstich gesetzt haben mussten. Wir konzentrierten uns auf einen zweiten Bauabschnitt, den wir als Versandlager und Konfektionshalle mit Büroräumen errichten wollten und bei der Planung entschieden wir uns diesmal für einen Holzbau der Firma Adams aus Niederzissen, die als Generalunternehmer auftrat. Architekt war Manfred Hammers aus Aachen. Tatsächlich wurde mit etwas Verspätung der erste Spatenstich am 12. November 2017 vollzogen, so dass auch die Grundbucheintragung vorgenommen werden konnte. Die Finanzierung hatte diesmal die Sparkasse Aachen übernommen, sie stellte ein Darlehen von 500.000 € zur Verfügung. Gleichzeitig hatten wir einen Antrag auf einen Zuschuss von 200.000 € im Rahmen des Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramms (RWP.NRW) des Landes gestellt, dem auch stattgegeben wurde. Hierfür mussten wir zusagen, 5 neue Arbeitsplätze zu schaffen. Diese Auflage war bereits Ende 2017 erfüllt. Der Gewerbebau sollte bis Juni 2018 fertiggestellt sein.

COSMECEUTICALS 4.0

Aufgrund all dieser neuen Ansätze und Entwicklungen der Jahre 2015 bis 2017, sowohl im Qualitätsmanagement, in der Digitalisierung und der neuen Internetstrategie starteten wir eine neue Innovationspolitik für unsere Produktserien. Wir nannten diese Offensive COSMECEUTICALS 4.0. Im Rahmen der Innovationen wurde in 2016 zunächst die Dr. Roland Sacher Serie ersetzt durch PLATINUM CARE, unsere hochpreisigste Produktreihe. Dem folgte in 2017 die Erneuerung unserer beiden verkaufsstärksten Serien MATURE SKIN (bisher Skin Regeneration) und DEMANDING SKIN, die allesamt in neuer exklusiver Verpackung und mit neuen innovativen Rezepturen vermarktet werden.

Der Startschuss für einen neuen Relaunch nach 2010 und einer neuen Definition unserer Markenpositionierung war erfolgt, COSMECEUTICALS 4.0 sollte uns in die 20-iger Jahre dieses Jahrhunderts hinein katapultieren.



DER ERSTE
SPATENSTICH
FÜR DAS
BAUPROJEKT



EREIGNISSE, EVENTS, MESSEN UND REISEN VON 2017

2017	
JAN	Jahresmeeting Deutschland in Aachen mit neuem Außendienst
JAN	Midwest Beauty Show Chicago
JAN	Seminar von Renate Beimel in Rumänien
FEB	Präsentation in der Dominikanischen Republik
FEB	Präsentation in St. Petersburg mit Reinhard, Walther und Volker
FEB	Besuch von Reinhard in Singapur und Indonesien
MAR	Messen in Dubai, Düsseldorf, Kiew, Melbourne, Utrecht
MAR	Reise zur hochzeit von Stanley jung Da HE nach iong Kong, Shenzhen und GZ
MAR	Platinum Care Presentation in Polen
APR	Besuch und Seminar in Aachen für Rumänien und die Schweiz
APR	Messe in Paris und Porto (???)
MAI	Präsentationen Platinum Care in Travemünde, Berlin, Lichtenwalde und Stuttgart
JUN	Seminar für Belarus in Aachen (?)
JUN	Messebeteiligung in Las Vegas (IECSC) durch Opus International (Southwest)
JUN	20-jähriges Firmenjubiläum in Wien
JUL	Seminar für russische Kosmetikerinnen in Aachen
AUG	Erste Aktivitäten an der Baustelle Hirzenrott 20 - 22
AUG	Seminar in Aachen für Österreich sowie für Ukraine und Moldawien
SEP	Cosmetics in Hannover
SEP	Firmenausflug nach Köln mit der KD „Jan van Werth“
SEP	Präsentationen in der Scweiz (Ulrich) Moskau (Reinhard und Walther) und Bergamo
OKT	Messen in Moskau, München, England, ISPA USA, sowie im November Cosmetics Berlin, Cosmoprof in Hong Kong und Health & Beauty in Saudi Arabien
DEZ	Iberia Meeting in Malaga
DEZ	Seminare in Finnland und in Aachen (England)

PERSONAL:	Hannelore Thoma, Hülya Janssen, Bianca Schmidt, Hamsa Irdi, David Vogler, Maria Spelthann (ab 2016 AZB), Katharina Palenberg (ab 2016 AZB)
UMSATZ 2017:	9.490.866 € < 130.637 €)
LÄNDER:	Marokko, Argentinien, Zimbabwe
NEUE ARTIKEL:	Epigenetic Serum, Body Contour Booster,



2016 - Frances Pirera - neuer Distributor in Australien
Reinhard bei Irina in Rumänien
und Ulrich bei Opus International
in Las Vegas
Familie Sima in Kärnten mit
Emil, Elka u. Walther 2017





2017



St. Petersburg bei Nacht





Das Messteam des Vertrieb auf der Beauty International in Düsseldorf



04/03/20



04/03/2017

2017 und die vielen Ereignisse: Reinhard bei Efendi in Jakarta, der viele Schnee in Aachen. Präsentationen in Deutschland und St. Petersburg. Die Hochzeit von Stan und Rena mit Elkas Reise nach Hong Kong.



04/09/2017

Seminar in Travemünde bei Frau Stolzenwald - die Vertreterin für den kühlen Norden.



05/03/2017



Jubiläum 2017





Jubiläum 2017



Die Jubiläumsfeier in Wien war das große Ereignis des Jahres 2017. Es begann mit einem Abend im Heurigen, ging weiter mit einer Ballnacht und einer Bootsfahrt auf der Donau. Zwischendurch dann ein Marketing Event für unsere Distributoren aus 56 Ländern. Abschluss war der Besuch von Schloß Schönbrunn. Nicht nur für die weitgereisten Gäste ein Erlebnis erster Güte.





2013





PRIVATE EREIGNISSE 2013 - 2017

Motive aus 2013: Finley beim Schullauf -
unsere Luna -
in Berlin bei Maryanne Becker -
in Kroatien an Elkas Geburtstag -
Emilian beim Schulfest.
Emil und Bohu am Jakobsberg (Rhein)
Oben unser neues Zuhause im Maarweg in
Schleckheim. Ein nachdenk-
licher Finley. Elka mit Luna im Schnee und
Motiv aus Berlin: der Dom

