

4. Auch in der Familie war einiges los (2004 - 2006)

Die Ereignisse des Jahres 2004

Im Jahr 2004 merkten Elka und ich doch schon sehr, dass sich unsere Kinder verselbständigt hatten. Nur Erik lebte noch zu Hause. Es war trotzdem nicht viel ruhiger, denn Erik schaffte es, einen Aufwand für drei zu betreiben. Das war nicht weiter tragisch, aber allmählich sehnte ich mich doch nach etwas mehr Ruhe.

So fuhren Elka und ich im Januar ein zweites Mal nach Rügen, um einige Tage in der Abgeschiedenheit der Insel zu verbringen. Wir waren wieder in Binz und erneut im Kempinski. Diesmal waren Anneliese und Josef Müllejans mit dabei, was immer eine angenehme Abwechslung darstellte, gab es doch eine Menge zu bereden und zu beraten.

Im April hatte ich Elka mit auf die Reise genommen an den Golf, zur Messe *Beautyworld* in dem **Emirat Dubai**. Diesmal waren auch Ulrich und Antje mit dabei und wir hatten wieder einige Tage zur Verfügung für Ausflüge und Besichtigungen. Shopping lag uns allen nicht.

Aber im Juni standen mehrere Reisen an. Zunächst besuchten Elka und ich auf eigene Faust die Stadt Görlitz, wo wir zuletzt Anfang der 90er Jahre mit Eva und Herbert, meinen Schwiegereltern gewesen waren. Dabei besuchten wir auch den Spreewald und Cottbus, wo Antjes Eltern zu Hause sind. Im gleichen Monat führte uns eine weitere Kurzreise in den polnischen Kurort Krynica (Krynica-Zdroj), in die Berge Galiziens, zu der uns unser polnischer Vertreter Stanislaw Calka eingeladen hatte. Er war mit seiner Frau Janina natürlich dabei, wenngleich er an den Wanderungen nicht teilnahm. Bei meinem Geschäftspartner merkte ich, dass es um seine Gesundheit nicht zum Besten stand. Vom Rauchen wollte er dennoch nicht Abstand nehmen. Wir verbrachten mit diesen beiden eine kleine Woche in diesem Luftkurort und fuhren auch in die Kronenberge (Pieninen), zum Dunajec-Durchbruch in die Schluchten und Bergrücken entlang der slowakischen Grenze.

Im Herbst des gleichen Jahres reisten Elka und ich noch nach Malaga, auch wieder auf Einladung eines Vertreters und zwar von José Luis Conde. Aber das Geschäftliche stand auch hier nicht im Vordergrund, vielmehr ging es darum, auch die Gegend um Marbella und Torremolinos einmal näher kennenzulernen. Höhepunkt der Reise war allerdings der Besuch der Alhambra in Granada. Jose Luis stammte aus der Gegend von Granada, so dass er uns hier ein guter Reiseführer war.

Ende Oktober 2004 hatten wir auch noch, teils auf privater Basis, teils auf Einladung von Ewa Podobinska, der Kanzlerin der Gesundheitsuniversität von Krakow, einen Besuch in Krakau absolviert. Krakau ist eine sehr schöne, alte Stadt, und es gibt in der Tat viele Sehenswürdigkeiten zu bestaunen. In dieser Stadt war ja Papst Johannes Paul II. Bischof gewesen.



Unsere Feste zum Jahreswechsel waren wieder ebenso erholsam wie harmonisch. Geschäftlich war auch alles im grünen Bereich, sodass die Jahre zwischen 2003 und 2008 wohl insgesamt auch für die Familie zwar intensiv, aber doch glücklich und entspannt verliefen.

... und die Ereignisse des Jahres 2005

In 2005 standen hingegen wieder große Herausforderungen ins Haus. Bedingt durch das starke Wachstum der letzten Jahre musste nämlich an eine Erweiterung des Firmenobjekts gedacht werden. Wir wollten auf dem zweiten Grundstück eine zweite Lagerhalle errichten. Hierzu musste noch eine Erbpacht der Frau Elisabeth Zepp abgelöst werden, denn sie hatte sich diese damals vorbehalten, „um den Garten zu pflegen“, was sie allerdings nie machte und auch nie in Anspruch nahm. Die beiden Grundstücke wurden dann verschmolzen und ein Verbindungstrakt mit einer zweiten Lagerhalle gebaut, wiederum von der Firma Geerkens aus Meeuwen (Belgien). Die Bodenarbeiten machte erneut die Firma Cleven aus Heinsberg. Die Eröffnung der neuen Lagerhalle erfolgte schon im August 2005 und die Einweihung wurde natürlich eingehend gefeiert, auch mit den am Bau Beteiligten sowie mit Lieferanten und Dienstleistern, die lokal oder regional in unserer Nähe waren. Die Janssen cosmetic hatte inzwischen ein durchaus ansehnliches Gewerbegebäude errichtet.

Zum Neujahrsfest lud Guy Klinkenberg, der Ehemann meiner Nichte Sylvia, zu seinem 40. Geburtstag ein, was groß gefeiert wurde.

Elka und ich fuhren auch in diesem Jahr wieder für einige Tage in Richtung Nordsee, diesmal aber nur ins Emsland, genauer gesagt auf den Mühlenhof, einer Wellnessanlage. Auch hier begleiteten uns, es war jetzt schon fast Tradition, Anneliese und Josef Müllejans. Wir besuchten auch Norddeich sowie einige friesische Inseln und auch unsere Freunde, die Sobiechs, in Bremerhaven. Wir alle kehrten gut erholt nach Hause zurück.

Karneval feierten wir in diesem Jahr bei Hans Jürgen und Edeltraud Sobiech und es gab einige bunte Erinnerungsfotos von diesem Event. Auch Josef und Anneliese luden im Februar immer zu ihrem Geburtstag ein, denn sie hatten den Jahrestag beide nur wenige Tage auseinander, so um den 20. Februar.

Im April hatte ich, anlässlich einer beruflichen Reise nach Moskau, erstmals nach vielen Jahren wieder Gelegenheit, meinen Freund Nik Bulgakow zu treffen. Er war inzwischen Pope der russisch-orthodoxen Kirche und leitete eine Kirchengemeinde in Schukowski im Oblast Moskau. Schukowski war eines der Zentren des Flugzeugbaus in der damaligen Sowjetunion. Auch heute noch werden dort Flugzeuge gebaut und zwar die Reihe JU. Schukowski war einer der Väter der russischen Luftfahrt.

TREFFEN MIT NIKOLAI



Einen nächsten Höhepunkt bot uns eine Reise in die Türkei im Juni. Wir nahmen nochmals an der Kosmetikmesse in Istanbul teil, der Beauty Eurasia. Elka und Erik waren diesmal mit dabei, denn wir wollten anschließend einen Urlaub an der türkischen Adria verbringen. Nach der Besichtigung von Istanbul, die auch teilweise noch zum Messeprogramm gehörte, flogen wir bis Dalaman und fuhren dann nach Ölü Deniz, jener berühmten sandigen Landzunge am östlichen Mittelmeer. Hier verbrachten wir einige erholsame Tage bei herrlichem Sonnenschein, eine echte Zeit des Ausspannens. Trotzdem nutzten wir auch die Gelegenheit, einige Sehenswürdigkeiten der Gegend in Augenschein zu nehmen so auch die Schlamm-bäder in Dalyan. Auf dem Rückflug nach Düsseldorf hätten wir in Istanbul auch fast das Flugzeug verpasst, denn wir waren nur eine Stunde vor Abflug im Hotel aufgewacht. Dank der Fahrkünste unseres Taxifahrers, der türkischen Improvisation am Flughafen und etwas Glück gelang es uns aber, vorbei an allen Schleusen noch ins Flugzeug zu kommen, kurz bevor die Türe geschlossen wurde.

Schon im Juli reisten Elka und ich erneut nach Dubai und diesmal waren Antje und Ulrich ebenfalls dabei. Neben der Organisation der Beautyworld Messe hatten wir dieses Mal auch Gelegenheit zu einigen Ausflügen in die Wüste, neben dem obligatorischen ausruhen am Pool oder Strand. Mittags waren allerdings die Temperaturen mit über 40 Grad Celsius unerträglich.

Bernd und Roswitha, die ja in Aachen die beiden Tabaklädchen in der Adalbertstraße und in der Peterstrasse unterhielten, hatten wir zu Bernds Geburtstag nach Lüttich eingeladen, sodass auch ich mich, nachdem ich in meiner Studienzzeit mehrere Jahre dort gewohnt hatte, noch einmal umschauen konnte.

Mit unseren Seminargruppen besuchten wir im Freizeitprogramm stets die umliegenden Städte, je nach Neigung der Gäste waren dies Köln, Maastricht, Düsseldorf, Monschau und eher seltener Lüttich. Aber immerhin hat sich die Stadt auch herausgeputzt. Unsere Gäste aus Russland sind auch gelegentlich nach Paris gefahren, wenn ihnen andere Städte zu provinziell erschienen. Die Reise nach Paris ist ab Aachen an einem Tag möglich, wenn man früh morgens abfährt.

Weihnachten und Silvester verbrachten wir erneut mit der Familie und mit Freunden. Silvester war es schon zur Gewohnheit geworden. Mit unseren Freunden wechselten wir uns ab. Waren es früher die Nachbarn gewesen, hatten wir jetzt die Sobiechs zu Gast oder die Müllejans, oder auch zu Weihnachten, Freunde unserer Kinder. Auch bei Bernd und Roswitha, die einige Jahre in Walheim wohnten, waren wir zu Gast. Später kam auch die Familie Koch hinzu, Herbert und Heidi nämlich.

... sowie die Ereignisse von 2006

Das Jahr 2006 wurde erneut eingeläutet durch unseren dritten Besuch auf Rügen. Auch jetzt reisten Josef und Anneliese wieder mit uns, um einige Tage auszuspannen. Bei diesem Aufenthalt wohnten wir allerdings im Wellnesshotel Rugard, das Kempinski war verkauft worden. Auf der Rückfahrt nutzten wir die Gelegenheit, meinen Freund aus der Lütticher Studienzzeit, Detlev Ohrenschall, in Kiel zu besuchen. Detlev wohnte mit seiner Frau Gitta direkt an der Promenade der Kieler Förde, mit Blick auf die Kieler Bucht, bei Schilksee. Zuletzt waren wir uns 1972 begegnet

Im Mai feierte Sylvia ihren 40. Geburtstag mit einem rundum gelungenen Fest.

Höhepunkt des Jahres war allerdings wieder eine Familienreise ins Baltikum. An dieser Reise, die ich diesmal mit meinen Geschäftspartnern in Estland und Lettland, nämlich Priit Tamvee und Rihard Akmentins geplant hatte, nahmen erneut Monique und Hermann, Josée und Siegfried sowie Anneliese und Josef teil. Der Flug ging ab Frankfurt Hahn mit Ryanair nach Riga, was schon etwas stressig war. Vor Ort reisten wir allerdings in einem VW Bus, den Rihards für uns besorgt hatte. Peter Gaus, unser Hausmeister im Betrieb, hatte uns mit unserem eigenen Trafic zum Flughafen gebracht. Zur gleichen Zeit war Fußballweltmeisterschaft (das Sommermärchen), nur das Finale erlebten wir noch zu Hause.



ZEITTADEL FÜR DIE JAHRE 2001-2006 - WAS PRIVAT SO PASSIERTE

2004	
JAN	Auf Rügen mit Josef und Anne
APR	Mit Elka ein Woche in Dubai nach der Beautyworld Messe
JUN	Nach Krynica (PL) mit Stanislaw und Janina Calka
JUN	Mit Elka Reise nach Görlitz und in den Spreewald
SEP	Nach Marbella und Malaga zu Joe Luis und Familie
OKT	Erster Krakau Besuch zu Ewa Podobinska
DEZ	Weihnachtsfeier im Betrieb
2005	
JAN	Guy's Geburtstagfeier (40)
JAN	Mühlenhof, Nordsee, Bremerhaven
FEB	Karneval bei Sobiechs
APR	Bei Nikolai in Schukowski
JUN	Urlaub in Istanbul und Ölüdeniz mit Erik
JUL	Nach Dubai mit Uli und Antje
AUG	Nach Lüttich mit Bernd
2006	
JAN	Auf Rügen mit Josef u. Anne
MAI	Alexandra u. Familie bei uns
MAI	Sylvia's Geburtstag (40)
JUN	Große Baltikum Reise mit Geschwister und Josef
JUL	Hochzeit von Ulrich und Antje in Raeren und Bloemendael



Verlobung von Reinhard und Hülya





2005 links Siegfrieds Goldhochzeit - in Greetsiel - Karneval bei Sobiech in Istanbul mit Elka und Erik (hier Öludeniz) - mit Bernd in Lüttich





2006 nochmal auf Rügen - Rundreise Baltikum mit der Familie -
Ännchen von Tharau von Siegfried und José -
Bei Rihards in Riga und Vilnius sowie Baltic Beach Hotel (gegenüber)







Die Reise führte uns durch alle drei baltischen Staaten, die mit unserem Bulli eigentlich leicht zu erreichen waren. In Tallinn nahm uns Priit in Empfang. Er führte uns nicht nur durch die Stadt, sondern hatte auch noch Besuche außerhalb für uns eingeplant, so zum Beispiel die Besichtigung der Anwesen früherer Großgrundbesitzer. In Riga wohnten wir in der „Waldmeisterei“, wo Elka ihren Geburtstag zur Sonnenwende feierte. Auch in Lettland besuchten wir alte Herrensitze und natürlich die Sehenswürdigkeiten von Riga selbst, inklusive dem Johannesfest. In Litauens Hauptstadt Kaunas (Wilna) begrüßte uns Rihards in seiner dortigen Firma, die er 2005 gegründet hatte und wir fuhren sowohl zum „Berg der Kreuze“ und zur Kurischen Nehrung, wo wir zwei Tage verbrachten. In Klaipeda, dem früheren Memel, sangen Siegfried und Josée vor dem Simon Dach-Brunnen im Zentrum der Stadt ein Volkslied „Ännchen von Tharau“.

Im Juli heirateten Ulrich und Antje. Antjes Eltern hatten wir schon anlässlich der Besuche bei ihrer Tochter kennengelernt. Aber bei diesem Anlass war selbstverständlich die ganze Familie Kasin vertreten: die Oma, die Eltern Jürgen und Birgit und Antjes Geschwister Jens und Katja. Die Trauung durch Schöffe Chaineux fand am 11. Juli 2006 im Gemeindehaus von Raeren statt. Die Feier gestalteten die beiden im würdigen Rahmen in Schloss Bloemendael in Vaals, wo es neben gutem Essen und sonnigem Wetter entspannte Freude gab bis spät in die Nacht. Antje war zu diesem Zeitpunkt schon schwanger und so wurde am 14. August 2006 Söhnchen Finley geboren. Natürlich als die stolzen Eltern war dies auch für Elka und mich eine neue Zeitrechnung, waren wir doch jetzt Oma und Opa geworden.

Reinhard war auch im März mit seiner Freundin Hülya Dinc in eine gemeinsame Wohnung gezogen und zwar in die Schwinningstraße in Oberforstbach, ganz in der Nähe der Firma. Reinhard hatte Hülya 2001 kennengelernt und zunächst mit ihr gelegentlich in einer kleinen Wohnung in der Passstraße gewohnt. Hülya machte noch ihre Ausbildung zur Speditionskauffrau und arbeitete dann bei der Spedition Rhenus in Würselen.

Wie in den Jahren zuvor waren die Feste zum Jahreswechsel ganz entspannt und erholend, denn geschäftlich war 2006 ein gutes und erfolgreiches Jahr gewesen. Wir hatten die Firmierung des Unternehmens geändert in *Janssen cosmetic GmbH*, das 'care' war also weggefallen.

HOCHZEIT VON ULRICH & ANTJE

WIR WURDEN OMA UND OPA



5. Wir erobern die Welt - von 2004 bis 2006

Nach dem guten Ergebnis der Janssen cosmeceutical care GmbH in 2003 sollte das nächste Jahr nicht minder erfolgreich sein. Neben einer Ausweitung der Umsätze durch die Erschließung stets neuer Märkte und dem Ausbau derselben gab es auch hochkarätige neue Produkte. Es waren dies die Opus-Serien und da vor allen Dingen natürlich Opus Belle, die Luxuspflege für die Frau ab 40. Die Einführung vollzog sich zwar ca. ein Jahr später als geplant, wurde aber zu einem großen Erfolg. Erstmals hatten wir bei den Opus-Serien auch mit den Werbeagenturen ein in sich schlüssiges Marketing-Konzept entworfen und umgesetzt, und dies sogar in mehreren Sprachen. Einziger Wermutstropfen war, dass einige Packmittel einerseits sehr teuer waren, aber andererseits auch einige Schwächen in der Funktionalität hatten. Es waren Airless-Spender, deren Pumpsystem gelegentlich ausfiel. Erst nach ein, zwei Jahren konnten wir die Reklamationsrate reduzieren.

Das Jahr war aber auch deshalb bedeutend, weil wir die angestrebte Zertifizierung unseres Unternehmens nach ISO DIN 9001:2000 im Juli des Jahres erfolgreich abschlossen. Wir hatten das Audit bestanden, nachdem wir über Monate mit der Beraterfirma QM-Consulting daran gearbeitet hatten. Die Zertifizierung für das Qualitätsmanagement mit den Wiederholungs- und Erneuerungsaudits sowie die Einhaltung der Normen sollte fortan für unser ganzes Team eine dauernde Herausforderung sein. So führten wir unter anderem tägliche Briefings anlässlich der Frühstückspause ein. QM-Schulungen und Mitarbeiterschulungen wurden regelmäßig durchgeführt und wir waren bemüht, die Qualitätsanforderungen nun auch in der täglichen Arbeit umzusetzen.

Personell war es so, dass Ulrich sich im nunmehr vierten Jahr seiner Tätigkeit wirklich gründlich in seine Aufgabe der Warenbeschaffung und des Einkaufs eingearbeitet hatte. Auch Reinhard erledigte die ihm übertragenen Aufgaben im Vertrieb zu großer Zufriedenheit, wie es so schön heißt. Die Auszubildende Bouchra Ouali war trotz ihrer etwas labilen Gesundheit eine gute Stütze, stets freundlich und etwas zerstreut. Marlies Dreuw in der Buchhaltung hatte mit wachsendem Geschäft doch stets mehr Arbeit, meisterte dies aber in ihrer Teilzeittätigkeit mit Bravour. Wir hatten auch einen externen Finanzbuchhalter, Lars Marowski. Im Finanz- und Rechnungswesen hatte unser Betreuer Lars Marowski es übernommen, die Monatsabschlüsse zeitgerecht zu erledigen und auch ansonsten mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Unser Unternehmen stand wie eine Eins da und eine Analyse unserer Hausbank sollte dies auch in einer Basel II-Analyse bestätigen. Im Lager stöhnte das Team von Marcel und Sebastian ob der vielen Arbeit, die Aufgaben wurden aber immer gemeistert. Vor allem auch Jutta, die sich neben dem Seminarwesen hervorragend in das Produktmarketing und die Produktentwicklung eingearbeitet hatte, war mir in diesem Bereich eine wichtige und unersetzliche Kraft. Aber auch Elka musste neben dem Personalwesen und den Registrierungsanforderungen noch einige Länder bearbeiten, damit wir die Arbeit überhaupt erledigt bekamen. Deshalb hatte ich versucht, noch eine Mitarbeiterin auf Probe einzustellen. Dies ging aber nach einigen Monaten in die Hose. In einem zweiten Versuch habe ich dann Ute Momann auf Vermittlung des Arbeitsamtes eingestellt.

Elka und ich hatten im Dezember 2002 nach langen Überlegungen unsere belgische Firma aufgelöst und die Anteile an der Janssen cosmeceutical care GmbH nunmehr direkt selbst übernommen, jeweils zu 50 %. In unserer Eigenschaft als Gesellschafter hatten wir deshalb im Frühjahr 2004 beschlossen, erstmalig eine Tantieme für das Geschäftsjahr 2003 an die Mitarbeiter auszuschütten. Ob der stets angespannten Liquidität war es allerdings erst einige Monate später möglich, diese Tantieme auch auszuzahlen, sie stellte aber für die Mitarbeiter eine erneute Motivation dar.

TÜV CERT
NACH
ISO DIN 9001

Chronik des Jahres 2004

Im Laufe des Jahres 2004 zeichnete sich zunächst ein chronischer Liquiditätsmangel ab, das große Wachstum war einfach nicht zu verkraften und das Umlaufvermögen wie Warenbestand und Außenstände wuchsen ständig. Auf der einen Seite wollten wir lieferbereit sein, auf der anderen Seite mussten wir stets unsere Lieferanten pünktlich bezahlen. Während die Kunden die Lieferbereitschaft nicht immer sonderlich honorierten, war es so, dass vor allen Dingen die Lieferanten Dr. Sacher und Cosnaderm uns mit großzügigen Kreditlinien über die Runden halfen. Zum Jahresende 2003 war es aber doch so, dass stets alles im Lot war. Im Jahr 2004 hätte dies allerdings nicht mehr so sein können, deshalb nahmen wir die Verhandlungen mit der Aachener Bank auf, um eine Kreditlinie zu erhalten. Diese wurde dann auch gewährt, wobei der Firmenbetreuer Reimund Schmitz, der für uns schon Gesprächspartner bei den Darlehensverhandlungen für das Bauvorhaben gewesen war, als auch der Leiter des Kreditwesens sich alle als faire und unterstützende Berater erwiesen. Die Kreditlinie wurde zunächst auf 300.000 € festgelegt, sie sollte allerdings in den Folgejahren schrittweise auf über 1.000.000 € ansteigen.

Auch platzte das junge Unternehmen im Laufe des Jahres 2004 aus allen Nähten. In den Büroräumen hatte die Janssen Immobilien GbR einige Jahre Untermieter gehabt, zunächst die Firma Itaix (eine IT-Firma), dann den Unternehmensberater Scherberich. Schrittweise hatten wir aber damit begonnen, diese Büros zu übernehmen, die einen gingen in Insolvenz, der andere hatte ein eigenes Haus in Walheim erworben. Wir hatten uns auch nach neuem Lagerplatz umsehen müssen und fanden diesen im Eckhaus am Nerscheider Weg an der Monschauer Straße, in einem alten Gebäude, das einer gewissen Frau Lang gehörte. Hier fanden wir einige Monate Unterschlupf und mussten nun die Ware immer mit einem kleinen Transporter, den wir uns auch zugelegt hatten, herüberholen. Es lag Gott sei Dank nur 300 Meter entfernt. Trotzdem stellten wir nun den Plan auf, das nicht genutzte Grundstück Hirzenrott für den Neubau einer Halle zu nutzen. Bei dieser Mammutaufgabe half mir wieder Josef Müllejans. Josef hatte inzwischen drei Jahre in Berlin verbracht, wohin er von seinem Arbeitgeber entsandt worden war und war eigentlich ganz froh, wieder eine solche Aufgabe in der Heimat übernehmen zu können. Wir gingen also gemeinsam an die Planung und konnten bis zum Jahresende 2004 alle Angebote einholen. Die Genehmigungsphase wurde allerdings erst zu Beginn des Jahres 2005 eingeleitet.

Trotz all dieser aufregenden Ereignisse verlief der Geschäftsbetrieb besser als erwartet und auch das Jahr 2004 war wieder ein Jahr von geschäftlichen Turbulenzen und Entwicklungen, die ein weiteres erfolgreiches Ergebnis bringen sollten.

Im Februar 2004 waren Ulrich und ich in die USA gereist und hatten dort in Irvine ein Mitarbeiter- und Distributor Meeting durchgeführt, zu dem auch Ed Beck aus San Antonio erschien. Dies war insofern eine große Ehre für mich, weil er wohl noch nie etwas Derartiges getan hatte und mir auf diese Art und Weise seine Wertschätzung bekundete. War auch die Stimmung unter den Teilnehmern gut, so war die Entwicklung allerdings nach wie vor zäh, sie sollte es auch noch ein weiteres Jahr bleiben.

**KREDIT-
WÜRDIG
FÜR DIE
BANK**





2005 in Visegrad - oben mit Priit und Inna in Budapest Josef, Jürgen Korte und Harald Löffler bei der Lagereröffnung - Uli und Reini in Budapest - Finnland Seminar in Aachen, inkl US-Gäste - Mit Tatjana und Lena in Wiesbaden und mit Maha Danesh in Istanbul





3. Internationales Marketing Meeting Europe in Visegrad (Ungarn) in 5/2005



2005 Seminare für die Ukraine (oben) und für Russland (unten) Mateusz und Stanislaw Calka - und mit Jutta in Istanbul bei Gürsel Camkerten





2005 Basilius Kathedrale am Roten Platz - Dr. Babak und Ali aus Teheran - James und Klara Doert in Hong Kong - Maxim und Dina aus Moskau.





3. Internationales Marketing Meeting Asia Pacific in Macao 11/2005

Ende des Monats Februar hatten wir auch anlässlich der Messe Beauty Asia in Singapur ein Distributor-Meeting mit den asiatischen Kunden. Hier lernte ich erstmalig unseren Importeur aus Vietnam persönlich kennen und nach nahezu 15 Jahren sollte ich auch den neuseeländischen Importeur Noel Turner wieder sehen. Das Meeting nahm auch einen guten, motivierenden Verlauf, in einigen asiatischen Märkten war die Entwicklung aber eher stagnierend, so zum Beispiel bei James in Hong Kong, bei Choi in Korea oder bei Jimmy in Taiwan. In den anderen Ländern war sie aber doch positiv, alles in allem hinkte die Entwicklung aber gegenüber Europa hinterher. Ich hatte trotzdem nach China eine Praktikantin geschickt, und zwar Nadine Conrad, die ich über die Schule Traute de Lorenzi in Köln zugespielt bekommen hatte. Sie reiste mit James drei Monate lang durch das Reich der Mitte auf Messen und zu Demonstrationen, zeichnete nach ihrer Rückkehr aber ein Ergebnisbild, dass ich im Grunde schon vermutet hatte. James war der große Durchbruch in China, trotz des Wachstums in diesem Markt, nicht gelungen.

In 2004 konnten wir jedoch insgesamt viele neue Länder hinzugewinnen. Das waren zunächst Estland, wo wir ein estnisch-russisches Pärchen fanden, Priit und Inna Tamvee. Unser italienischer Kontakt, die Firma Interbeauty in Bergamo, stieg nun endgültig in das Geschäft ein, nachdem man sich von Babor gelöst hatte. Aber auch in Zypern, sowie in der Republik Moldau, in Georgien und Armenien gab es erste zaghafte Ansätze, von denen einige sich zu erfolgreichen und ständigen Geschäftsbeziehungen entwickelten, insbesondere Moldawien. Im Mittleren Osten gewannen wir die Emirate Katar und Bahrain hinzu, die beide von Latifa Eid betreut wurden, einer modernen, aufgeschlossenen Araberin, deren Mann Abel Professor an verschiedenen Universitäten der Emirate war.

Auch waren die Messe- und Reiseaktivitäten intensiv wie immer. So beteiligten wir uns 2004 erstmals an der Messe in London, dies auch zur Unterstützung unseres Distributors Hunalp Beauty, der irgendwie nicht recht aus den Füßen kam. Im März war erstmals eine Beteiligung an der Messe Akzente in Frankfurt, es war dies aber ein Reinfall und die Veranstaltung konnte unsere Erwartungen nicht erfüllen. Auch nach wie vor ohne durchschlagenden Erfolg blieb die Messe in Tokio, wenn gleichwohl unser Partner Yozo Nitta sich bemühte, zumindest ein Minimum an Umsatz zu erzielen. Im April hatten wir zum ersten Mal, dank des Engagements unseres italienischen Distributors, einen grandiosen Auftritt auf der Cosmoprof in Bologna. Wir nutzten diese Gelegenheit zu einem sehr freundschaftlichen und effektiven Marketing-Meeting, an dem zwölf meist europäische Länder teilnahmen. Wir stellten hier zum ersten Mal die Verpackungen der Opus-Serien vor, die ja im Laufe des Jahres eingeführt wurden.

Sowohl im ersten als auch im zweiten Halbjahr hatten wir jeweils zwei wichtige Seminare in Aachen. Schon im Frühjahr war Mr. Choi mit einem neuen Partner zu Gast, in einem gemeinsamen Seminar mit amerikanischen Kunden. Im Mai hatten wir dann Latifa Eid aus Bahrain bei uns in Aachen, sie wurde wiederum gemeinsam mit amerikanischen Gästen untergebracht. Im Juli folgte dann ein Seminar mit Krestyna Batty, unserer neuen Distributorin für Australien. Sie hatte inzwischen, in Abstimmung mit uns, die Distribution von Mr. Evans übernommen, der uns schon in Singapur sein Leid geklagt hatte. Krestyna war mit ihrem Mann von Singapur nach Melbourne übergesiedelt, aus Singapur kannte sie auch unsere Produkte durch die dortige Distributorin Josephine Tan.

Ebenso intensiv wie bei den Seminaren ging es auch bei den Messen zu. Nach den Frühjahrmessen in London, Düsseldorf, Bologna und Tokio nahmen wir im August zum zweiten Mal an der Messe in Rio de Janeiro teil, aber auch diesmal ohne besonderen Erfolg. Ich hatte Ulrich mit auf diese Reise genommen. Danach folgte noch Wiesbaden und für Reinhard die Messe in Hong Kong, die er gemeinsam mit Klara besuchte.

Auch hatte ich mich mit Ulrich noch auf den Weg nach Kanada gemacht, wir besuchten den Kunden Jean Brien und sein Team zum ersten Mal. Von dort ging es dann weiter nach Miami, neben der Messe stand auch hier in den USA wieder ein National Marketing Meeting mit allen Vertretern und Mitarbeitern auf dem Programm.

KRESTYNA DOWN UNDER, LATIFA IN BAHRAIN

Es kam hier zum Eklat, denn ich musste meinen Operation Manager Renato Irribarren entlassen, da er nicht mehr das Vertrauen des Teams besaß. Auf der Personalseite gab es insofern Neues, als unser dritter Sohn Erik ebenfalls für das Unternehmen tätig wurde und zwar ab Juli 2004. Er hatte seine Ausbildung bei Vygon, einem Hersteller und Vertreiber von Medizintechnik in Aachen in der Lagerwirtschaft erfolgreich absolviert und kam ohne weitere Umwege zu uns. Erik sollte von Ulrich in die Warenbeschaffung eingewiesen werden, vor allen Dingen in die Produktionsplanung mit Jean Pierre Gehlen und mit der Firma Easypack von Herrn Muckel. Schon zum 1. April 2004 hatten wir im Lager Sebastian Adamski definitiv eingestellt.

Im Herbst veranstalteten wir dann auch ein Seminar für Efendi, den Distributor aus Indonesien, der sich in zwei Jahren sehr gut entwickelt hatte. Er nahm deshalb für sich in Anspruch, seine gesamte Familie mitzubringen, die paar zusätzlichen Gäste aus den USA gingen in diesen „Milieu“ fast unter. Kurzseminare gab es dann noch für die Vertretung aus der Slowakei, die zusammen mit Bohumila Christoph anreisten, und auch für die Kosmetikerinnen aus Bulgarien und Rumänien. Tradition war es hingegen schon, dass auch Russland wieder eine Kundengruppe zu uns nach Aachen schickte, stets Kunden auf sehr hohem Niveau und voller Tatendrang. Insofern war es auch für Jutta Janzen ein sehr arbeitsreiches und intensives Jahr, denn schließlich gab es ja auch noch im Bereich der Produktinnovation eine Menge zu tun. Es wurden nämlich neue Behandlungsfilme für die drei Opus-Serien gedreht und auch von uns verbreitet.

In Asien führte Klara Doert im Sommer Seminare durch, die sie nach Singapur, Malaysia und nach Vietnam führten. Ich selbst hatte dann noch das Vergnügen, ein Kundenseminar in der Mittleren Tatra in der Slowakei zu besuchen, welches, von Pro Beauty organisiert, schon in winterlicher Atmosphäre stattfand.

Wie schon eingangs erwähnt, standen die Marketingaktivitäten und Produktinnovationen ganz im Zeichen der neuen OPUS Serie. Zuerst wurde Opus Gratia, die Körperpflege eingeführt, anschließend die Herrenserie Opus Est und gegen Jahresende die Anti-Age Serie Opus Belle, die bald unser Flaggschiff werden sollte. Aber auch das kleine Make Up Sortiment Secret Looks! wurde ausgeweitet und zu den Pflegekapseln Skin Add-Ins kamen drei weitere hinzu. Alles in allem sehr umsatzstabile Produkte, die lange Jahre starke Umsatzträger in unserem Sortiment blieben.

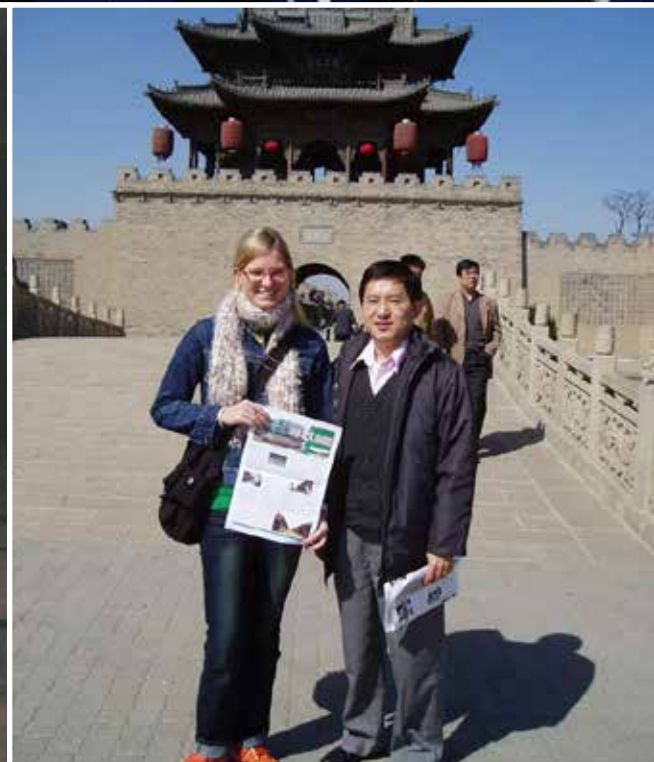
In Aachen wollten wir uns allerdings bei guter Laune halten und wir machten dies wieder mit einem Bowlingabend zur Weihnachtszeit. Daran nahm auch Peter Rosenberg teil, ein Praktikant und gleichzeitig Neffe unserer finnischen Distributorin Eija Rosenberg. Peter war mehrere Monate bei uns tätig gewesen und hatte uns in vielen Bereichen der EDV und auch bei der Aktualisierung der Webseiten geholfen. Diese waren nämlich in 2003 und 2004 von Tina Nordhausen neu gestaltet worden, aber wir stellten schnell fest, dass eine permanente Überarbeitung notwendig war, um die Seiten einigermaßen aktuell zu halten. Zum Herbst hin brachten einige Besuche exotische Highlights in unseren Alltag: zum einen der Besuch von Ana Morena aus Brasilien, einer Fernsehmoderatorin, die wir bei uns empfangen hatten, weil sie interessiert war, einige Produkte über das Fernsehen zu vermarkten; zum anderen Naser Al Harbi aus Saudi-Arabien, der uns noch häufiger besuchen würde.

Als Ergebnis war die Umsatzentwicklung in 2004 sehr günstig, es wurde ein Umsatz erzielt von 4,420 Mio. €, was erneut eine Steigerung von 44 % war. Auch der Ertrag vor Steuern lag mit 382.500 € bei 8,6 %.

Chronik des Jahres 2005

Mit viel Freude und Schwung gingen wir also in das neue Jahr 2005. Vor allen Dingen zu Beginn stand es ganz im Zeichen unseres geplanten Neubaus. Der Bauantrag wurde hierzu im April eingereicht und wir konnten im Juni mit den Erdarbeiten beginnen. Zuvor hatte ich allerdings noch ein Problem aus der Welt schaffen müssen, nämlich die „Servitude“ der Elisabeth Zepp. Die frühere Besitzerin des Grundstücks musste noch der Abschaffung einer Belastung zustimmen.

**ERIK
STEIGT AUCH
MIT EIN**



Oben Ulrich auf dem Esthetics Congress in Miami in 2004 - Walther auf der Dubai Beautyworld, auch in 2004, mit den Medizinern des Hospitals in Al Ain. Darunter James mit Nadine Conrad, der Praktikantin aus Köln und daneben mit James, Klara und Frau Rita, Reinhard und Walther auf dem Galaabend der Hong Kong Association - alles in 2004. Darunter Weihnachtskarte mit den Mitarbeitern 2004





Oben das Mitarbeiterteam 2005: sitzend von links Jutta Janzen, Elka, Walther, Marlies Dreuw und Ulrich; stehend Marcel Thieffry, Roswitha Grassmann, Daniela Schmetz, Bykem ???, Ute Momann, Bouchra, Ouali Peter Gaus, Erik, Sebastian Adamski und Reinhard. Treffen mit Cindy & Bas in Bologna und mit Tatjana 2005





COSMECEUTICALS 2.0







COSMECEUTICALS 2.0





Die Verhandlungen hatte ich schon Ende des vergangenen Jahres begonnen, und unser Landwirt vom Dienst, Herbert Koch, hatte schon mit dem Abholzen der ersten Bäume begonnen, bevor die notarielle Vereinbarung unterschrieben wurde. Dank der Hilfe auch von Alexander Zepp, dem Sohn der Frau Zepp, gelang es aber doch, die Unterschrift der alten Dame, sie war inzwischen 93 Jahre alt, zu erreichen. Mit den Erdarbeiten hatten wir dieses Mal die Firma Cleven beauftragt, die gleichfalls auch die Fundamente für den Stahlbetonbau errichten sollte. Dieser sollte erneut von der Firma Geerkens geplant und errichtet werden, der zuständige Betreuer war wieder Herr Dassen, er besorgte auch den Architekt. Mit diesen Arbeiten wurde Anfang Juni begonnen. Sie wurden bis Ende des Monats durchgeführt.



Nebenbei musste das Geschäft allerdings weiterlaufen. Ein erster wichtiger Schritt war die Entscheidung, den französischen Markt in diesem Jahr, ähnlich wie vor sechs Jahren in Deutschland, mit einem Generalvertreter anzugehen. Hierfür hatten wir Pascal Jourdan gefunden, ein ehemaliger Regionalleiter von Mary Cohr Frankreich, der nun als selbstständiger *Agent Commercial* Kunde für Kunde für Janssen cosmeceutical begeistern wollte. Er hatte uns im Dezember zu abschließenden Gesprächen besucht und erhielt im Januar noch eine Schulung, bevor er sich in das Abenteuer stürzte.

Auch hatte ich mich entschieden, das Inspira Sortiment um eine klinische Serie für Ärzte zu ergänzen. Dieses Sortiment war einerseits die Marke Kaanya, die von einem Arzteehepaar mit Verbindung zu einem Sponsor in Berlin, Dr. Reich („der Name ist Programm“), entwickelt worden war. Ich reiste nach Berlin um die potentiellen Partner besser kennen zu lernen. Zum anderen ließ ich aber auch Dr. Sacher ein eigenes kleines Sortiment entwickeln auf der Basis von Fruchtsäuren, die sogenannten „chemical peels“. Derartige Produkte waren vor allen Dingen in den USA in den Medical Spas sehr gefragt und die Vertreter drängten uns, diese zu vermarkten.

Mit Messen und Seminaren ging es auch im Frühjahr schon recht munter weiter. Mit den beiden Söhnen Ulrich und Reinhard besuchte ich die Messe in London, ich selbst wurde von Emil Christoph zu einem Kundenseminar nach Znojmo eingeladen, welches in sehr freundschaftlicher Atmosphäre stattfand. Ich glaube, es war das erste in einer Reihe von regelmäßigen Veranstaltungen, mit denen Emil seine Kunden alle zwei Jahre motivierte. In Paris nahmen wir zum ersten Mal am *Congrès des Nouvelles Esthétiques* teil. Das Meeting auf der *Cosmoprof* in Bologna war allerdings diesmal etwas kleiner ausgefallen als im Vorjahr. Uli besuchte, begleitet von seiner Freundin Antje, die Messe in Las Vegas und auch unseren Kunden in Mexiko, und Reinhard reiste gemeinsam mit mir zur *Beautyworld* Messe nach Tokio. Erstmals kam eine tschechische Gruppe zu einem Fortbildungsseminar nach Aachen, Emil hatte die zehn besten Kunden hierfür vorgesehen.

Neben der üblichen Messeteilnahme in Düsseldorf durch Herrn Korte mit seiner JAK Kosmetik kamen im Frühjahr noch mehrere Gruppen zu Schulungen nach Aachen, so aus Schweden und aus Rumänien. Anlässlich der *Intercharm* in Moskau im April hatte ich auch Nikolai Bulgakow noch einmal getroffen.

Ein Highlight war die erneute Teilnahme an einer Messe in Istanbul, und zwar der *Beauty Eurasia*, auf der wir auch unseren zukünftigen Vertreter, Gürsel Camkerten, kennenlernten. Dessen Firma *Elsim Kozmetik* hatte gerade zwei Monate zuvor zu uns Kontakt aufgenommen ha. Zu dieser Messe waren auch Elka und Erik mitgereist, denn wir wollten anschließend eine Woche Urlaub an der türkischen Riviera in Ölü Deniz machen. Nach erfolgreicher Messe wurde es auch ein gelungener Urlaub und für uns alle drei ein sehr schönes Erlebnis.

PASCAL JOURDAN IN FRANKREICH

In Aachen fand noch im Sommer ein weiteres Seminar mit Beteiligung aus der Ukraine, aus Kanada und aus Saudi Arabien statt und während nach etwas Ruhe in den Sommermonaten die Messe „Cosmeeting“ in Paris anstand, reiste ich mit Jutta zu einer Kosmetikerinnen-Messe nach Istanbul. Paris war nicht der große Renner, aber Istanbul eine notwendige Unterstützung für die neu Vertretung, die mit seinem Partner, der Firma Opus Kozmetik, noch eine Art Zweigstelle in Istanbul errichtet hatte.

Höhepunkt des Sommers war aber die Einweihung unseres neuen Lagers am 16. August, in Rekordzeit war es gelungen, die Halle zu errichten, den Industriefußboden zu gießen, dank Josefs Unterstützung die Regale zu beschaffen und mit Hilfe des Bankkredits auch die Finanzierung zu sichern. Bereits Anfang September war das Lager jedenfalls aus den alten Hallen des Getränkehandels Reinckens, wo wir nach einem Rausschmiss bei Frau Lang am Nerscheider Weg Unterschlußpf gefunden hatten, umgezogen in die moderne Infrastruktur am Hirzenrott.

Personell hatten wir uns in der Firma mit einer Hauswirtschafterin verstärkt, die schon lange unsere Bekannte war, Roswitha Grassmann, die Frau meines Freundes Bernd Grassmann. Sie war als Raumpflegerin und Bewirtungshilfe bald voll ausgelastet und konnte Elka eine Menge Botengänge und Arbeit abnehmen. Im September kamen dann noch zwei weitere Kräfte hinzu, Peter Gaus als Lagerhilfe, Hausmeister und Chauffeur und Daniela Schmetz-Heckler als Marketing-Assistentin für Produktmanagement und Verkaufsförderung. Beide arbeiteten sich sehr schnell in ihre Funktionen ein, Frau Schmetz war als erfahrene Kraft eine große Hilfe und konnte auch eine Entlastung für Jutta bringen oder zumindest dieser ermöglichen, sich auf die Produktentwicklung und das Schulungswesen zu konzentrieren.

Nach langen Jahren war es mir auch gelungen, den Geschäftspartner Stephan Devloo aus Belgien, der bisher nur Bulkware bei uns kaufte, zu überreden, Janssen cosmeceutical in Belgien zu vertreiben. Er sagte diesmal schließlich zu, und Elka und ich besuchten nach mehreren Jahren nochmals die Kosmetikmesse in Brüssel, wo auch die Firma Beauty D ausstellte. Vorher waren seine Mitarbeiterinnen im Schnellkurs geschult worden und konnten somit den ersten Grundstein für eine, so hofften wir, erfolgreiche Entwicklung in diesem Land legen. Im Herbst gab es noch die traditionellen Messen in Wiesbaden (wo wir Tatjana und Lena aus Moskau trafen) und Moskau sowie das ebenfalls traditionelle Seminar mit Gästen aus Russland in Aachen. Im September reiste ich auch zu unseren neuen Partnern nach Bergamo und San Marino. Interbeauty hatte gerade mit dem Vertrieb begonnen, sie hatten eine vorbildlich eingerichtete Firma in Bergamo. Renato Fabbri war eigentlich Untervertreter, aber wegen dem besonderen Zollstatus belieferten wir ihn direkt.

Zuvor hatte ich allerdings einen schwierigen Wechsel im Vertrieb von Janssen cosmeceutical in China vollzogen. Mit James war ich nun schon eine Weile nicht mehr einverstanden, obschon er de facto mein erster Kunde war. In China machte sein Geschäft keine Fortschritte, und außerdem hatte er stets etwas zu nörgeln, was auch dazu führte, dass es seit Jahren eigentlich nur noch Rückschritte gab. Auf der Messe in Las Vegas hatten Ulrich und ich zwei dynamische Chinesen kennen gelernt, die offensichtlich bereit waren, einen neuen Anfang zu machen. Wir hatten denn auch versprochen, ihnen den Vertrieb in China zu übertragen und ich musste mich in den folgenden Wochen mit James einigen. Dies gelang auch, er gab China unter teuren Bedingungen auf indem ich ihm Schulden erließ. Ich wollte in Güte mit ihm auseinander kommen und er wollte nur in Hong Kong weiterarbeiten, wo er seit drei Monaten in der Drogeriekette Meka vertreten war. James und ich wir blieben bis heute gute Freunde und versäumten es nicht uns hin und wieder zu treffen und auszutauschen. Insofern konnte ich dem neuen Partner Ken He von der Firma Richfield eine Zusage machen und sie stellten auf der Messe in Guang Zhou im November recht groß aus. Ich sah mich veranlasst, meine australische Distributorin Krestyna Batty dorthin zu schicken, eine Aufgabe, die sie auch mit Bravour meisterte. Sie lebte zeitweise in Hong Kong, weil ihr Mann John von dort aus in Asien arbeitete. In Melbourne hatte sie wohl gutes Personal, um dort den Betrieb aufrechtzuerhalten.

NEUES LAGER IM HIRZENROTT



Mitarbeiter bei der Janssen Cosmeceutical LLC in Atlanta mit Ulrich in 2006 sowie die Mitarbeiter in Aachen, auch Ende 2006. Hinzu kamen Li Zhi Hong und Li Zhi Ping, die studentischen Hilfskräfte aus Tsing Tao sowie Dennis Zurek unser Auszubildender.



Höhepunkt des Jahres 2005 waren allerdings unsere Marketing-Meetings in Visegrad (Ungarn) und Macau (China). Wochenlang hatte ich gemeinsam mit Jozsef Fekete aus Budapest die Veranstaltung vorbereitet und auch eine gelungene Veranstaltung daraus gemacht. Wir tagten während drei Tagen in der alten Hauptstadt Ungarns, an der Donau gelegen, wobei die Gäste während anderthalb Tagen den Darbietungen lauschten um an den weiteren anderthalb Tagen ein kulturelles Programm mit der Besichtigung von Weinkellern und Restaurants sowie auch mit Freizeit in der Therme, wo wir tagten, und mit einer Stadtbesichtigung in Budapest zu erleben. Inhaltlich stellten wir bei dieser Gelegenheit unseren Kunden, es waren insgesamt 23 Länder vertreten, unsere Strategie AGENDA 2010 für die kommenden Jahre vor, die Vorstellungen wurden konstruktiv begleitet und kommentiert, sodass wir mit einem motivierten Kundenstamm an die weitere Arbeit gingen.

Mit unseren asiatischen Kunden, es kamen deren elf, hatte ich ein ähnliches Meeting anlässlich der Cosmoprof in der ehemaligen portugiesischen Kolonie Macau organisiert und hierzu Reinhard und Klara mitgenommen. Auch die Veranstaltung im Mandarin Oriental war ein Erfolg, ich lernte unter anderem auch unsere Kundin aus der Mongolei kennen, die Reinhard seit der letzten Cosmoprof Messe an Land gezogen hatte. Der Inhalt der Darbietungen war ähnlich wie in Ungarn, es war dies die dritte Marketing-Veranstaltung, die wir in den jeweiligen Erdteilen feierten.

Auf der Rückreise von Hong Kong reisten Reinhard und ich dann mit einem Aeroflot Flug noch über Moskau nach Hause. In Moskau besuchten wir die Messe Intercharm und dinierten mit der russischen Mannschaft in einem georgischen Restaurant nicht weit vom Kreml.

Neben den bereits erwähnten Ländern wie Frankreich, die Türkei oder die Mongolei hatten wir auch neue Geschäftsverbindungen zu Vertretern in Portugal (Bioteam), Litauen (Beauty Baltikum von Rihard Akmentins) und Aserbeidschan (Gufar) geknüpft. Dr. Babak aus dem Iran besuchte uns noch im Dezember mit seinem Dolmetscher Ali, der bei Siemens arbeitete.

Danach ging das Jahr 2005 schnell zur Neige. Es war erneut ein erfolgreiches Jahr, in welchem wir den Umsatz auf 5,035.500 € steigern konnten, eine Steigerung von 12 %. Der Ertrag lag bei 420.600 €, erneut eine Rate von 8,4 %. Bei genauerer Analyse stellten wir fest, dass die meisten Partner ihre Umsätze steigern konnten und nur wenige rückläufig waren, zum Teil aus unterschiedlichen Gründen. Alles in allem ging der Trend aber aufwärts. Hierzu hatte in gewissem Maße auch unsere Wellness-Serie „Secrets of Paradise“ beigetragen, mit einer Vielzahl von Artikeln und einem schönen Behandlungskonzept gelang es deshalb schon im ersten Jahr, hohe Umsätze zu erzielen und einen gebührenden Platz in unserem Produktsortiment zu erobern. Jutta hatte mit Tina Nordhausen und unserem Video-Model Ellen wunderbare Anwendungsvideos gedreht und Emil drehte mit unserem Wellness-Model Hanka Kynychova eine Fotosession in Prag, die uns eine Fülle von Fotos und Werbematerial bot. Insofern feierten wir auch in diesem Jahr eine harmonische und üppige Weihnachtsfeier, in der festen Überzeugung, auch wieder Großes geleistet zu haben.

Chronik des Jahres 2006

Das Jahr 2006 begann, geleitet von dem Erfolg des vergangenen Jahres, mit einer Messe-Premiere und zwar der Teilnahme an der European Spa Conference in Monte Carlo im Januar. Trotz aller Ankündigungen der Veranstalter war der Zulauf aber noch ziemlich dürftig. Jutta und ich waren dorthin gereist, trafen auch hier, wie auf so vielen Messen, unsere russischen Partner Lena und Tatjana, aber ansonsten war es nicht mehr als eine Erfahrung.

Für den Rest des Jahres hatte ich mir allerdings vorgenommen, mit Kurzreisen einmal all jene Geschäftspartner zu besuchen, die ich bisher noch nicht vor Ort kannte.

MEETINGS IN VISEGRAD UND MACAU



Gemischte Seminargruppe aus den USA und der Ukraine mit Jutta als Schulungsleiterin; mit Helena aus Simferopol; mit Klara bei Kunden in Shen Zhen. Andere Seite in Monaco anlässlich des Wellness Kongress. Mit Ken in Shen Zhen und mit Tatjanas Tochter Katja und Philip im Hotel Ukraina in Moskau





*Oben der Messestand auf der Intercharm in Moskau im Jahr 2003 mit Lena und Tatjana sowie vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der ersten Stunde, heute noch dabei.
Unten die Ehrung für die ISO 9001:2000 Zertifizierung im Jahr 2004 durch Herrn Lövenich vom TÜV Rheinland*



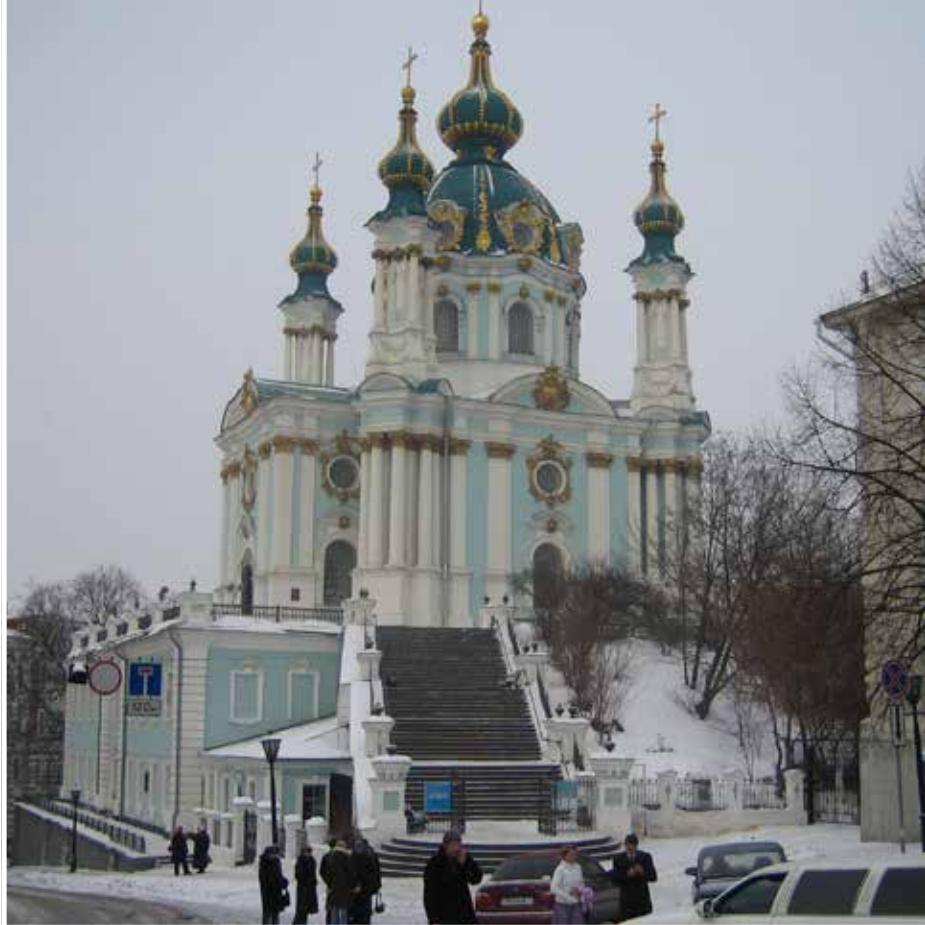


2006



2006 Reise nach Bahrain und Katar zu Latifa und Dr. Adel- zu Naser an die saudische Grenze - Besuch in Athen. Andere Seite Besuch in Kiew bei Rudolf - nach Moldau zu Marina und Ghennadii - mit Tatjana und Tochter Maria





So reiste ich im Januar zu unseren griechischen Freunden nach Athen und traf erneut Marios Danas, einen lustigen Gesellen, der uns schon auf der Veranstaltung in Ungarn vergangenen Herbst positiv aufgefallen war. Im Februar ging es nach Kiew (bei minus 20 Grad), dann Anfang März nach Moldawien, und zwar nach Tiraspol und Chisinau zu Ghennadii und Marina, die schon seit fast drei Jahren durch regelmäßige Bestellungen auf sich aufmerksam machten. Im April reiste ich nach Porto in Portugal und im Mai nach Bukarest in Rumänien. Nur zwischendurch hatte ich mir einen längeren Aufenthalt gegönnt, diesmal allerdings mit Elka und unseren tschechischen Freunden Bohumila und Emil, die uns begleiteten. Es war dies die Messe in Bahrain im Mittleren Osten. Nach den positiven Erfahrungen in Dubai war Elka durchaus angetan von einer solchen Reise, obwohl Manama noch nicht Dubai war. Der Besuch bei Latifa und ihrem Mann Dr. Abel sowie zu ihrem Geschäftspartner für Bahrain und Katar, nämlich Bechara, einem Libanesen der in Bahrain lebte, war doch ein schönes Erlebnis. Die Messe war auch noch halbwegs erfolgreich, und Elka und ich nutzten die Zeit für einen Abstecher nach Katar, wo Latifa auch ein Areal für einen Wellness-Club gemietet hatte.

Es hatte auch in diesen Wochen verschiedene andere Messen gegeben: JM Conde stellte auf der Cosmobellezza in Barcelona aus und Dr. Babak auf einer Veranstaltung für Ärzte in Teheran. Unsere Partner waren wie immer in Prag, London, Zürich und Trencin engagiert. Die neue Vertretung für China war auf der Messe in Guang Zhou präsent.



JANSSEN
COSMECEUTICAL CARE

*Im Jahr 2004 wurde die Firmierung geändert in
Janssen Cosmeceutical GmbH
und damit auch das neue Warenzeichen entworfen.*



JANSSEN
COSMECEUTICAL

Zwischendurch hatten sich die Ulrich und Reinhard auf den Messen in London und zweimal in Paris sowie natürlich wieder in Düsseldorf getummelt. Reinhard reiste darüber hinaus alleine nach Tokyo, ich selbst mit Ulrich noch einmal nach Las Vegas, wobei wir die Flug zur Messe zu einem Zwischenstopp in Atlanta nutzten, um unsere Firma zu besuchen, die wir an der neuen Adresse noch nicht kannten. Zum „Aesthetic Congress“ in Las Vegas luden wir erneut alle Vertreter zu einem National Marketing Meeting ein, auch eine Gelegenheit Liz Coglianesi aus Chicago wiederzusehen. Sie war trotz aller Unzulänglichkeiten doch unsere Spitzenverkäuferin in den USA.

Bei den Seminarveranstaltungen herrschte auch große Aktivität, im April hatten wir Polen zu Gast, im Juni eine gemischte Gruppe von Kosmetikerinnen aus der Ukraine und den USA, im Juli Indien und im Herbst wieder Russland. Das Seminar mit polnischen Kosmetikerinnen leitete Karina Zawierucha und sie flog auch für uns nach Porto. Aber wir mussten nun eine neue Schulungsleiterin einstellen, Renate Beimel. Jutta Janzen konnte die Seminare nebenbei nicht mehr durchführen.

Vor allen Dingen die Gäste aus Indien, angeführt von Ram Matai, der in Hannover lebte, stellten auch kulturell und kulinarisch eine Herausforderung für uns dar. Jedenfalls gelang es uns, die Gäste zufriedenzustellen, wir ließen sie ganz einfach im indischen Restaurant die Speisen selbst aussuchen. Da aber auch Mitarbeiter des Taj Mahal Hotel & Resort dabei waren, wurde das Seminar doch zu einem wichtigen Kommunikationsereignis.

Kurz zuvor hatten wir allerdings im Juni noch ein Seminar mit Kosmetikerinnen aus den USA und aus der Ukraine. Die Ukraine kam ähnlich wie Russland, fast jedes Jahr nach Aachen. Die USA waren immer organisatorisch eine Herausforderung das wenig problemlos klappte. Im Juli kamen Krestyna und John Batty zu einem seltenen Besuch aus Sydney nach Aachen und ich selbst besuchte Oleg und Tatjana in Ihrem neuen Privathaus in der Nähe von Moskau.

Zufrieden waren wir im Vertrieb, der um Snezana Radovic verstärkt wurde, noch darüber, dass auch die Vertretung in Johannesburg erstmals an einer Messe teilnahm. Ulrich und ich wir reisten schließlich zum letzten Mal nach Rio de Janeiro zum „Congresso“, aber trotz all unserer Mühe gab es keinen nennenswerten Erfolg. Die Einfuhr von Kosmetika war ganz einfach zu schwierig.

Gemeinsam mit Klara Doert, die wie immer aus den USA anreiste, wollte ich eine starke Präsenz zeigen auf der Herbstmesse in Guang Zhou im September, wo Ken He mit seiner Firma Richfield aus Shenzhen groß auftrat. Er hatte ja letztes Jahr die Distribution übernommen.

Denn ich hatte mir für 2006 auf die Fahnen geschrieben, noch einige Lücken im Vertriebsnetz in Europa zu schließen. Hierzu zählten Österreich und Irland sowie Norwegen und Slowenien. Während ich in Österreich und Irland Anzeigen schaltete, hatte ich in Norwegen das Glück, dass sich gleich zwei Interessenten meldeten und zwar aufgrund der Messen in Monte Carlo und Düsseldorf. Wir konnten uns deshalb den Partner aussuchen und entschieden uns für Esthetica. Im Falle Österreichs brachte die Anzeige auch einen Interessenten zu Tage, die Handelsfirma Alfred Sima, dessen Engagement auch noch in 2006 beginnen sollte. Bei Irland entstanden Kontakte, deren Realisierung sich allerdings als schwieriger erwies. Deshalb schickte ich Ulrich und Reinhard zur Messe nach Dublin und in Oslo hatte ich, nach einer Entscheidung über die Distributionspartner, Karina Zawierucha zur Unterstützung auf die Messe entsendet. Somit war der ganze Feldversuch von Erfolg gekrönt, nur Slowenien blieb neben Dänemark auf der Liste der unerledigten EU-Mitglieder.

Im Oktober stattete ich auch unseren langjährigen Vertretern von Elite 2000 Kft in Budapest einen Besuch ab. Sie waren stets mit den Zahlungen im Hintertreffen, was uns doch einige Probleme bereitete. Die Messe in Athen bestritt Pharmaplace allerdings ohne einen Besuch von unserer Seite, es war deren letzter Auftritt.

BAHRAIN
KATAR
LONDON



2006: Am Spatzenberg in Moskau und bei Oleg und Tatjana zu Hause
Unten eine der vielen russischen Seminargruppen



Bei Oleg und Tatjana in Moskau Rihard und Inesa - mit „Cool Mandy“ in Nanjing sowie mit Irma in Las Vegas und Krestyna in Aachen



2006: Mit „Cool Mandy“ aus Nanjing - Inese und Rihards Akmentins Unten Familie Betanzos aus Tijuana und mit Krestyna Batty in Hong Kong.



Erwähnen muss ich noch, dass als neuer Kunde auch Israel hinzukam, in der Person von Alida Geller, der Ex-Frau des ukrainischen Importeurs Rudolf Geller. Sie war inzwischen nach Tel Aviv übergesiedelt. Aber auch im Sultanat Oman hatten wir einen Kontakt gewinnen können zum Al Nahda-Resort, welches dank einer amerikanischen Spa-Managerin auf unsere Produkte gestoßen war. Wir lieferten die Produkte mit einigem Aufwand direkt dorthin. Das Al Nahda Spa & Resort lag in Barka nahe Muscat. Bleibt noch Brasilien zu erwähnen, wo wir noch immer Schwierigkeiten bei der Einfuhr hatten und deshalb noch keine Umsätze tätigten, trotz dreimaligen Besuchs.

Nebenbei hatten sich bei uns auch Interessenten aus Azerbeidschan und aus Turkmenistan gemeldet, nach jeweils kurzen Verhandlungen kamen wir zu Vereinbarungen und schrittweise zu ganz ansprechende Geschäfte. In Turkmenistan entwickelten sich diese im Laufe der Jahre stetig, in Azerbeidschan dümpelten sie so vor sich hin. Ebenso erratisch entwickelte sich die Türkei, die übrigen Länder im Großen und Ganzen aber positiv. Im Produktinnovationsbereich war es eher ein ruhiges Jahr. Nur der Rasierschaum in der Herrenserie OPUS EST sowie der Reinigungsschaum und die Schaummaske in der OPUS BELLE Serie kamen als wichtige Artikel hinzu. Dafür hatten wir uns aber mit dem neuen Design der Secrets-Produkte beschäftigt und hier spielte Daniela Schmetz-Heckler eine wichtige Rolle, denn sie sollte alle Packmittel im Laufe des Jahres bzw. seit ihrer Einstellung im Dezember auf das neue Design umstellen. Die Aufgabe hat sie mit Zähigkeit und Bravour gemeistert, während Jutta im gleichen Maße die Entwicklungsarbeit vorantrieb und auch noch die Werbematerialien aktualisierte, in diesem Jahr vor allen Dingen die Wellness-Verkaufsförderung und die Broschüren.

Im Herbst nahmen wir noch an verschiedenen Messen teil. Während Ulrich und ich zunächst nach Brasilien reisten, begab ich mit noch einmal nach Guang Zhou, um auch die Frage des Vertriebs für Hong Kong zu klären, Es war eine nützliche Veranstaltung, denn der neue Distributor sah sich doch mit vielen Problemen konfrontiert, auch mit der Tatsache der Produktregistrierung. Reinhard sollte mit Klara noch zur Cosmoprof nach Hong Kong reisen und alleine zur Intercharm nach Moskau.

Der November war auch ein sehr aktiver Monat. Zunächst organisierte Rihards seine erste Messe Beauty Baltikum in Riga und er hatte auch Jutta Janzen zu einem Seminar nach Jurmala eingeladen. Neben der Messe in Hong Kong eröffneten unsere vietnamesischen Partner eine „Medical Center“ in Hanoi, von wo aus sie in den kommenden Jahren auch arbeiteten.

Abschluss des Jahres bildete die Beteiligung an der Messe in Astana in Khazakstan. Rihards aus Riga hatte sich für die Distribution in diesem Land beworben, da er Kontakte dorthin unterhielt. Unsere russischen Partner hatten auf meine entsprechende Anfrage nicht geantwortet, so dass Rihards eine Firma gründete, *Beauty of Asia*, um mit seinem russischsprachigen Freund Atjom und Büro-Personal dort präsent zu sein. Wie aus heiterem Himmel meldete sich im Dezember auch noch ein möglicher Vertriebspartner aus Kirgistan, die Firma Global Touch, die sich offensichtlich mit dem professionellen Kosmetikgeschäft gut auskannte. Auch hier war es nach kurzen Verhandlungen gelungen, die Exklusiv-Vertretung zu vereinbaren und noch im Dezember sandte man uns auch die erste Bestellung.

Noch im Dezember hatte Klara Doert eine weitere Reise in den Mittleren Osten zu unseren Distributoren gebucht. Sie flog dabei in die Emirate nach Dubai, nach Bahrain zu Latifa Eid, nach Jordanien zu Luba und in den Libanon zu Dr. Abyad. Wir wollten nochmal versuchen die Umsätze überall anzukurbeln.

Mit der ganzen Belegschaft begaben wir uns auch zum Jahresabschluss ins „Karambolage“ zu einem Bowlingabend. Neben dem Effekt des Team-Building hatten auch alle viel Spaß und man wollte dies auf jeden Fall wiederholen.

Ende 2006 konnten wir statistisch feststellen, dass wir Bestellungen aus 71 Ländern weltweit erhalten hatten. Zählt man noch einige „schlafende“ Verbindungen hinzu, so konnten wir mit Fug und Recht behaupten, in über 70 Ländern vertreten zu sein. In 2006 erzielten wir bei Janssen Cosmetics einen Umsatz von 5.835.000 €, was eine Steigerung von 10 % war. Auch bei Inspira Cosmetics gelang es, zum zweiten Mal die Millionengrenze zu überschreiten, mit einem Umsatz von 1.080.000€.

Somit konnte auch das Jahr 2006 mit einer positiven Umsatzentwicklung und einem guten Betriebsergebnis erfolgreich abgeschlossen werden. Wir feierten dies mit einem Bowlingabend und auf der nunmehr schon traditionellen Weihnachtsfeier. Das Personal wurde um einen neuen Auszubildenden und um zwei Hilfskräfte verstärkt. Als Auszubildender im Groß- und Außenhandel kam Dennis Zurek zu uns, als Hilfskräfte stellten wir die beiden chinesischen Schwestern Zhi Hong Li und Zhi Ping Li ein, die an der RWTH studierten. Sie stammten aus Quing Dao (Tsing Tao), der ehemaligen Kronkolonie des deutschen Kaiser Wilhelm II. Wir hatten die beiden zeitweise als studentische Arbeitskraft beschäftigt, nach und nach hatten wir dann die Stunden erhöht. Nachdem die beiden in Deutschland geheiratet hatten, konnten wir sie in ein festes Arbeitsverhältnis übernehmen. Sie sind auch heute noch bei Janssen Cosmetics beschäftigt.

Die Ziele, die wir uns gesetzt hatten, wurden erfüllt; Elka und ich und das ganze Team konnten dem Jubiläumsjahr unseres zehnjährigen Bestehens mit Zuversicht entgegensehen.

6. Der amerikanische Traum (2004 - 2008)

Wir haben bereits erfahren, dass zu Beginn des Jahres 2003 in unserer Firmenstruktur in den USA einige Änderungen anstanden. Das zentrale Warenlager wurde nach Georgia verlegt, in unsere dortige Gesellschaft Janssen Southeast, LLC. Dies passte logischerweise Renato und Klara in Irvine nicht so besonders. Es war aber meine Vorstellung, dass sie sich auf das eigene Geschäft in dem Gebiet Southwest konzentrieren sollten. Die Umsatzentwicklung des Jahres 2003 spiegelt diese Änderungen wider. Die Janssen LLC in Irvine hatte im Jahr 2002 noch einen Umsatz von 605.000 \$ erzielt, in 2003 waren es nur noch 406.000 \$. Ein Teil des Umsatzes war abgezogen und nach Tucker verlagert worden. Renato und Klara versuchten jetzt nach besten Kräften, den Umsatz im Southwest Territory auszuweiten und hier neue Kunden zu gewinnen. Das Gebiet umfasste neben Süd-Kalifornien ja auch Teile von Nevada mit Las Vegas sowie Arizona, Colorado, New Mexiko und Hawaii.

Im gleichen Maße hatte die Janssen Southeast in Tucker in 2003 auf 1.393.000 \$ ausweiten können. Dies war noch nicht sensationell viel, aber in 2004 waren es immerhin 1.648.000 \$. Insgesamt blieb jedoch die gesamte Geschäftsentwicklung in den USA prekär. Hatte die Janssen Southeast noch in den ersten Jahren kleine Gewinne erwirtschaftet, so kam es in 2004 doch zu einem hohen Verlust von 117.000 \$. Dramatisch wurde aber für Aachen, dass die Warenlieferungen nicht bezahlt werden konnten.

Dies steigerte sich in den Folgejahren bis 2006 immer mehr, so dass wir beschlossen, einen Kredit von 600.000 \$ zu gewähren, indem wir Verbindlichkeiten der Firma umwandelten. Es konnte jedoch auch dieses Darlehen nicht bedient werden.

Allerdings kam für mich dann etwas überraschend hinzu, dass kurze Zeit später Bob Severson, der lange Jahre Marketing Koordinator gewesen war, seine Kündigung einreichte und im Staate Minnesota eine eigene Firma gründete. Er zog auch privat aus Minneapolis weg in eine Stadt Nisswa, nördlich von dort, wo auch seine Eltern zu Hause waren. Er wollte als Distributor der Inspira Cosmetics in den USA tätig werden, was wir auch zugestanden und vereinbarten. Er ist bis heute ein verlässlicher und treuer Kunde unserer Schwesterfirma geblieben.

UMSATZ
IN
71 LÄNDERN

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

2004		2004	
FEB	3. National Meeting Marketing Meeting in Irvine (CA)	NOV	AC-Seminar mit Gästen aus Russland, Estland und Zypern
FEB	2. International Asia Pacific Meeting in Singapur	NOV	Betriebsbowling in Aachen
MAR	Guang Zhou Messe mit Nadine Conrad, Praktikantin bei James	NOV	Erste Messe in Bukarest
MAR	Messe in Frankfurt mit Ulrich	NOV	Naser al-Harbi in Aachen
MAR	Messe in London mit Naci Gulsan	DEZ	Weihnachtsfeier im Schulungsraum
MAR	AC-Seminar mit Latifa Eid (BH) und US-Teilnehmern		
APR	Hang Zhou Beauty Fair mit James	2005	
APR	2. International Meeting Europe in Bologna		Besuch bei Kaanya in Berlin
MAI	Beautyworld Dubai mit Elka sowie Ulrich und Antje		Düsseldorf Beauty
MAI	Nadine Conrad in Tai Yuan (CN)		Kundenevent in Znojmo
MAI	Tokyo Beautyworld		Messe in Bologna (Cosmoprof)
JUN	Expo in Tijuana (MX)		AC-Seminar mit Schweden und Rumänien
JUN	AC-Seminar mit Indonesien und USA	APR	Moskau Intercharm und Besuch bei Nikolai Bulgakow
JUN	Klara Doert in Vietnam	MAI	Tokyo Beautyworld mit Reinhard
AUG	Rio de Janeiro zum zweiten	MAI	Baubeginn Halle Hirzenrott
AUG	AC-Seminar für Tschechien und die Slowakei mit Dr. Sacher	MAI	Beauty Eurasia in Istanbul mit Elka und Erik (Urlaub)
AUG	TÜV Zertifizierung nach ISO	JUN	AC-Seminar Ukraine
SEP	Beauty Prag mit Christoph Moby	JUN	AC-Seminar USA und Naser
SEP	Klara im Malaysia (KL)	AUG	Einweihung Halle Hirzenrott
SEP	Paris Messe	SEP	Reise nach Bergamo und San Marino zu Renato Fabbri
OKT	Nach Quebec und Las Vegas zum 3. Meeting USA	SEP	Messe in Paris „Cosmeeting“
OKT	Besuch zur Messe Krakau	SEP	AC-Seminar für Finnland und USA
OKT	Messe Tallinn mit Priit u. Inna		

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

2005		2006	
SEP	Lena und Tatjana in Wiesbaden	JUN	Besuch in Atlanta und 4. Nat'l Meeting USA in Las Vegas
SEP	Messe in Istanbul mit Jutta	JUN	AC-Seminar mit USA u. Ukraine
OKT	Besuch der Messe in Brüssel	JUL	Krestyna und John in Aachen
OKT	3. International Meeting Europe in Visegrad (Ungarn)	JUL	Walther in Moskau zu Besuch bei Tatjana und Oleg
OKT	AC-Seminar für Russland	JUL	AC-Seminar für Indien mit Ram Matai
NOV	Cosmoprof Hong Kong mit Ken Ende der Ära James Chan	JUL	Messe in Johannesburg mit Natalie von LN Marketing
NOV	3. International Meeting Asia Pacific in Macao	SEP	Guang Zhou Messe mit Walther und Klara
NOV	Intercharm in Moskau	AUG	Congresso in Rio de Janeiro (?)
DEZ	Dr. Babak (IR) und Ali in Aachen	OKT	Messe Dublin - Ulrich und Reini
DEZ	Weihnachtsfeier In Betrieb	OKT	Walther zur Messe nach Oslo
2006		OKT	Besuch Elite 2000 in Budapest
JAN	Monte Carlo Wellness Convention mit Jutta	OKT	AC-Seminar für Russland
JAN	Walther zu Besuch in Athen	OKT	Messe in Athen (Pharmaplace)
FEB	Walther zur Messe in Kiew	NOV	Betriebs-Bowling Karambolage
FEB	Barcelona Messe mit Conde	NOV	Messe in Riga von Rihards
FEB	Messe in Teheran mit Dr. Babak	NOV	Seminar in Jurmala mit Jutta
FEB	Beauty Arabia in Bahrain mit Elka, Emil und Bohumila	NOV	Messe Hong Kong Cosmoprof
MAR	Walther nach Moldawien zur Messe mit Belar	NOV	Hanoi Medical Centre Opening
MAR	Messen in Prag, Zürich, London Trencin und Düsseldorf	NOV	Znojmo PR Event von Christoph
MAR	Guang Zhou Beauty Expo	DEZ	Messe in Astana mit Rihards von "Beauty of Asia"
MAR	Schulung in Portugal mit Karina	DEZ	Gulf Tour für Klara Doert in UAE, Bahrain, Jordanien und Libanon
MAI	Tokyo Beauty mit Reinhard		
MAI	Messe in Bukarest mit Walther		

THE AMERICAN DREAM ...

In jedem Jahr hatten wir an den Messen in den sechs Ecken des Kontinents teilgenommen, die Show in Las Vegas betrachteten wir als eine sogenannte National Beauty Show, wo auch meist alle Vertreter anwesend waren. Auch nahmen wir an den regionalen Beauty Shows in Miami, Chicago, New York, San José und Long Beach teil. Die Messen nahmen wir hin und wieder zum Anlass ein National Marketing Meeting für Janssen USA durchzuführen. Nach unserem Treffen in Chicago im Jahre 2000 folgte in 2002 Miami, dann in 2004 Irvine und im Jahr 2006 wieder Miami. Auf dieser Messe in Miami hatte ich mich von unserem langjährigen Mitarbeiter Renato Irribarren trennen müssen. In Irvine arbeitete Klara nun alleine und wir entschieden, den Firmensitz aufzugeben und uns an Klaras privater Adresse niederzulassen, in Newport Beach. Aber auch diese Kostenminimierung half nichts, da auch die Umsätze stets zurückgingen und zwar auf 376.000 \$ in 2004 und auf 178.000 \$ in 2005. Wir hatten deshalb beschlossen, ab 2006 die Kunden der gesamten Vereinigten Staaten nur noch aus dem Lager in Georgia zu beliefern.

Die Hauptteilnehmer an diesem Vertretungssystem waren Liz in Chicago, Sina in New York und Yvonne in Miami, während Ed Beck als Distributor wie ein Fels in der Brandung standhielt, aber auch keinen sensationellen Umsatzzuwachs hatte. In San Francisco arbeitete Metaxia von der Aesthetics Plus redlich mit ihrem Team, ebenso die Filiale in Southwest jetzt nur mit Klara. Hinzu kam der verheerende Dollarkurs, der das Geschäft auch für uns sehr schwierig machte. Jennifer in Atlanta litt vor allen Dingen daran, dass auch Irvine ihr die Lieferungen nicht bezahlte.

In Miami konnte Yvonne keinen ausreichenden Umsatz erzielen. Das Gebiet umfasste ja mehr Staaten als Florida, nämlich auch South Carolina und Georgia bis hin nach Virginia. Ich musste mich nun jedoch von Yvonne trennen. Aber auch in Irvine bei Klara liefen die Geschäfte alles andere als rund, so dass ich in 2008 beschloss, mich auch von Klara nach zehn Jahren Zusammenarbeit zu trennen. Die Kunden wurden jetzt nur noch direkt von Tucker aus beliefert.

So gerieten wir auch in Aachen immer mehr in Bedrängnis und als in 2008 eine Betriebsprüfung in Aachen anstand, wurde der enorme Fehlbetrag aufgedeckt, den wir in den USA angehäuft hatten und der auch die Liquidität des Aachener Stammhauses sehr belastete. Die Bank gewährte uns zwar Kredite, es war jedoch unschwer erkennbar, dass diese ausschließlich dazu dienten, die Außenstände der USA und Russlands zu finanzieren. Dies war natürlich für die Bank ein Gräuel. Während die Außenstände Russlands doch immer eingetrieben werden konnten, war dies im Fall der Vereinigten Staaten nicht möglich.

Wir waren deshalb gezwungen, Nägel mit Köpfen zu machen und die Gesellschafter trafen die Entscheidung, den Vertrieb schrittweise nur noch direkt mit den Distributoren zu organisieren. Dies setzte voraus, dass die Vertreter sich bereit erklären mussten, eine eigene Firma zu gründen und ein entsprechendes Vertretergebiet zu übernehmen. Aesthetics Plus in San Francisco und Leo Unlimited in San Antonio waren für die Gebiete Northwest und den South die bisher einzigen Distributoren.

Wir stellten also die Frage an Liz Coglianesse für das Gebiet Midwest (Chicago), an Sina für das Gebiet Northeast (New York) sowie an Jennifer für das Gebiet Southeast (Miami-Atlanta), inwiefern sie bereit seien, in Zukunft als Distributor die Vertretung zu übernehmen. Somit blieb nur das Gebiet Southwest, wo wir ursprünglich selbst zu Hause waren. Hier bot sich unser chinesischer Partner an, denn er hatte schon seit zwei, drei Jahren den Wunsch geäußert, in den USA und Kanada ein zweites Standbein aufzubauen und mich mehrmals gefragt, ob er den Vertrieb in Vancouver und Kalifornien übernehmen könne. Ulrich und ich überzeugten ihn, erst einmal in Los Angeles zu beginnen und Ken He gründete daraufhin mit einer Partnerin, Stacy Wong, eine Janssen Southwest, LLC mit Sitz in Walnut in der Nähe von Los Angeles.

Stacy war eine erfolgreiche Immobilienmaklerin in Kalifornien (in der „chinese community“ sozusagen), aber auch Besitzerin mehrerer Augenkliniken in China. Das Tagesgeschäft überließ sie wiederum einigen eingeweihten Freunden. Es war jedenfalls so, dass alle Gefragten zusagten und wir zu Beginn des Jahres 2009 eine neue Vertriebsstruktur hatten, die aus sechs Distributoren bestand und die logistisch zunächst noch stets aus dem Zentrallager in Tucker, dorthin war inzwischen die Janssen Southeast, LLC von Duluth umgezogen, beliefert wurden. Tucker lag im Nord-Osten von Atlanta, ungefähr eine Autostunde vom Zentrum entfernt, nicht weit von Stone Mountain, einem Nationalen Heiligtum im Süden der USA.

Politik und Gesellschaft in den USA

In den USA wurde die politische Stimmung nach dem Anschlag auf das World Trade Centre, dem Pentagon und dem Weißen Haus am 9. September 2001 sehr gereizt, um es gelinde auszudrücken. George W. Bush begann seinen Feldzug gegen Al Qaida und verlangte über Art 5 des NATO Vertrags auch die Unterstützung der Mitglieder dieses Verteidigungsbündnisses. Dies veränderte die geopolitische Lage gewaltig und an den Folgen leidet vor allen Dingen der Westen noch heute. Denn Bush startete im März 2003 auch die völkerrechtswidrige Militärintervention in den Irak, um Saddam Hussein zu stürzen und bereitete damit den Nährboden für eine Entwicklung, die zum Aufbau des sogenannten „Islamischen Staats“ (ISIL) der sich in 2014 über Syrien und den Irak erstreckte und unvorstellbare Gräueltaten mit sich brachte. Auch viele Jihadisten aus westlichen Ländern zogen in diesen Krieg. Auch das Ende dieser Entwicklung ist heute noch nicht abzusehen. In den USA aber merkten wir das für uns Geschäftsleute das Leben schwieriger geworden war: Sicherheitsvorkehrungen, schon beim einfachen Flug erkennbar; verstärkte Importbeschränkungen, geringere Reisetätigkeit, und vor allen Dingen eine gereizte und gespaltene Stimmung.

... RE-
LOADED

7. Die Entwicklung der Inspira Cosmetics (2000 - 2008)

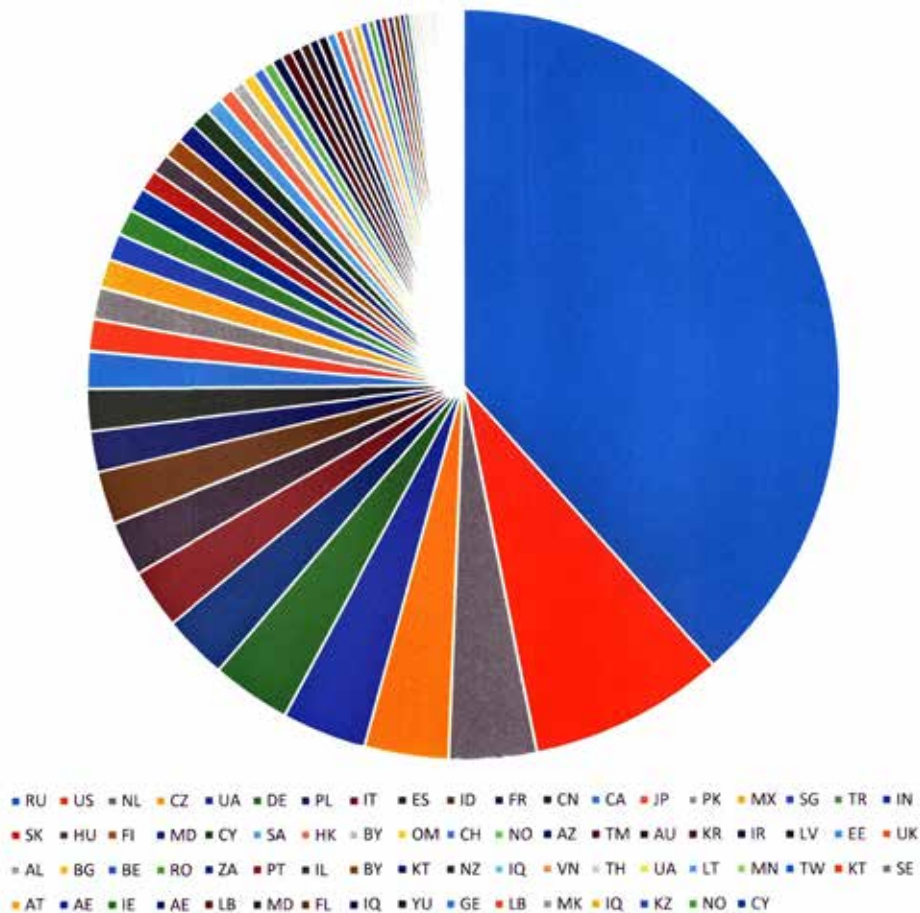
Immerhin hatte die Inspira Cosmetics, die unseren drei Söhnen gehörte, ein Umsatzvolumen von 365.775 € in das Gründungsjahr einbringen können, es war dies überwiegend ein Umsatz durch Collagenmasken und Ampullen sowie zu einem kleineren Teil auch „private label“-Geschäfte wie zum Beispiel der Verkauf von Bulkware. Ein besonderes Markengeschäft war die Entwicklung einer Pflegeserie für Caren Pfleger, einer Modedesignerin aus Köln, die einen Vertrag mit Galeria Kaufhof abgeschlossen hatte. Daraus erklärte sich, dass der Umsatz von 414.502 € in 2001 auf 865.804 € in 2002 anstieg. Die Versandabwicklung im Hause erledigte zunächst Fanny Mertes, jene Mitarbeiterin, die ich schon einmal für Euro Beauty Service in Belgien und später auch für Ulric de Varens in Aachen eingestellt hatte. Das ganze Marketing und das Design vor allen Dingen für die Marke Caren Pfleger setzte ich selbst um mit Simone Bogenrieder; jener Graphikerin, die auch schon lange Jahre in den Räumen am Hirzenrott für die Beauty Concept von Herrn Müller und Herrn Ludl tätig gewesen war, sich aber nach der Trennung der beiden selbstständig gemacht hatte. Auch Herr Müller, der die Beauty Concept in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre als alleiniger Gesellschafter übernommen hatte, arbeitete nach wie vor mit Frau Bogenrieder.

Das Pech für Caren Pfleger war, dass sie ihre Marke nicht schützen konnte, so dass wir nach einigen Monaten die Produkte unter Androhung einer einstweiligen Verfügung auslisten mussten und letztendlich nicht mehr verkaufen konnten. Ich hatte allerdings mein Geld erhalten, so dass der Verlust eigentlich mehr Frau Pfleger selbst betraf. Sie war auch ansonsten sehr extravagant und etwas unkontrolliert in ihren Aktionen, was ihr gelegentlich einen Titelbeitrag in der *Bild-Zeitung Ausgabe Köln* einbrachte. Durch das Missgeschick mit ihrer Marke und der Marke Pfleger Bamberg, einem Pharmaunternehmen, ließ sie sich jedoch nicht kleinkriegen, sondern fand einen neuen Investor, nämlich Herrn Böttinger aus der Schweiz. Er entwickelte mit uns eine neue Serie für den Verkauf im Fernsehkanal Home Shopping Europe (HSE).

UMSATZ JANSSEN COSMETICS ZU GROSSHANDELSPREISEN WELTWEIT

1997	1.363.564 DM < 53.244 DM>	OR € 697.179	
1998	2.069.771 DM < 31.973 DM>	OR € 1.058.257	± 51 %
1999	1.885.808 DM < - 78.595 DM>	OR € 964.198	- 9 %
2000	1.551.997 € < 18.472 €>		± 61 %
2001	1.780.075 € < 66.665 €>		± 14 %
2002	2.576.966 € < 112.172 €>		± 45 %
2003	3.220.784 € < 473.023 €>		± 25 %
2004	4.524.928 € < 512.912 €>		± 40 %
2005	5.064.795 € < 143.115 €>		± 12 %
2006	5.487.966 € < 416.062 €>		± 8 %

Umsatz nach Ländern 2006





National Marketin Meeting in Miami in 2004
Left Sina (New York), Klara (LA) and YXXX (Miami)



Hier vorne Yvonne und drei weitere
Sales Representatives,
deren Namen nicht mehr präsent sind.



Links Bob Severson, Ulrich Janssen,
Walther Janssen und Maria, Bob's Gat-
tin aus Minnessota



Ulrich, Walther, Klara,
Yvonne's Freund, Yvonne
(Miami), Jennifer (Atlanta)
und Tiffany (San Francisco)

CAREN PFLEGER IN GALERIA

Nunmehr wurde der Markenname neutral gehalten, und nur durch Frau Pflieger gesponsert. Sie trat selbst im Fernsehkanal auf. Auch für diese Produkte machte Fanny Mertes-Dosogne die gesamte Auftragsabwicklung, sie hatte allerdings auch, bedingt durch familiäre Probleme, etwas an Effektivität verloren.

Ende 2002 schied ich allerdings als bezahlter Geschäftsführer aus, die Gründe lagen in der Sozialversicherungspflicht und sind an anderer Stelle erläutert worden. Ich wechselte also zur Janssen cosmeceutical care GmbH und wurde hier Geschäftsführer neben Elka. Bei Inspira Cosmetics war mein Sohn Reinhard angestellt worden und er übernahm auch jetzt die gesamte Exportabwicklung von Frau Mertes. Ich blieb bei Inspira Geschäftsführer ohne Gehalt.

Im Jahr 2003 konnten die Geschäfte auf hohem Niveau gehalten werden, dies lag vor allem an zwei Dingen: Das Sortiment wurde erweitert um die sogenannten Peel Off Puder Masken und in den USA hatte sich Bob Severson von unserer amerikanischen Firma verabschiedet und ein eigenes Unternehmen gegründet, Skin Accents Inc., welches den Vertrieb von Inspira Cosmetics Produkten in den Vereinigten Staaten übernahm. Dies waren hauptsächlich „salon enhancement products“, also Spezialitäten für Kosmetiksalons.

Die Umsätze bei Inspira spiegeln all diese Entwicklungen wider, es wurde nämlich in 2003 ein Umsatz von 786.247 € erzielt. Ein Jahr später waren es 800.690 €. Neben den drei Säulen der Produkte Collagenmasken, Ampullen und Pudermasken konnte Reinhard auch das private Label-Geschäft, vor allen Dingen für Ampullen, bedeutend ausbauen. Dies bereitete allerdings auch Konflikte mit einigen Janssen Kunden, so in Korea, Hong Kong, Singapur und selbst in den USA.

Im Jahr 2005 hatten wir uns allerdings auch entschieden, ein „medical assortment“ für Kliniken und Arzt-Praxen zu entwickeln, denn diese Marktnische war, aus den USA kommend, jetzt auch in Europa nicht außer Acht zu lassen, wengleich wir später merkten, dass dies doch kein leichtes Unterfangen war. Wir suchten zunächst eine Kooperation mit einer deutschen Marke, die wir über unsere beiden russischen Partner Lena und Tatjana kennengelernt hatten. Es waren Dr. Theis und seine Frau Barbara, die mit Unterstützung des Ehepaars Dr. Reich, eine kleine Serie entwickelt hatten, Kaanya Cosmetics, auf der Grundlage von Phytohormonen aus dem Extrakt von rotem Klee. Dieser Wirkstoff ist auch in der Pharmazie bekannt, und die Janssen Cosmetics hatte ja auch gerade eine neue Serie entwickelt auf der Grundlage von Phytohormonen, nämlich die Opus Belle Serie.

Wir versuchten also, einen eigenen Vertrieb aufzubauen für die Kaanya Produkte und hatten dazu ein ergänzendes Sortiment bereitgestellt, welches aus eigenen Entwicklungen bestand. Wir nannten dieses Sortiment Inspira: Med. Die wichtigsten Produkte waren vor allen Dingen hochprozentige Peelings mit Fruchtsäuren; fünf Präparate, die aufgrund ihrer Konzentration an sogenannte AHA, nicht mehr als Kosmetikum gelten konnten und deshalb in der EU nicht verkäuflich waren. Dr. Sacher hatte daraufhin den pH-Wert deutlich erhöht, auf etwa 3.2, sodass diese Produkte nun wieder verkäuflich wurden. Aber gepufferte Produkte waren nicht das, was man in den USA suchte.

Im Hause hatte sich unsere Schulungsreferentin Karina Zawierucha aus Bonn, die freiberuflich für uns arbeitete, bemüht, ein Produkt- und Behandlungskonzept zu entwickeln, und war zudem autorisiert, die Produkte Kaanya und Inspira: Med zu verkaufen. Großes Interesse fanden wir in den USA, wo Jennifer auch eine eigens dafür vorgesehene Freiberuflerin, Jennifiere Jones, beschäftigte. Hinzu kam England mit Robert Eaglestone, denn in England war der Kosmetikverkauf in *doctors clinic* (Arzt-Praxen) viel weiter entwickelt als bei uns in Deutschland. Karina reiste mehrmals nach London und Robert besuchte uns auch mit seinen Kunden in Aachen. Schließlich nahm auch eine Hand voll Janssen-Vertretungen die Peelings in ihr Sortiment auf, so zum Beispiel Russland, Mexiko, die Ukraine und einige kleinere Partner.

Die Verbindung mit Kaanya endete allerdings nach wenigen Monaten, es lag daran, dass die Produkte in unserem Exportbereich doch sehr schwierig abzusetzen waren, wegen hoher Preise und einem kurzen Verfallsdatum. Deshalb konnten sie nicht auf Vorrat produziert werden. Aber auch in Deutschland hatte Karina keine Umsatzerfolge erzielt, es war ganz einfach noch zu schwierig. Ebenso wurden in den USA die Versprechen nicht eingelöst.

In 2005 erzielte die Inspira Cosmetics einen Umsatz von 1.048.250 €, womit zum ersten Mal die Millionengrenze überschritten wurde, die Ertragsrendite betrug allerdings nur 3 %, weil hier doch ein hoher Anteil von Handelsware enthalten war, bei denen unsere Margen wesentlich geringer ausfielen.

Es gelang Reinhard allerdings stetig, das Basisgeschäft auszuweiten und auch neue Kunden zu gewinnen, insbesondere für die Produktion von Ampullen. Insofern steigerte sich der Umsatz in 2006 auf 1.070.350 € und auch der Ertrag konnte leicht verbessert werden. Wir hatten auch eine zusätzliche Mitarbeiterin eingestellt, Gaby Förster aus Eupen. Sie war zuletzt bei den Dalli-Werken beschäftigt, aber hatte auch in den 80er und 90er Jahren einmal für Babor in Aachen und Belgien gearbeitet. Frau Förster kümmerte sich vor allen Dingen um die Marketingunterstützung der Produkte und um das Produktmanagement schlechthin, die Entwicklung der Verpackungen zum Beispiel. Da sie Kosmetikerin war, konnte sie auch Behandlungen entwickeln und Produktbeschreibungen, auch mehrsprachig, anfertigen. Eine weitere Mitarbeiterin war Zhi Ping Li, eine studentische Hilfskraft, die aber nicht allzu viel zur Entlastung bei Inspira beitragen konnte, sondern praktisch vielmehr bei Janssen eingespannt war. Ihre Schwester Zhi Hong Li war bei Janssen cosmeceutical eingestellt worden, sie bei Inspira Cosmetics. Nach zwei Jahren wechselte Ping allerdings auch zu Janssen cosmeceutical.

Das Geschäftsjahr 2007 brachte dann auch bei Inspira Cosmetics, ähnlich wie dies auch bei Janssen cosmeceutical der Fall gewesen war, den bisher höchsten Umsatz der Firmengeschichte, nämlich 1.156.328 €. Die Ertragsrate lag bei 4,5 %. Trotzdem stellte Reinhard fest, dass der Umsatz mit Collagenmasken stagnierte. Die Preisentwicklung war so, dass wir international viel Konkurrenz erkannten, auch für die Ampullen. Deshalb reifte bei uns der Gedanke, doch eine eigene Pflegemarke zu entwickeln, welche auch nicht unbedingt in Kosmetikinstituten vertrieben werden sollte, sondern auch für andere Vertriebszweige und Marktnischen entwickelt wurde. Die Serie wurde im Labor Dr. Sacher in Auftrag gegeben, auch, weil die russischen Partner nach einer zweiten, eigenen Marke gefragt hatten. Wir wählten deshalb ein Schweizer Image für diese Serie aus, sowohl bei den Wirkstoffen als auch im Verpackungsdesign. Der Design-Auftrag ging an die Aachener Kreativagentur *Wincommunication*, die den Pitch gegen andere, so auch gegen Frau Bogenrieder und Herrn Walbert, gewonnen hatte. Reinhard und mir war jedoch klar, dass wir auch einen erhöhten Finanzbedarf hatten, wenn wir diese Serie realisieren wollten, inklusive aller Werbemittel. Wir beantragten deshalb einen Betriebsmittelkredit bei der KfW Bank und zwar über die Sparkasse Aachen. Nach längeren Diskussionen und vielen vorgelegten Finanzierungsplänen wurde der Kredit auch gewährt, das Ganze dauerte aber bis April 2009. Die Serie selbst war aber schon in 2008 fertiggestellt worden, sie trug den Markennamen „Suisse Absolue“.

Es war schon erstaunlich, wie Reinhard mit recht wenig Unterstützung und wenig eigenem Personal diesen Vertrieb bewältigen konnte. Er hatte gerade mal gelegentliche Hilfe über unsere Auszubildenden und schließlich war er auch mehr und mehr bei Janssen cosmeceutical engagiert.

Die Serie Suisse: Absolue wollten wir nicht primär an Janssen-Kunden vertreiben, sondern dafür wirklich eine neue Kundschaft gewinnen, außerhalb des professionellen Kosmetikbetriebs. Enttäuscht waren wir, als die russischen Partner die Produkte jedoch nicht aufnahmen, wir hatten sie ja gerade wegen ihrer Anfrage entworfen und entwickelt. Von den Janssen-Kunden stürzte sich Emil Christoph in Tschechien auf diese neue Serie, die er in seinem Land als Zweitmarke einführte.

MEDICAL COSMETICS - INSPIRA: MED

A NEW BRAND... SUISSE: ABSOLUE

Die übrigen Partner kauften zwar kleinere Mengen, aber es waren keine bedeutenden Umsätze, das gelang nur Emil. Wir waren also etwas abgekommen von unserem Ziel, eine Marke für Vertriebswege außerhalb der professionellen Kosmetik zu kreieren. Neue Kunden wurden nur wenige gefunden, immerhin aber in Kanada zum Beispiel und in Asien. Es gab aber stets Konflikte mit den Janssen-Kunden, so dass wir doch erhebliche Schwierigkeiten bei der Abgrenzung hatten. Der Hauptgrund für diese schleppende Geschäftsausweitung war wohl, dass wir alle zu wenig Zeit hatten, um uns um neue Vertriebswege und neue Kundenstrukturen zu kümmern.

Alles in allem hatten wir unsere ursprünglichen Ziele nicht erreicht, auch bei weitem nicht die Planzahlen, die wir der Sparkasse Aachen vorgelegt hatten. Dies ist auch der Finanzkrise geschuldet, die Ende 2008 hereinbrach und auch auf die Geschäftsentwicklung von Inspira Cosmetics, die ja ebenso exportorientiert war wie Janssen, einen großen Einfluss nahm. In 2008 betrug der Umsatz dennoch 1.089.025 €, die Folgen der Krise sollte auch Inspira erst im nächsten Jahr spüren.

Was aber war sonst noch los auf der Welt in diesen sechs Jahren?

Ereignisse um mich herum

Das Jahr 2001 war natürlich überschattet von den Anschlägen der Al-Qaida auf das World Trade Centre in New York, auf das Pentagon und auf das Weiße Haus (dieser Anschlag wurde vereitelt und führte zu einem Flugzeugabsturz). George W. Bush war gerade am 20. Januar als Präsident vereidigt worden. Fassungslosigkeit, Wut und Trauer waren die Reaktionen in der ganzen Welt auf dieses Ereignis, aber auch für mich persönlich war es ein erschütternder Augenblick. Ich war gerade in diesen Jahren und zu dieser Zeit sehr viel in den USA unterwegs, zum Aufbau meiner dortigen Firma. Deshalb konnte ich alles hautnah miterleben.

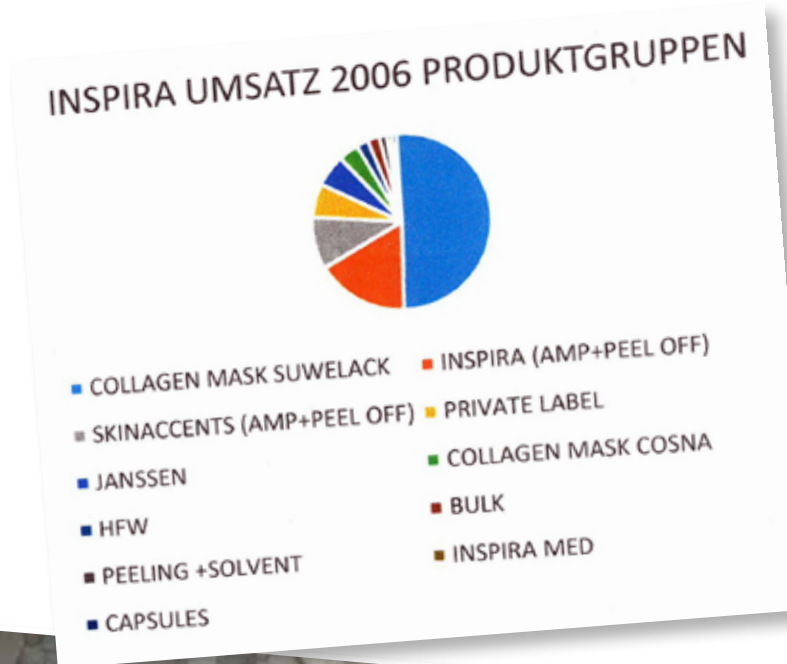
Die Folgen des Terroranschlags in New York verspürte ich sehr wohl sofort in meiner Firma, die ich bei Los Angeles gegründet hatte. Sie betraf die Mitarbeiter, das generelle Geschäftsklima, die eigentliche Konjunktur und auch die Erwartungen an die Zukunft. Präsident Bush nahm diesen Terroranschlag zum Anlass, in Afghanistan einzufallen um die Terrororganisation zu zerstören. Dies ist bis heute nicht gelungen, trotz der Tatsache dass die USA den §5 des NATO-Vertrags aufgerufen hatten, nachdem ein Angriff auf ein Land als Angriff auf das Bündnis betrachtet wird. Kanzler Schröder hatte den USA die „bedingungslose“ Unterstützung Deutschlands versichert. Zwanzig Jahre später ist die NATO, auch Deutschland, noch immer in Afghanistan, Al-Qaida ist zwar geschwächt, aber die Taliban beherrschen wieder ein gutes Drittel des Territoriums. Vor allen Dingen mit George W. Bush konnte sich in Europa und anderswo in der Welt wohl keiner so recht anfreunden, wie sich nachher herausstellte.

2002 wurde der Euro als Bargeld eingeführt, zunächst in zwölf Mitgliedsländern der Europäischen Union. Dies waren AT, BE, DE, ES, FI, FR, GR, IE, IT, LU, NL, und PT. Hinzu kamen Andorra, Monaco, San Marino, Montenegro und der Vatikan. Auch dies hatte natürlich großen Einfluss auf unser Firmengeschäft, denn zunächst stieg der Euro, was unsere Exporte teurer machte, und dies nicht nur in den Vereinigten Staaten.

An der Elbe gab es in dem Jahr eine Jahrhundertflut, vor allen Dingen in Dresden waren sehr große Schäden entstanden, auch an den Kulturdenkmälern. In Erfurt kam es zu einem Amoklauf eines Schülers am dortigen Gymnasium. Auf der anderen Seite des Globus ein kleiner positives Ereignis in einer Entwicklung die ich seit Jahren verfolgt hatte: Ost-Timor wurde unabhängig. Es war der Völkergemeinschaft letztendlich gelungen, die völkerrechtswidrige Annexion durch Indonesien wieder rückgängig zu machen. Ich hatte diese Entwicklung verfolgt, denn sie wurde in der Zeitschrift „pogrom“ der *Gesellschaft für bedrohte Völker* in Göttingen schon Jahre dokumentiert.

UMSATZ INSPIRA: COSMETICS ZU GROSSHANDELSPREISEN WELTWEIT

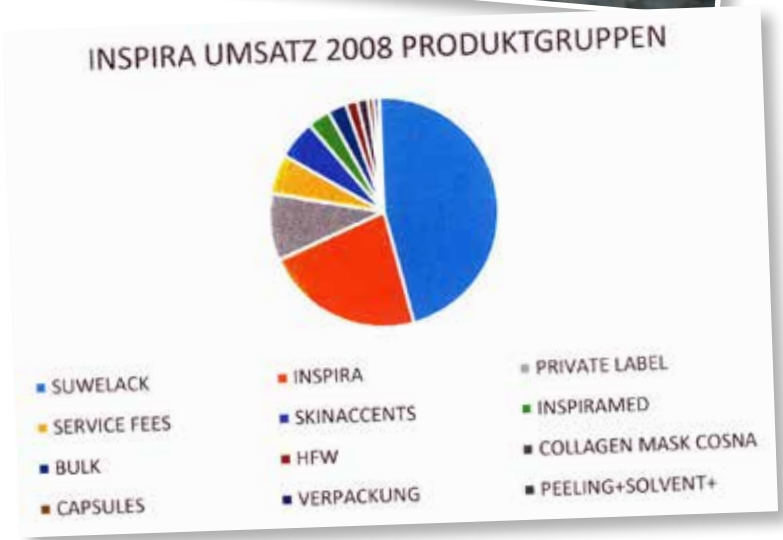
2000	365.776 €	< - 60.701 €>
2001	414.502 €	< 7.681 €>
2002	865.804 €	< 29.085 €>
2003	786.247 €	< 13.477 €>
2004	800.690 €	< 21.324 €>
2005	1.048.250 €	< 51.338 €>
2006	1.070.350 €	< 84.872 €>
2007	1.156.328 €	< 81.040,€>
2008	1.089.025 €	< 79.116 €>



Hier rechts Bob Severson mit seiner Frau und seinen beiden Söhnen zu Wehnachten 2003. Bob hatte beinahe 15 Jahre für Babor Aachen in den USA gearbeitet bevor er 2001 unsere Team in Orange County verstärkte. Er wollte sich allerdings 2003 selbständig werden und die Vertretung der Inspira Produkte in den USA übernehmen. Hierzu gründete er die Firma Skin Accents Inc., eine Bezeichnung die wir später als Marke übernahmen. Er nannte seine Produkte „salon enhancement products“, also solche Profi-Produkte die in Instituten die Markenprodukte ergänzten.



Das waren an erster Stelle Collagenmasken und Ampullen, später kamen noch Peel Off-Pudermasken hinzu. Diese Produktgruppen machten mehr als 50%, teilweise bis zu 75% des Umsatzes von Inspira Cosmetics aus, bis die Firma 2006 eine „medical line“ startete und 2008 eine „retail line“. Erst dann nahm die Bedeutung dieser drei Produktgruppen jahr für Jahr ab.



Bis zuletzt ist Skin Accents der größte Kunde bei Inspira Cosmetics geblieben.



inspira:

suisse absolue

Luxury Alpine care for demanding skin





inspira:
med +



skinaccents





ZERTIFIKAT

Die TÜV CERT-Zertifizierungsstelle
der TÜV Industrie Service GmbH
TÜV Rheinland Group

bescheinigt gemäß
TÜV CERT-Verfahren, dass das Unternehmen



Janssen cosmeceutical care GmbH

Pontsheide 36 • 52076 Aachen
Deutschland

für den Geltungsbereich

**Entwicklung, Marketing, Vertrieb und Logistik
kosmetischer Erzeugnisse sowie damit verbundene
Dienstleistungen und Produktschulungen**

ein Qualitätsmanagementsystem eingeführt hat und anwendet.

Durch ein Audit, Bericht Nr. 041013

wurde der Nachweis erbracht, dass die Forderungen der

DIN EN ISO 9001:2000

erfüllt sind.

Dieses Zertifikat ist gültig bis 2007-07-19

Zertifikat-Registrier-Nr. 01 100 041013



Aachen, 2004-07-21



TÜV Rheinland Group

J. Gintler
TÜV CERT-Zertifizierungsstelle der
TÜV Industrie Service GmbH

www.tuv.com

Im Jahr 2003 erhielt die bemannte Raumfahrt einen herben Rückschlag, sieben Menschen starben als die Raumkapsel Columbia vor der Landung auf der Erde im All verglühte. Die USA stellte die bemannten Weltraumflüge daraufhin ein. George W. Bush begann am 9. April 2003 den dritten Golfkrieg und bombardierte Bagdad. Er bezichtigte den Irak, Massenvernichtungswaffen zu besitzen und zu produzieren, eine Behauptung die er nicht belegen konnte und die auch falsch war. Zumindest konnten keine derartigen Waffen gefunden werden, und es gelang erst Jahre später den Diktator Saddam Hussein dingfest zu machen. Er wurde später zum Tode verurteilt, das Urteil wurde auch vollstreckt. Den Einmarsch in den Irak hatten viele NATO-Mitglieder, auch Deutschland, nicht mitgemacht. In Erinnerung geblieben ist in diesem Jahr auch noch eine Hitzewelle mit Temperaturen an die 40 Grad in Westeuropa und Teilen von Italien.

Zwei Ereignisse sind in 2004 besonders hervorzuheben. Zum einen war dies die Erweiterung der Europäischen Union um die Länder Zypern, die Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, die Slowakei und Slowenien. Diese Erweiterung vereinfachte unser Exportgeschäft in die genannten Länder gewaltig und die Umsätze entwickelten sich auch durchweg positiv. Überhaupt stand ich ja der Erweiterung der EU um diese Länder und auch um andere sehr wohlwollend gegenüber, nicht nur der Geschäfte wegen, sondern auch weil es meiner Grundeinstellung zu Europa entsprach.

Unzufrieden war ich allerdings das vieles in meinen Augen nicht genug geregelt war, nämlich der Minderheitenschutz und die Teilnahme aller Volksgruppen am Demokratisierungsprozess. Dies traf zu für die meisten dieser Länder, besonders natürlich in Osteuropa in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik, der Slowakei, aber auch in den baltischen Staaten (mit russischen Minderheiten).

Das zweite Ereignis war am Jahresende der Tsunami im Indischen Ozean, aufgrund eines Erdbebens vor der Küste Indonesiens. Betroffen waren die Länder, in denen wir gute Geschäftspartner hatten, denen wir uns sehr verbunden fühlten, nämlich Indonesien, Malaysia, Thailand und selbst Indien. Es stellte sich in ganz Ostasien eine kleine Rezession ein, und nur langsam fassten unsere Kunden wieder tritt. Veränderungen gab es auch im Papsttum, was natürlich keinen Einfluss auf die Wirtschaft hatte. Am 2. April 2005 war Johannes Paul II, der aus Krakau stammte, verstorben und als neuer Papst wählten die Kardinäle Kardinal Ratzinger aus Deutschland. „Wir sind Papst!“ titelte daraufhin die Bild-Zeitung. Krakau hatte ich bis hierhin, aber auch später noch, häufig besucht und bei solchen Besuchen folgt einem der polnische Papst dort auf Schritt und Tritt.

Am 22.11.2005 kam es zur Wahl von Angela Merkel zur Bundeskanzlerin der Bundesrepublik Deutschland. Die rot-grüne Koalition war abgewählt worden, wenn auch knapp. Jetzt regierte eine schwarz-gelbe Koalition mit dem Gespann Merkel-Westerwelle. Diese Koalition hatte keine glückliche Hand in vielen Entscheidungen. Nachdem aber die Arbeitslosenzahl in 2005 mit über 5 Millionen Erwerbslose ihren höchsten Stand erreicht hatte, begann sie danach zu sinken. Es schien wohl so, als sollten CDU und FDP die Früchte ernten der rigorosen Sparpolitik der Regierung Schröder. Horst Köhler wurde zum Bundespräsidenten gewählt.

Das Jahr 2006 stand ganz im Zeichen des „Sommermärchens“, der Fußballweltmeisterschaft. Italien wurde Weltmeister, Deutschland Dritter. Ein „positiver“ Nationalstolz hatte sich in Deutschland breitgemacht, alle Teilnehmernationen und die Welt waren von dem Fußballfest begeistert. Deutschland hatte ohne Zweifel seine schöne Seite gezeigt.

Tatsächlich entwickelten sich die Arbeitslosenzahlen nach dem Höhepunkt von 2005 nach unten. Die Quoten wurden in Ost- und in Westdeutschland separat ermittelt.

Im regionalen politischen Geschehen war ich ziemlich unbeteiligt in diesen Jahren. Nicht das mich nicht alles interessiert hätte aber es passierte an sich sehr wenig. Die Wahl des Parlaments der Deutschsprachigen Gemeinschaft (PDG) von 2004 brachte erstmals eine Koalition von Sozialisten (SP), Liberalen (PFF) und Regionalisten (PDB/PJU) hervor, also ohne die Christlichen (CSP).

Karl-Heinz Lambertz (SP) wurde Ministerpräsident. Neu war, bedingt durch die Verfassungsreform von 2004, dass die Regional- und Gemeinschaftsräte also den Namen „Parlament“ erhielten. Bei den gleichzeitig stattfindenden Wahlen zum Europäischen Parlament wurde Mathieu Grosch, Bürgermeister von Kelmis, erneut zum Europaabgeordneten gewählt. Er war dies von 1994 bis 2014.

Auf der belgischen Ebene war ja 1999 die Ära des Liberalen Guy Verhofstadt angebrochen, der bis März 2008 regierte und unter relativ stabilen Verhältnissen doch einiges in Belgien reformierte. Verhofstadt sitzt heute noch im Europäischen Parlament. Nach den verschiedenen Verfassungsreformen löste sich die Volksunie in 2001 auf und eine neue flämische, regionale Partei entstand, die Nieuw-Vlaamse Alliantie (NVA). Sie hat sich die Auflösung des belgischen Staates auf die Fahnen geschrieben, oder anders ausgedrückt, sie will die Herauslösung Flanderns aus dem belgischen Staatsverbund und die völlige Eigenständigkeit Flanderns.
