

Walther Janssen

P.O. BOX

## KAPITEL 8

# 1997 – 2000

## FIRMENGRÜNDUNG AUF HIRZENROTT

Mit der Gründung der Janssen cosmeceutical care GmbH ging für mich ein Traum in Erfüllung, der hoffentlich dieses Mal nicht mehr dahinschmelzen würde. Die Voraussetzungen waren jetzt weitaus günstiger: Da war der Umsatz mit Kosmetikartikeln, allen voran mit Collagenmasken, die ich nun schon beinahe zehn Jahre in meinem Portfolio führte und die einen nicht unbedeutenden Umsatz erzielten, aber vor allen Dingen mit den Ampullen, den Kabinensets, den Bleichpräparaten ContraMelin und den Fruchtsäuren Glycea-Derm. Die Sericea-Serie war mir zwar nicht erhalten geblieben, aber dafür war eine ganz neue Serie entstanden, die Cosmeceuticals, Hautpflegepräparate an der Nahtstelle zwischen Kosmetik und Pharmazie. Da waren aber auch nicht unerhebliche Geschäftsverbindungen, die entweder schon bestanden oder sich anbahnten, auch für OEM Produkte, also für Ware ohne Markenname. Schließlich war auch die finanzielle Ausstattung wesentlich besser. Durch das Darlehen, das Frau Sänger mir zur Verfügung gestellt hatte, verfügte ich über genügend Mittel, neben der Produktion auch die Vermarktung der Produkte zu verwirklichen.

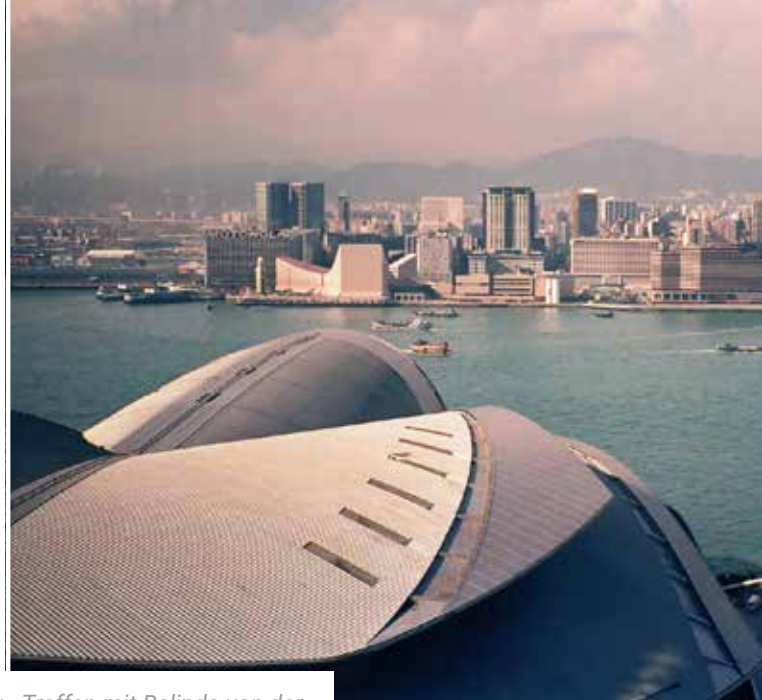
### 1. Die Gründungsphase der Janssen cosmeceutical care 1997-2000

Die Firma Janssen cosmeceutical care GmbH wurde am 9. Januar 1997 gegründet, die Gründungsakte am 6. März 1997 veröffentlicht. Gesellschafter war die Euro Beauty Service PGmbH, die Firma belgischen Rechts aus Hauset, die Elka und mir zu gleichen Teilen gehörte. Mit Gründung der Firma trat meine liebe Elka wieder in das Berufsleben ein, nach nahezu 20 Jahren Unterbrechung. Elka war jetzt Geschäftsführerin der Janssen cosmeceutical care GmbH und arbeitete in Teilzeit. Sie kümmerte sich stundenweise um die Verwaltung, das Personalwesen und auch um einige Exportmärkte. Ich selbst blieb weiterhin angestellt bei Ulric de Varens, zumindest bis zum 1. Oktober 1997. Die Mitarbeiterin Anne Wittstamm hatte wenige Monate zuvor gekündigt und in Düsseldorf bei Auto Becker eine neue Stelle angetreten.

Der Firmensitz war also in Aachen-Oberforstbach, Hirzenrott 2-4. Die neue GmbH hatte die Bestände und den Kundenstamm der Euro Beauty Service in Belgien sowie auch die meines eigenen Gewerbes Walther Janssen übernommen. Einige internationale Kundenverbindungen gingen zurück auf die Zeit von Beauty Design, über die ich bis 1996 viele Geschäfte abgewickelt hatte. Weitere Geschäftsbeziehungen waren von der Gewerbetätigkeit in die neue GmbH übernommen worden. Das eigene Gewerbe hatte ja die neue Marke „Janssen Cosmeceutical Care“ als Eigenmarke entwickelt, aufgebaut und vertrieben.

Elka übernahm gerade in diesen ersten Monaten viele unterschiedliche Aufgaben, überwiegend aus dem Verwaltungsbereich, aber auch bei der Kundenbetreuung. Aus eigener Initiative hatte Elka an Computerkursen teilgenommen und konnte sich so recht bald in diese neue Bürotechnologie einarbeiten. Aber zu ihren Aufgaben gehörte ebenso das Putzen der Räume und der Fenster die Müllentsorgung oder die Beschaffung von Büromaterial, um nur einige Aufgaben zu erwähnen.

GRÜNDUNG  
DER JANSSEN  
COSMECEUTICAL  
CARE GMBH



1996 Erster Besuch in Guang Zhou - Treffen mit Belinda von der International Hair & Beauty School - Hong Kong - Taiwan





1997 - Besuch in Taiwan ei Lougton Enterprise - Margot Stolzenberg.  
1997 Messe in Hong Kong im deutschen Pavillon (unten)  
Retrospektive aus Guang Zhou bei Belinda Beauty School (1996)  
1996 Seite gegenüber James Chan und Jacky Choi





## KOREA HONG KONG TAIWAN SINGAPUR

beim gesamten Wareneinkauf.

Was die Produkte „Secrets of Beauty“ betraf, so wurden diese rechtzeitig fertig und sie sollten ausschließlich über die neue Firma Janssen cosmeceutical care GmbH abgewickelt werden. Der Vertrieb konnte beginnen. Hinzu kamen ja noch die Bleichpräparate, die Fruchtsäuren Cremes und die Ampullen, die zusammen mit den Collagenmasken nicht wegzudenken waren. Der Vertrieb dieser Produkte bildete sogar den Grundstock für die Geschäfte der neuen Firma, die dadurch immerhin im ersten Jahr einen Umsatz von 1.363.565 DM erzielen konnte. Zu den ersten Kunden gehörten neben den zahlreichen Käufern für Collagenmasken alsbald Brian Negro in Belgien, Vampel Ltd. (Herr Papazoglou) in Griechenland sowie James Chan in Hong Kong und China. Aber zu den Ländern, die wir von dem Gewerbe übernommen hatten, gehörten auch Kambodscha, Korea, Singapur, Malaysia, Taiwan sowie die USA und Kanada.

### Erste Schritte in 1997

Das Jahr 1997 verlief schon recht intensiv, was die Veranstaltungen betraf, und auch in Bezug auf die Geschäftsaktivitäten. Das Jahr 1998 war aber noch intensiver. Es gelang, neue Umsätze zu tätigen in Kambodscha (hier allerdings überwiegend mit Billigartikeln und nur wenig aus meinem Sortiment), in Singapur und Malaysia über die Firma Yin Fong sowie in Korea zunächst über die Firma Pourelle und in Italien über die Firma Lady D des Herrn Munda. Über jede dieser Verbindung ließe sich eine eigene Geschichte erzählen, beschränken will ich mich auf das Folgende.

Die Firma Yin Fong ging mit viel Schwung und Engagement in die Distribution, führte über Singapur ein und verschob die Ware nach Johor Bahru in Malaysia, an der Grenze zu Singapur gelegen. Das Team war jung und aktiv. Als der Eigentümer überraschend verstarb, ging es mit dem Unternehmen bergab. Ich musste in 1999 die Vertriebsbeziehung unter Verlusten aufgeben.

In Korea war mir die Firma Pourelle eigentlich zu kompliziert. Deshalb entschied ich mich bei der Vergabe der Exklusiv-Vertretung für die Firma Yoo Hyang des Mr. S.M. Choi, der eine Schweizer Aroma-Pflegeserie aus Lugano importierte, und einige Jahre unser Kunde war. Choi kam mit seinen Mitarbeitern zu einem Seminar nach Aachen, welches wir mit Frau Stolzenberg als Schulungsleiterin im Schweizer Hof durchführten. Sie hatte mich auch 1996 schon zur Messe nach Guang Zhou und Hong Kong, sowie nach Taiwan begleitet, im Sortiment kannte sie sich hinreichend aus, auch wenn sie nicht ständig bei mir beschäftigt war.

Die Firma Thai Van aus Phnom Penh exportierte aufgekaufte Restposten von Herrn Schwarz aus Bad König, meist dekorative Kosmetik, verbunden mit einem Teil Cosmeceuticals. Die Geschäfte konnten zwei Mal mit Containersendungen abgewickelt werden, und als ich die Firma 1998 besuchte, lernte ich auch ein wenig dieses rätselhafte Land kennen.

Zur Unterstützung bei all meinen Tätigkeiten innerhalb der Janssen Cosmeceutical Care heuerte ich eine Teilzeitmitarbeiterin an, Stephanie Niessen aus Eschweiler. Sie war Betriebswirtin und hatte zuvor bei der Telekom gearbeitet. Ebenso stand mir weiterhin Fanny Mertens als Teilzeitkraft zur Verfügung, sie arbeitete bis Oktober noch für die Ulric de Varenz GmbH. Im Herbst engagierte ich Marlies Dreuw aus Walheim als 350 DM Kraft, um die Buchhaltung zu erledigen. Zur Steuerberaterin hatte ich auf Empfehlung von Josef Müllejans Ingeborg Klemt ausgewählt, die damals in Brand lebte, später aber ihre Kanzlei nach Krauthausen verlegte. Auch Josef Müllejans arbeitete in unseren Büroräumen, wenngleich er nicht angestellt war. Er half mir sehr überzeugend



1997 bei Loughton in Taipei - mit Lina in New York und mit ihrer Schwester in Las Vegas



1997 in den USA - Long Beach - Miami

1997  
 Bei Loughton Enterprise  
 in Taipei  
 Mit Lina Altwayyan  
 in Miami und mit ihrer  
 Schwester in  
 Long Beach  
 und wieder mit Lina  
 Altwayyan in  
 Las Vegas (unten)



# WHITE SECRETS of SKIN FADING



**JANSSEN**  
COSMECEUTICAL CARE

**BEAUTY DIRECT**  
Der Internet-Bestellservice für Profis!

<http://www.janssen-beauty.de/>

**JANSSEN**  
COSMECEUTICAL CARE

JANSSEN cosmeceutical care GmbH - Hirschengraben 2-4 - D-62875 Aulheim (Germany)  
Tel. Box 471 - 9 6285 Aulheim  
Tel. +49-2438-923010 - Fax: +49-2438-923014  
e-mail: janssen@beauty.de - <http://www.janssen-beauty.de/>



**JANSSEN**  
COSMECEUTICAL CARE

Some SECRETS  
are meant  
to be shared



**JANSSEN**  
COSMECEUTICAL CARE

<http://www.janssen-beauty.com>

JANSSEN cosmeceutical care GmbH · P.O. Box 471 · D-52005 Archen (Germany)  
Tel: +49/2408-928195 · Fax: +49/2408-928196 · e-mail: [janssen@janssen-beauty.de](mailto:janssen@janssen-beauty.de)







## COSMECEUTICALS 1.0

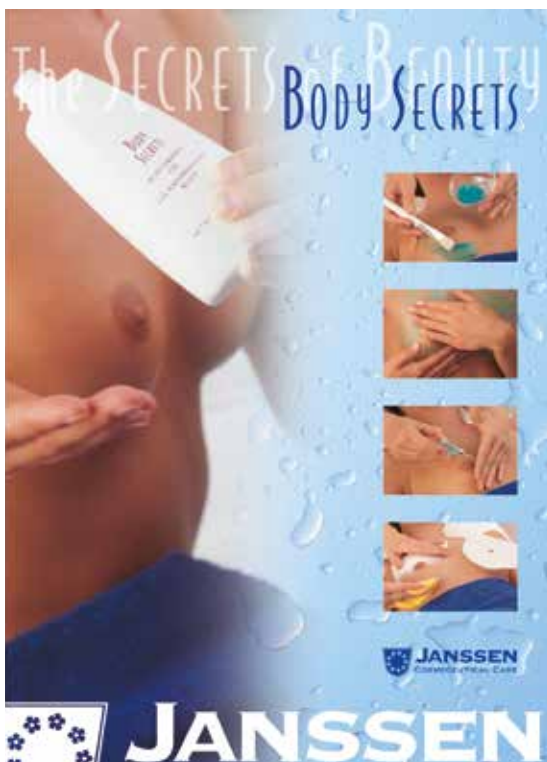






## COSMECEUTICALS 1.0





## COSMOPROF HONG KONG GUANG ZHOU EXPO

Im Oktober schließlich begab ich mich nach Miami zum „Esthetic Congress“, der von Nouvelles Esthetiques organisiert wurde. Bei dieser Reise unterstützte mich auch Lina Altuwayyan. In Irvine hatten Elka, Ulrich, Reinhard und ich Ende Juni eine Limited Liability Partnership gegründet, über die ich an anderer Stelle berichte. Lina war der Operationsmanager vor Ort, sie bemühte sich, den Vertrieb aufzubauen und auch die Messeteilnahmen zu organisieren.

Auch anderswo nahm ich 1997 erneut an Messen teil, so zum Beispiel an der Cosmoprof Messe in Hong Kong. Auch hier war es wieder James Chan, der als mein Distributor für Hong Kong und China vor Ort alles organisierte. Ich nutzte aber die Förderung unter dem Dach der AUMA, der öffentlichen Gesellschaft zur Förderung von Auslandsmessen deutscher Unternehmen. Im September hatte bereits die Messe in Guang Zhou stattgefunden, die James und ich nicht versäumten, die allerdings damals noch nicht gefördert wurde.

Anlässlich der Guang Zhou Messe lernten wir Belinda Chan, die Inhaberin der größten Kosmetik-Schule in Guang Zhou, näher kennen. Sie wollte mit unserer Anwesenheit ihr eigenes Image aufpolieren und in wenigen Tagen konnten James und ich als Ehrengäste an mehreren Veranstaltungen teilnehmen: der Eröffnung eines Instituts mit Drachentanz und allem chinesischen Schnickschnack; der Zeugnisverleihung an ihrer Schule mit endlosen Fototerminen und zuletzt auch noch ein rauschendes Fest in einem großen Saal mit Prominenz aus Industrie und Politik. Ich selbst war so etwas wie ein Stargast, denn ich musste pausenlos Fotos mit mir machen lassen und blieb wohl alleine deshalb hunderten Chinesinnen in Erinnerung.

<b>LÄNDER 1997:</b>	Deutschland, Belgien, Griechenland, Kambodscha, Hong Kong, China, Taiwan, Korea, Singapur, Malaysia, Kanada und die USA.
<b>UMSATZ 1997:</b>	DM 1.363.564 - DM 53.244 Ertrag - DM 23.488 nach Steuern
<b>PRODUKTE 1997:</b>	Ultime Secrets, Pure Secrets, White Secrets, Body Secrets

### Das Geschäftsjahr 1998

Die Geschichte mit Italien ist eine besondere deshalb, weil es mir erstmals gelang, eine augenscheinlich positive Vertriebsmannschaft zu finden und zwar über das Internet. Herr Munda, der Promotor der Firma Lady Dana schien ein ausgewiesener Experte und Spezialist für den Vertrieb professioneller Kosmetik gewesen zu sein. In der Tat bestellte er auch reichlich Ware, ich produzierte sogar italienische Prospekte und tat alles, um ihn zufriedenzustellen, denn er war sehr fordernd. Auch wollte er Seminare organisieren, wozu ich bereits Frau Stolzenberg organisiert hatte. Im letzten Moment wurde alles abgesagt und er wollte mir die Ware zurückschicken, denn er habe zu viele Mängel entdeckt und Kundenreklamationen erhalten. In Wirklichkeit konnte er aber noch gar nichts verkauft haben, denn zu kurz war die Zeit gewesen. Ich hatte Herrn Munda auf der Bologna Messe im April getroffen und im strömenden Regen hatte er mir im PKW einen Vertrag zur Unterschrift vorgelegt, der eine Abfindungsklausel enthielt. Er schickte also die Ware unaufgefordert zurück und verklagte mich in Italien auf 150.000 DM Schadensersatz. Es gelang mir dank der Unterstützung eines Südtiroler Rechtsanwalts, die Klage abzuwenden. Das Verfahren würde fünf Jahre dauern und schon alleine deshalb eine Menge Geld kosten. Ich war also einem Betrüger auf den Leim gegangen.

Kosmetik-Messen besuchte ich in diesem Jahr sehr viele. Es begann mit Osteuropa, wo ich an Veranstaltungen in Budapest und Prag teilnahm. Ich reiste aber auch nach Istanbul, denn in Daun/Eifel hatte ich eine türkische Kundin akquiriert, die von dem Potential in ihrem Land schwärmte. Die Messen liefen immer nach dem gleichen Schema ab. Ich besorgte mir über den Organisator eine Mitarbeiterin vor Ort, brachte eine Menge Ware dorthin und verkaufte diese zu Schleuderpreisen, um so die Messekosten einzufahren und Kontakte zu knüpfen. In Ungarn fanden wir mehrere Interessenten, wovon ich einen, die *Kosmetikschule Elite 2000 Kft* mit Jozsef und Katalin Fekete, als Vertriebspartner aussuchte.

In Prag fand ich auch eine Interessentin, die den Rest der Ware übernahm, ein Vertrag kam allerdings nicht zustande. In der Türkei hatte ich auch einen vielversprechenden Kontakt, die Firma war aber nach einigen Monaten vom Markt verschwunden oder unauffindbar.

Meine erste Messe in Deutschland war bereits 1996 die Beauty International in Düsseldorf. Hier hatte ich noch einen Vertreter von Ulric de Varens zur Unterstützung mitgenommen, Herrn Schmidt aus Köln. In Asien hatte ich ebenfalls bereits in 1996 mit James Chan von New Era Enterprise auf der Hong Kong Messe Cosmoprof Asia ausgestellt, wir beide gingen auch nach Guang Zhou zur Beauty International. In Guang Zhou hatte James gerade seine eigene Firma zur Erschließung des chinesischen Marktes eröffnet.

Im Büro selbst erledigten wir alle Arbeiten mit Bravour, sowohl Frau Niessen als auch Frau Mertes waren voll beschäftigt. Herr Gehlen meisterte die Abfüllung und Konfektionierung ebenso bravurös, und Herr Müllejans stand für den Einkauf mit Rat und Tat zur Seite. Im August 1998 engagierte ich eine Auszubildende, Manuela Thieffry aus Kelmis. Sie hatte mit meinem Sohn Ulrich die Volksschule in Hauset besucht. Die Ausbildungszeit für Manuela sollte zwei Jahre betragen. Schon während dieser Zeit kümmerte sie sich hauptsächlich um die Betreuung der deutschen Kunden. Hatte ich die ersten Werbefotos für meine Serien noch 1997 aus dem Katalog gekauft und Poster und Prospekte davon gedruckt, so ließ ich im Folgejahr ein Shooting in Los Angeles durchführen, dessen Ergebnis in Form von Bildern einige Jahre unsere Poster und Prospekte, diese in sechs Sprachen, zieren sollte. Nun kamen wir auf den Gedanken, Behandlungsfotos zu machen, was auch dringend notwendig war. Manuela sah hübsch aus, sie hatte ein freundliches Wesen und war einverstanden. Im Folgejahr würde Manuela also unser neues Model für Anwendungsfotos sein und für mehrere Jahre von unsere Broschüren und Poster lächeln.

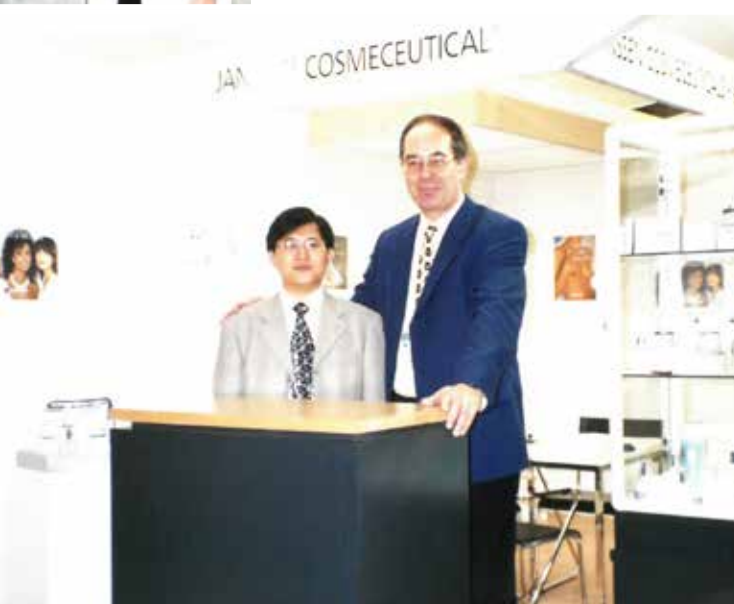
Elka war zwar zeitlich begrenzt im Büro beschäftigt, aber sehr stark engagiert, auch in der Auslandskundenbetreuung. Sie übernahm viele Verwaltungsaufgaben, wichtige Erledigungen, von denen es immer mehr gab, und zeichnete für die Registrierungsunterlagen verantwortlich, eine Aufgabe, die immer mehr zunahm, in dem Maße, wie wir in mehr Ländern aktiv wurden. Für die Buchhaltung, die mir inzwischen über den Kopf wuchs, musste ich eine Teilzeitkraft engagieren, es war dies Marlies Dreuw aus Walheim, die diesen Job bis zu ihrer Rente ausgeführt hat. Nachdem allerdings Frau Niessen nach Eschweiler umgezogen war, wurde ihr der Weg nach Aachen zu unbequem und ich suchte eine neue Kraft, die ich in Tosca Schneider fand. Tosca, die in Köln wohnte, zog nach Aachen um, denn sie hatte Familie in Maastricht. Tosca Schneider blieb dem Unternehmen bis zum Jahre 2001 verbunden.

In Aachen waren wir darüber hinaus mit der Tatsache konfrontiert, dass unsere Lagerkapazitäten zu klein wurden, selbst unsere Büroräume waren inzwischen am Limit. Deshalb hielten wir nach Mietobjekten Ausschau, aber auch die Augen offen, um zu erkennen, wo eventuell Grundbesitz zu erwerben sei. Als sofortige Maßnahme mieteten wir an der Ecke Nerscheider Weg und Monschauer Straße die Lagerräume der Frau Lang (Spielwaren Danhausen). Nach noch nicht einmal einem Jahr mussten wir dort raus und mieteten die Lagerräume des früheren Getränkefachhandels Reinckens in der benachbarten Werkstrasse.

MIAMI  
DÜSSELDORF  
LAS VEGAS  
TAIPEI



Das langjährige Key Visual der Firma: We beautify the world  
Messen in Guang Zhou und Hong Kong 1998 mit James Chan und seiner Frau Rita.





Neue Kontakte in Korea in 1998, siehe oben - ausgesucht habe ich Mr. Choi, unten Mitte: erste Messe in Tokyo „Beautyworld“. Mr Choi zu Besuch in Tokyo





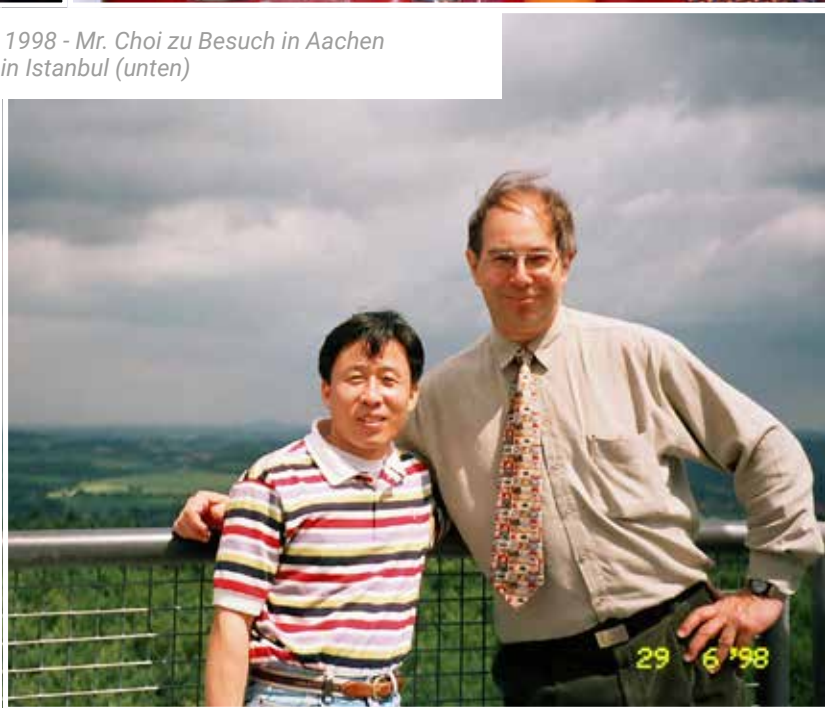


Das Office in Irvine, hier mit Renato Iribarren - Messe in New York und Chicago  
1998  
Mit Dawn und Rose Accuazzo in Chicago im Meeting 2000





Mit Klara auf der Messe in Prag 1998 - Mr. Choi zu Besuch in Aachen  
Erste Messe in Istanbul (unten)



Noch im Dezember des Jahres 1998, mit einigen Monaten Abstand zur Messe in Prag, kam es zu einem Besuch bei uns in Oberforstbach, der eine langjährige Partnerschaft und Freundschaft begründen sollte. Emil und Bohumila Christoph aus Znojmo in Mähren kamen nach Aachen, um mich zu überzeugen, den Vertrieb unserer Kosmetika in Tschechien an sie zu übertragen. Es bedurfte keiner langen Überlegung, denn die beiden waren das ideale Paar, um eine erfolgreiche Zukunft aufzubauen: Sie die Kosmetikerin, er der Kaufmann. Die beiden schrieben denn auch in der Geschichte von Janssen ab 1999 eine Erfolgsstory.

Aufgrund all dieser Aktivitäten brachte das Jahr 1998 einen großen Umsatzsprung, und zwar auf 2.069.771 DM. Wir ernteten also die ersten Früchte.

<b>LÄNDER 1998:</b>	Italien, Ungarn, Schweiz, Pakistan, Indien, Australien, England, Japan, Thailand, Singapur
<b>UMSATZ 1998:</b>	2.069.771 DM Umsatz - 31.973 DM Ertrag - 12.200 DM nach Steuern
<b>PRODUKTE 1998:</b>	Sensitive Secrets, Supreme Secrets, Mixed Secrets

### Das Geschäftsjahr 1999

Zu Beginn des Jahres 1999, im Januar, hatte ich aber auch Kontakt zu einer weiteren früheren Mitarbeiterin aus meiner Zeit bei Babor in den achtziger Jahren aufgenommen, es war die Kosmetikerin Jutta Janzen, die dort Babor Schulungsleiterin gewesen war und für mich in meiner Zeit auch in den Vereinigten Staaten Erfahrungen gesammelt hatte. Im Rahmen der Produktentwicklungen bei Dr. Sacher und bei den Beratungsaktivitäten der Beauty Concept GmbH, der Firma des früheren Partners Horst Müller, hatte ich sie gelegentlich wieder gesehen, denn Jutta hatte mit Dr. Sacher, nach deren beiden Ausscheiden bei Babor Anfang der neunziger Jahre, eine Produkttest-Firma gegründet. Diese bestand jetzt zwar nicht mehr, Beauty Concept hatte jedoch zu ihr Kontakt gehabt, um sie zu Schulungen für ein Kosmetikgerät der Firma Klapp anzuwerben. Dies war damals nicht zustande gekommen. Inzwischen waren nun doch einige Jahre vergangen und ich hatte von Dr. Sacher erfahren, dass sie als Filialeiterin in einer Parfümeriekette in Eschweiler arbeitete. Als ich ihr anbot, für mich bei Bedarf Schulungen durchzuführen, sowohl in Aachen als auch international, sagte sie begeistert zu. Einen ersten Einsatz hatte sie auf der Messe in Warschau, wo wir, ähnlich wie in den Jahren zuvor, in anderen Ländern einen Distributor suchten und auch fanden. Es war dies die Firma Agmat Bis mit Janina und Stanislaw Calka und Schwiegersohn Maciej Kotula. Die Schulung dieser Truppe in Aachen übernahm Jutta Janzen schon selbst.

Weiter reiste ich noch in diesem Jahr zu den Messen nach Zürich in die Schweiz und nach Johannesburg in Südafrika. In Zürich kam zwar eine Verbindung zustande, die sich allerdings nicht erfolgreich entwickelte. Später gab es dann doch noch, ähnlich wie in Johannesburg, einen erfolgreichen Kontakt.

Noch im Sommer fragte ich Jutta Janzen, ob sie doch eine feste Anstellung in meiner Firma annehmen würde, und sie sagte zu. Ab 1. Januar 2000 war sie als Schulungsleiterin im Unternehmen tätig.

Die Christophs aus Tschechien ebenso wie die Feketes aus Ungarn legten sich mächtig ins Zeug, im Falle Fekete manchmal zu viel, denn sie hatten doch stets Finanzprobleme.

TOKYO  
BUDAPEST  
ISTANBUL  
WARSCHAU

Aber alle schrieben gute Umsätze. Es gab allerdings auch weniger gute Entscheidungen. Die Partner, die wir zum Beispiel nach den Messen in Linz für Österreich und in Zürich für die Schweiz ausgesucht hatten, erwiesen sich als Fehlgriffe. Erst später sollten in diesen beiden Ländern erfolgreiche Vertretungen tätig werden.

Ich reiste noch in 1999 nach Hong Kong und Guang Zhou, hauptsächlich, um mit James Chan an Belindas Schule eine Präsentation durchzuführen, was wir vor mehr als 600 Studenten taten. Belinda hatte wieder ein rauschendes Fest organisiert und betreute uns auch sonst während des gesamten Aufenthalts fürstlich.

Neu hinzu kam 1999 aber auch ein Pärchen aus den Niederlanden, das uns über das Internet kennen gelernt hatte, Cindy van der Peet und Bas van Duivenbooden aus Heiloo in Holland. Obschon sie sehr jung waren, wollten sie eine Vertretung übernehmen, dabei aber ihren eigenen Weg gehen. So erzielten sie, unter CIBA Cosmetics firmierend, bereits im ersten Jahr ansehnliche Umsätze, ohne dass wir viel hätten helfen müssen. Sie konnten dies in den Folgejahren stetig ausbauen.

Im Mai 1998 hatte ich auch zum ersten Mal an einer Messe in Japan teilgenommen und zwar auf der Beautyworld in Tokyo. Jetzt war ich zum zweiten Mal dort. In den Jahren zuvor waren verschiedene Kontakte nach Japan entstanden, so zur Weizen Corporation und zu einem kleineren Chemiehandel, Union Chemical; es war aber nie zum großen Durchbruch gekommen. Als Abfallprodukt unserer ersten Messe in Japan war es nun gelungen, eine Person ausfindig zu machen, die zunächst nicht als Vertreter fungierte, aber für uns als Importeur und vor allen Dingen als Berater für die Erschließung des japanischen Marktes aktiv werden sollte. Es war Yozo Nitta, ein ehemaliger Manager von Estee Lauder Japan. Yozo-san half mir, meine Produkte in Japan zu registrieren. Dies dauerte fast zwei Jahre und kostete mich 48.000 DM, aber am Ende hatten wir an die 70 Produkte registriert. Zwar tätigte er einige Umsätze selbst, doch der Import lief erst an. Es gelang ihm in den Folgejahren nicht, trotz regelmäßiger Teilnahme an der Messe in Tokio, wirklich gute Vertriebspartner zu finden und bedeutende Umsätze zu erzielen. Deshalb begann er, selbst die Produkte auf eigene Rechnung zu importieren.

Ich besuchten in 1999 die Messen in den Niederlanden, hier nur als Gast, in Belgien als Aussteller und natürlich, wie jedes Jahr auch, die Messen in Düsseldorf und Wiesbaden. Dies war auch in 1998 schon so gewesen. Aber wie bereits geschildert, kamen auch neue exotische und weniger exotische Länder bei den Messebesuchen hinzu, es waren dies Polen, die Schweiz, Südafrika und im Mai Tokio und Shanghai sowie im Herbst die Cosmoprof Hong Kong. Nach Shanghai zu reisen, war schon immer mein Wunsch gewesen, ich hatte die Stadt schon einmal besucht, als ich für Babor Mitte der 80iger Jahre in China unterwegs war, aber diesmal besuchte ich sie in eigener Mission. James hatte sich von mir überreden lassen, auf der Messe in Shanghai auszustellen. Es ist eine wirklich große Messe, aber das Ergebnis war noch mager. Der Markt ist einfach überwältigend groß. Wir würden in 2000 noch einmal teilnehmen und ein drittes Mal in 2001.

Während wir zunächst den deutschen Markt selbst bearbeitet hatten, sozusagen auf Zuruf, meldete sich auf der Düsseldorfer Messe 1999, vorgestellt von meinem früheren Kollegen bei Babor, Dieter Rietfort, ein gewisser Jürgen A. Korte, jetzt Geschäftsführerkollege von Dieter, an meinem Messestand. Er zeigte Interesse und wollte den Vertrieb Deutschland eigenständig übernehmen. Herr Korte war als Geschäftsführer bei Babor gerade ausgeschieden. Nach kurzen Verhandlungen wurden wir uns einig und er sollte als Exklusiv-Vertreter für uns tätig sein. Herr Korte begann seine Vertreter Tätigkeit im März des Jahres 2000. Die Vereinbarung war so geregelt, dass wir in Aachen die Lagerung, den Versand und die Fakturierung der Bestellungen durchführten, also auch die Zahlungen vereinnahmten. Herr Korte sollte sich also um den Aufbau eines Vertriebsnetzes kümmern. Die Marketinganstrengungen wiederum wurden zwischen ihm und uns geteilt.



Internationale Messebeteiligungen 1996 - 2000  
 In diesen vier Jahren habe ich förmlich herumgewirbelt:  
 erst in 1996 Hong Kong und Guang Zhou (oben - noch als  
 Euro Beauty Design); 1997 wieder Hong Kong im deutschen  
 Pavillon (und auch Guang Zhou - gegenüber oben). 1998  
 Beauty Austria in Linz; Beauty Prag (mit Klara Doert), Beauty  
 Hungary in Budapest. Aber auch in Düsseldorf, in Tokyo  
 und in Istanbul sowie die Estetika in Brussel und die Beauty  
 Swiss in Zürich (von JMC)



**BEAUTY AUSTRIA 98**  
 Design Center Linz  
 19. + 20. September 1998 - 09.30 bis 18.00 Uhr  
**AUSSTELLERAUSWEIS** 0157  
 Name: W. JANSSEN  
 Firma: Janssen Cosmeceutical Care  
Das Personal ist nicht übertragbar. Mit Kontrollkarte muss persönlich anwesend sein.  
 Veranstalter: Beauty Center Linz, Messe Center Linz, Messe Linz, Austria





**JANSSEN**  
COSMECEUTICAL CARE

**JANSSEN EURO BEAUTY JAPAN**

Walther JANSSEN, CEO  
Berg Meguro, 305  
3-24-20 Shimo Meguro, Meguro-ku  
TOKYO 153-0064  
Tel: +81 3 3794 0420 - Fax: +81 3 3794 4765  
Head office: Tel: +49 2 4892 8195 - Fax: +49 2 4892 8196

**JANSSEN**  
COSMECEUTICAL CARE

ヤンセン ユーロ ビューティ ジャパン  
ウォルファ ヤンセン C.E.O.

〒153-0064  
東京都目黒区下目黒3丁目24番地20  
ベルク目黒305  
TEL:(03)3794 0420 FAX:(03)3794 4765  
ドイツ本社TEL: +49 240 8928195 FAX: +49 240 892  
E-MAIL: JANSSEN@EUROREGIO.NET

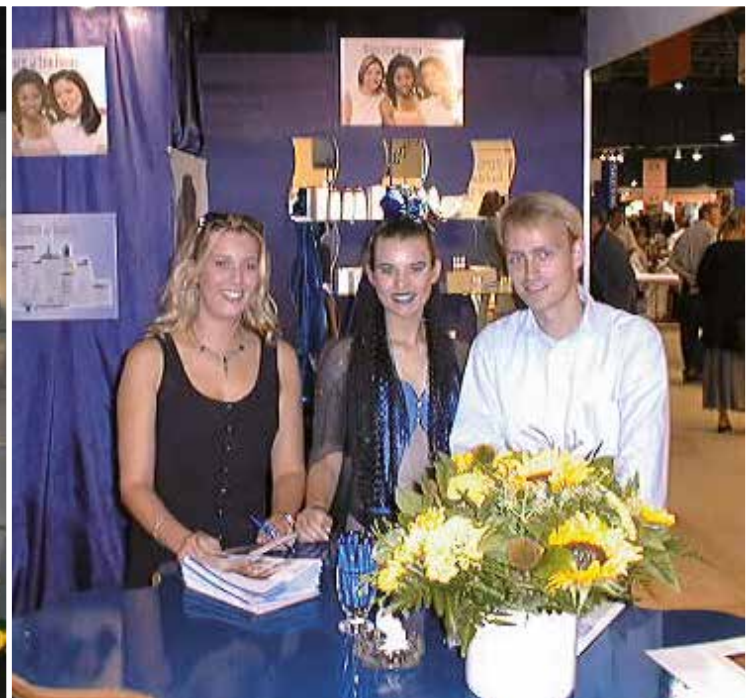


**BEAUTY TURKEY '98**  
Istanbul, 06-08 Kasım/November 1998  
**Walter JANSSEN**  
**JANSSEN COSME. CARE**  
**Katılımcı/Exhibitor**





Internationale Messebeteiligungen 1996 - 2000  
 Im Uhrzeigersinn Beauty Warschau 1999, Tokyo mit Klara 1999, Cindy und Bas in Utrecht (1999), Beauty Africa in Johannesburg (1999), mit Stanislaw Calka in Warschau (1999). Gegenüber im Jahr 2000 mit James Chan in Shanghai, mit Herrn Korte in Düsseldorf, und Frau Stolzenwald in Wiesbaden, Japan Beautyworld in Tokyo, mit Yin Fong und Michelle in Singapur, in Beijing und Hong Kong mit Jimmy Chen und James. Mit Minister in Phuket, Thailand (ISPA)







Zurück in Deutschland mussten wir feststellen, dass der Umsatz im Jahr 1999 leicht gesunken war, und zwar auf 1.885.808 DM. Dadurch wurde erstmalig ein Verlust festgestellt. (89.849 DM / 78.595 DM) Der Grund hierfür war unter anderem auch die Finanzkrise in Asien. Wir waren durch Ausfälle in Korea und Malaysia betroffen, aber auch in Hong Kong und China liefen die Geschäfte nicht, wie gewohnt.

<b>LÄNDER 1999:</b>	Tschechien, Niederlande, England, Österreich, Polen, Japan
<b>UMSATZ 1999:</b>	1.885.808 DM    Verlust 78.595 DM
<b>PERSONAL 1999:</b>	Elka, Walther, Marlies Dreuw, Manuela Thieffry, Tosca Schneider, Fanny Mertes und zeitweise Josef Müllejans
<b>PRODUKTE 1999:</b>	Sun Secrets, Skin Restore, Secrets of Beauty extensions

*1999: Mit Klara Doert auf der Messe in Japan - mit Jutta Janzen in Warschau  
Mr. Choi privat zu Hause und unser Wachhund „Siro“  
Rechts Jean Pierre Gehlen, Trudi und Manuela Thieffry auf der Messe Düsseldorf 1999  
Auf Geschäftsreise in Malaysia (oben), in den Philippinen (Mitte) - und in Kambodscha  
(unten). - und erneut bei Belinda*





Name der entgegennehmenden Gemeinde Stadt Aachen Bezirksamt Kornelim./Walheim	Gemeindekennzahl 005313000	439.1997
Gewerbe - Anmeldung nach § 14 GewO oder § 35c GewO		GewA 1

**Angaben zum Betriebsinhaber:**

(1) Im Handels-, Genossenschafts-, Vereinsregister eingetragener Name: (2) Ort und Nr. der Eintragung  
**JANSSEN cosmeceutical care GmbH** AG Aachen HR B 6610

(3) Familienname, (4) Vorname des gesetzlichen Vertreters (weitere gesetzl. Vertreter ggf. auf einem Beiblatt)  
**Janssen, Elka Hanny**

(5) Geburtsname  
**Ledwon**

(6) Geburtsdatum (7) Geburtsort (8) Staatsangehörigkeit  
**21.06.51 Görlitz/Neiße Deutsch**

(9) Anschrift der Wohnung und Telefon:  
**FlÖg 123, B-4730 Hauset/Belgien (Tel. : ) 003287-658795**

**Angaben zum Betrieb:**

(10) Zahl der gesetzlichen Vertreter: **1**

(12) Anschrift der Betriebsstätte (und Telefon)  
**Hirzenrott 2-4, 52076 Aachen-Kor./Walheim (Tel. : ) 02408/928195**

(13) Anschrift der Hauptniederlassung (und Telefon)  
**, W.O. (Tel. : ) w.o.**

(15) Angemeldete Tätigkeit:  
**Im- und Export von sowie der Groß- und Einzelhandel mit Hygiene- und Kosmetikartikeln aller Art sowie Dienstleistungen für die internationale Vermarktung dieser Produkte.**

(17) Datum des Beginns der angemeldeten Tätigkeit (18) Art des angemeldeten Betriebes  
**09.01.97 Handel**

(19) Anzahl der voraussichtlich in angemeldetem Betrieb beschäftigten Arbeitnehmer: **1**

(20) Die Meldung wird erstattet für: **eine Hauptniederlassung**

(24) Wegen: **Übernahme eines bereits bestehenden Betriebes**

(26) Name des früheren Betriebsinhabers  
**Janssen, Walther Friedrich**

Bitte auf dem beigelegten Informationsblatt die Unterrichtung nach § 17 Bundesstatistikgesetz sowie die Hinweise beachten. Der Empfang dieser Anzeige wird gemäß § 15 Abs. 1 GewO/bescheinigt.

19.03.1997  
 (Datum)



*W. Friedrich*  
 (Unterschrift)



JANSSEN

JANSSEN cosmeceutical care GmbH · Hirzenrott 2-4 · D-52076 Aachen (Germany)  
 P.O. Box 471 · D-52003 Aachen · Tel: +49-2408-928195 · Fax: +49-2408-928196  
 Tax-ID: DE 186279732 · HR B Aachgericht Aachen 6610 · GfR: E. Janssen-Ledwon, W. Janssen  
 Bank: Sparkasse Aachen · Acc.-Nr.: 4502845 · BLZ: 390 500 00 SWIFT: AACSDE33  
 e-mail: janssen@esregio.net · http://www.janssen-beauty.com



**JANSSEN EURO BEAUTY JAPAN**

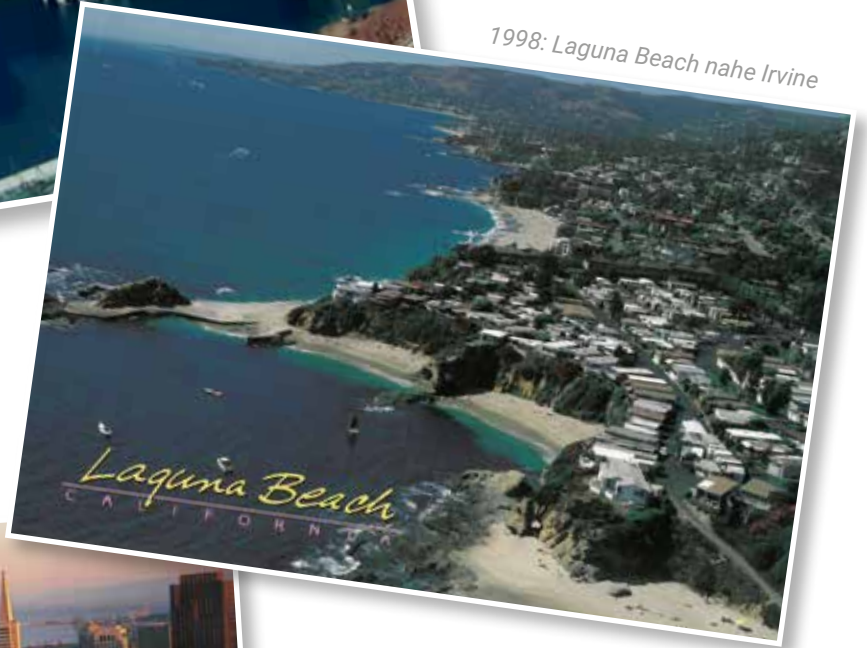
Yoza Nitta  
 Berg Meguro, 305  
 3-24-20 Shimo Meguro, Meguro-ku  
 TOKYO 153-0064

Tel: +81 3 37 94 04 20 · Fax: +81 3 37 94 47 65  
 head office: Tel: +49 2 48 92 81 95 · Fax: +49 2 48 92 81 96

USA Motive aus 1998: Hoover Dam



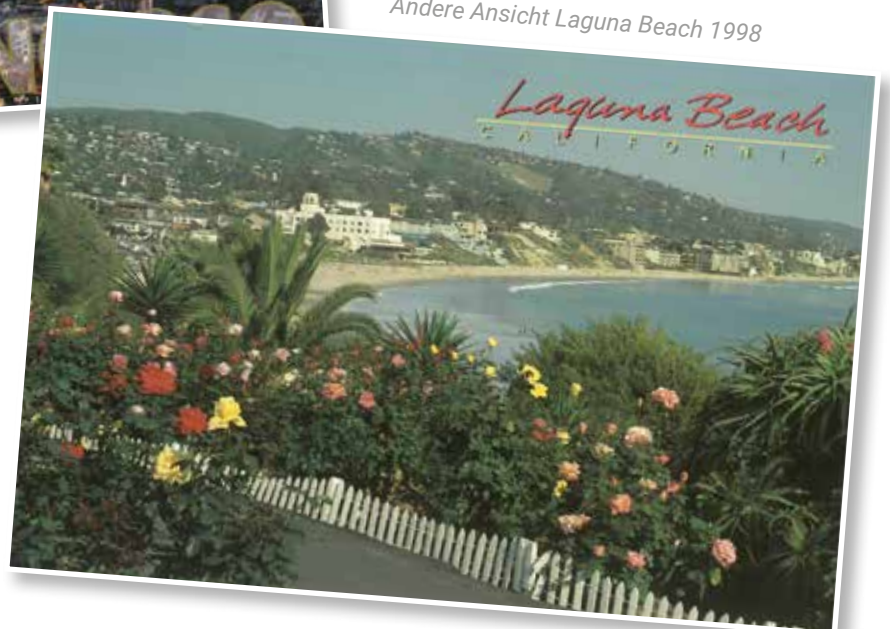
1998: Laguna Beach nahe Irvine



Besuch in San Francisco 1998



Andere Ansicht Laguna Beach 1998





2000 Messe in Shanghai - Kunde in Nanjing (oben rechts)



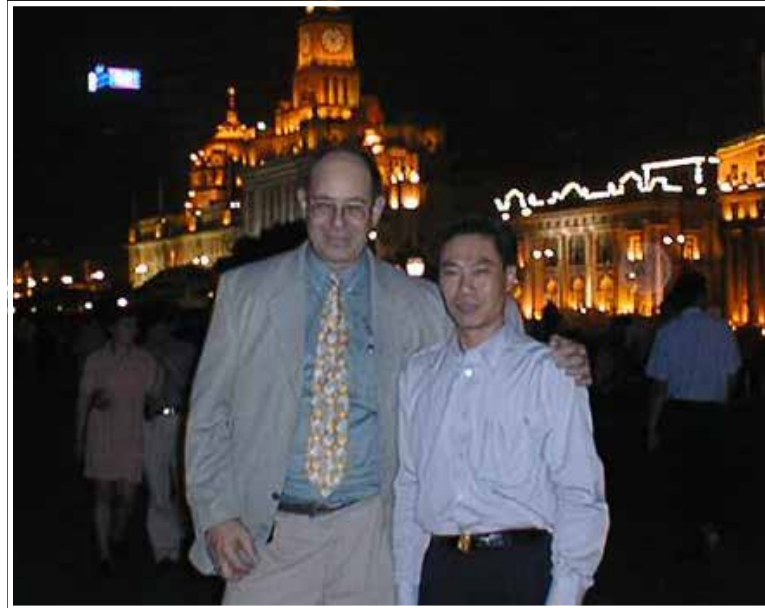
## Das Geschäftsjahr 2000

Bei Janssen cosmeceutical care konnte die Geschäftsentwicklung ab 2000 weiter ausgebaut werden. Dies geschah sowohl durch die Erweiterung unserer Produktpalette als auch durch die Ausdehnung der Absatzmärkte. In diesem Jahr kamen eine Reihe von Ländern hinzu, Finnland, die Arabischen Emirate und der Libanon, Pakistan, Indien und Südafrika, ebenso in Asien die Philippinen. Besonders die beiden Märkte Indien und Pakistan waren für mich von Bedeutung, wenngleich sie auch schwierig waren, sowohl im Umgang mit den Partnern als auch durch die Importbestimmungen. In beiden Ländern waren auch nicht die ersten Auserwählten die richtigen. Der Firma in Chennai gab ich nach nahezu drei Jahren den Laufpass, finanziell musste ich dabei Federn lassen. Für Pakistan war es das übliche Geplänkel und Gezerre um Preise, Bezahlung und Konditionen, die einen etwas die Lust am Geschäft vergraulten. In den Emiraten hatten wir an einzelne Institute geliefert, nun hatte ich aber einen Großhändler angeworben, der einen Teil unseres Sortiments aufnahm. Der libanesische Arzt aus Tripoli (Libanon) hingegen war kein Glücksgriff. Trotz guter Voraussetzungen gelang es ihm nicht, nennenswerte Umsätze zu tätigen. Der Kunde aus Südafrika entwickelte sich zu einem zwar kleinen aber stetig wachsenden Partner. In den Philippinen hingegen waren die Absichten zwar vorhanden, die Ergebnisse aber auch eher dünn. Hier gab es stets finanzielle Probleme und ansonsten auch nicht den richtigen Ansatz in der professionellen Kosmetik. Nach einigen Eskapaden war auch 1999 ein neuer Distributor in Kanada eingestiegen, Jean Brien mit seiner Firma EEC. Er hatte vorher eine französische Marke vertrieben, mit der er nicht zufrieden war, begeistert zeigte er sich deshalb von unserem Service und unseren Produkten. Weiter hatte ich von meinem Büro in Irvine gehört, da seien zwei Mexikanerinnen in Tijuana, die Woche für Woche Ware kaufen würden, um diese in ihrer Schule zu verkaufen. Diese beiden, Irma und Marisa, organisierten dort auch eine Messe. So kam es, dass wir auch schon nach Mexiko verkauften, wenn auch über unsere amerikanische Firma.

Klara Doert hatte in diesem Jahr 2000 (oder 2001) zum ersten Mal Indien besucht und mehrere Städte abgeklappert. Auch stand bei ihr ein Besuch in Neuseeland und Australien auf dem Programm. In Neuseeland war ein alter Bekannter mein Geschäftspartner geworden, Noel Turner aus Christchurch, der dort eine Kosmetikschule unterhielt. Er ist ein ebenso treuer wie kleiner Geschäftspartner. In Australien hingegen kamen Maria und ihr Partner in Perth nicht so recht vom Fleck. Sie waren in dieser Stadt wohl am falschen Ende des Kontinents. Klara versuchte, sie nach Kräften zu unterstützen.

In den USA entwickelte sich das Geschäft durchschnittlich, nicht berauschend. Die traditionellen Beauty Shows wurden besucht, die personelle Besetzung der Gebiete mit guten Vertretern warf immer Probleme auf. Zwar konnte der Umsatz nominell immer gesteigert werden, die Entwicklung blieb aber doch hinter den Erwartungen zurück. Dies sollte sich Jahr für Jahr wiederholen: steigende Umsätze, allerdings stets hinter den Erwartungen und geringe bis negative Erträge.

Das Geschäftsjahr 2000 verlief aber alles in allem ohne Turbulenzen, es hatte allerdings einige bedeutende Veränderungen gegeben: Zum 1. Januar war mein Sohn Ulrich dem Unternehmen beigetreten und hat unter der Anleitung von Josef Müllejans den Bereich der Warenbeschaffung, den Einkauf, übernommen. Er hat dies nicht nur sehr schnell gelernt, sondern auch nach kurzer Zeit mit Bravour gemeistert.



UMSÄTZE  
BLIEBEN  
HINTER DEN  
ERWARTUNGEN



## ROHBAU FAST FERTIG

Jutta Janzen, die ebenfalls ihren Job angetreten hatte, war schwanger und musste nach wenigen Monaten ihre Arbeit unterbrechen, um dann zum 1. Januar 2001 wieder zu uns zu stoßen. Manuela hatte ihre Ausbildung mit Erfolg beendet und wurde im Betrieb übernommen, um vor allem den deutschen Markt zu betreuen. Sie sollte im Jahre 2002 auf eigenen Wunsch bei uns ausscheiden.

Ansonsten machten wir uns den Stress selbst. Wir hatten den Entschluss gefasst, nunmehr mit der Planung für den Neubau zu beginnen und diesen dann auch umzusetzen. Die Planungsphase hatte Josef schon 1999 begonnen, sie wurde mit der Entscheidung beendet, den Bau durch die belgische Firma Lambert Geerkens aus Meeuwen in Limburg errichten zu lassen. Die Finanzierung sicherte die Aachener Bank. Die Fundamente baute die Heinsberger Firma Cleven.

Vorher hatte ein neuer Bekannter, der Landwirt Herbert Koch aus Aachen Sief, den wir aus einer Verbindung seiner Tochter Alexandra mit meinem Sohn Ulrich her kannten, die Aufgabe übernommen, das alte vorhandene Werkstattgebäude des Backofenbau Zepp abzureißen. Es war eine „hinreißende“ Aufgabe, die er schon im Vorjahr begonnen

hatte und die nun, Stück für Stück, fortgesetzt wurde. In mühsamer Kleinarbeit zerlegte Herbert den gesamten Bau und zum Schluss musste nur noch die Verdichtung des Bodens vorgenommen werden. Diese Aufgabe und den Abtransport von Abfallmaterial leistete die Stolberger Firma Staritz.

Die Arbeiten durch die Firma Geerkens gingen sehr schnell voran, denn es war eine Stahl- und Beton-Fertigbauweise vorgesehen. Als ich einmal von einer Messereise aus den USA Mitte des Jahres zurückkehrte, war der Rohbau schon fast fertig.

Dies soll auch daran erinnern, dass in diesem Jahr die Aktivitäten doch nicht nachgelassen hatten. Wir besuchten oder führten nach wie vor Messen durch, so in Düsseldorf und Wiesbaden, in München, in Shanghai und Hong Kong, in Singapur und Malaysia. In den USA waren es auch die üblichen Messestandorte, insbesondere aber Las Vegas, Long Beach und Miami, sowie erstmals San Jose in der Bay von San Francisco. Darüber hinaus war es natürlich üblich und auch schon Tradition geworden, dass alle Importeure die Messen in ihrem eigenen Land selbst durchführten, so geschehen zum Beispiel in Holland, in Tschechien oder in Polen.

Auf der Messe in Wiesbaden im Jahr 2000 hatte ich eine folgenreiche Begegnung mit zwei Damen, die in Moskau einen Friseursalon unterhielten. Die beiden Verantwortlichen, Tatjana Birjukowa und Lena Buslaeva, kauften größere Mengen an Ware, die sie im Handgepäck mit nach Moskau nahmen. Im Frühjahr 2001 erschienen sie wieder in Düsseldorf und verhandelten mit dem Ziel, die Vertretung in Russland zu übernehmen. Wir stimmten sofort zu und einen Monat später stellten die beiden, jetzt unterstützt durch Oleg Harkow, Tatjanas Mann, auf der Messe in Moskau aus. Die Produkte nahmen sie von Düsseldorf mit. Es sollte der Beginn unserer erfolgreichsten Partnerschaft sein.

In unseren Räumen am Hirzenrott und im Lager in Eupen platzten wir bald aus allen Nähten. Es wurde also Zeit, dass unser Bauvorhaben vollendet wurde. Wir hatten uns zum Ziel gesetzt, zumindest im Januar 2001 mit dem Lager in die neue Lagerhalle einzuziehen. Dazu musste auch der Industrieboden fertig gestellt werden, was noch vor dem Frost gelang. Josef Müllejans hatte alles glänzend koordiniert, ohne ihn hätte ich ein solches Projekt nie durchführen können. Er hatte auch ein Hochregallager an die Firma verleast, so dass wir im Januar tatsächlich Schritt für Schritt das Lager von Eupen nach Aachen bringen konnten.

Dies machte vor allen Dingen Jean Pierre Gehlen, aber auch Herbert Koch half mit seinem Landwirtschaftstrecker. Während in dem Bürotrakt noch der Innenausbau verrichtet wurde, konnten wir Ende Januar 2001 schon beginnen, Ware aus dem Lager zu versenden. Hierfür arbeiteten Jean Pierre und sein Sohn Marc vormittags in Aachen, um dann nachmittags zur Abfüllung von Produkten wieder nach Eupen zu gehen.

Insgesamt verzeichnete die Firma im Jahre 2000 einen Umsatz von 3.035.442 DM, was eine Steigerung von 60 % im Vergleich zu 1999 bedeutete. In heutiger €-Währung sind dies in etwa 1.530.000 €. Das Jahr 2000 hatte somit einen erfolgreichen Abschluss gefunden, neue Perspektiven waren erkennbar.

<b>LÄNDER 2000:</b>	Deutschland als Generalvertreter
<b>UMSATZ 2000:</b>	DM 3.035.442 (€ 1.530.000 €) Ertrag DM 36.289 36127
<b>PERSONAL 2000:</b>	Ulrich Janssen und Jutta Janzen am 1.1.2000
<b>PRODUKTE 2000:</b>	Secrets line extensions, Powder Masks und Enzyme Peeling Powder

*2000: Bohumila Christophova und Emil bei Malu Wilz - Zu Besuch bei Aesthetics Plus in San Francisco - Messe Düsseldorf 2000 mit Herrn Korte und Yin Fong in Malaysia*





Name der eingetragenen Gemeinde  
**Stadt Aachen**  
 Bezirksamt Kornelim./Walheim

Gemeindefestsetzung  
 005313000

788.1997

Gewerbe - Anmeldung nach § 14 GewO oder § 55c GewO **GewA 1**

**Angaben zum Betriebsinhaber:**

(1) Im Handels-, Genossenschafts-, Vereinsregister eingetragener Name: (2) Ort und Nr. der Eintragung  
 keine Eintragung vorhanden

(3) Familienname, (4) Vorname  
 Janssen, Elka Hanny

(5) Geburtsname  
 Ledwon

(6) Geburtsdatum (7) Geburtsort (8) Staatsangehörigkeit  
 21.06.51 Görlitz belgisch

(9) Anschrift der Wohnung und Telefon:  
 "lög 123, B 4730 Raeren (Tel.)

**Angaben zum Betrieb:**

(12) Anschrift der Betriebsstätte (und Telefon)  
 Hirzenrott 2, 52076 Aachen-Kor./Walheim (Tel.: 02408-928195)

(13) Anschrift der Hauptniederlassung (und Telefon)  
 , W.O. (Tel.)

(15) Angemeldete Tätigkeit:  
 Im- und Export von Kosmetika aller Art, das Erbringen von Dienstleistungen  
 im Bereich Körperpflege und Gesundheit (Seminare, Reisen) sowie der Erwerb  
 und die Vergabe von Namensrechten und Lizenzen.

(17) Datum des Beginns der angemeldeten Tätigkeit (18) Art des angemeldeten Betriebes  
 01.11.97 Handel


(19) Anzahl der voraussichtlich im angemeldeten Betrieb beschäftigten Arbeitnehmer: 1


(20) Die Meldung wird erstattet für: eine Hauptniederlassung  
 (23) Wegen: Neuerrichtung des Betriebes

(10) Liegt eine Aufenthaltsgenehmigung vor?  
 BG-Ausländer

Bitte auf dem beigefügten Informationsblatt die Unterrichtung nach § 17 Bundesstatistikgesetz sowie die Hinweise beachten. Der Empfang dieser Anzeige wird gemäß § 15 Abs. 1 GewO bescheinigt.

27.11.1997  
 (Datum)

 (Dienststempel)

 (Unterschrift)

Name der eingetragenen Gemeinde  
**Stadt Aachen**  
 Bezirksamt Kornelim./Walheim

Gemeindefestsetzung  
 005313000

788.1997

Gewerbe - Abmeldung nach § 14 GewO oder § 55c GewO **GewA 3**

**Angaben zum Betriebsinhaber:**

(1) Im Handels-, Genossenschafts-, Vereinsregister eingetragener Name: (2) Ort und Nr. der Eintragung  
 keine Eintragung vorhanden

(3) Familienname, (4) Vorname  
 Janssen, Elka Hanny

(5) Geburtsname  
 Ledwon

(6) Geburtsdatum (7) Geburtsort (8) Staatsangehörigkeit  
 21.06.51 Görlitz belgisch

(9) Anschrift der Wohnung und Telefon:  
 "lög 123, B 4730 Raeren (Tel.)

**Angaben zum Betrieb:**

(12) Anschrift der Betriebsstätte (und Telefon)  
 Hirzenrott 2, 52076 Aachen-Kor./Walheim (Tel.: 02408-928195)

(13) Anschrift der Hauptniederlassung (und Telefon)  
 , W.O. (Tel.)

(15) Angemeldete Tätigkeit:  
 Im- und Export von Kosmetika aller Art, das Erbringen von Dienstleistungen  
 im Bereich Körperpflege und Gesundheit (Seminare, Reisen) sowie der Erwerb  
 und die Vergabe von Namensrechten und Lizenzen.

(17) Datum der Betriebsaufgabe (18) Art des abgemeldeten Betriebes  
 1.0.01.00 Handel


(19) Anzahl der zuletzt im angemeldeten Betrieb beschäftigten Arbeitnehmer: 1


(20) Die Meldung wird erstattet für: eine Hauptniederlassung  
 (23) Wegen: vollständige Aufgabe des gesamten Betriebes

(27) Gründe für die Betriebsaufgabe  
 persönliche Gründe

Bitte auf dem beigefügten Informationsblatt die Unterrichtung nach § 17 Bundesstatistikgesetz beachten. Es wird darauf hingewiesen, daß eine Wiederaufnahme der abgemeldeten Tätigkeit erneut anzeigepflichtig ist.

01.2000  
 (Datum)

 (Dienststempel)

 (Unterschrift)

Gründung des Gewerbe Elka Janssen - Körperpflege und Gesundheit 1997 und Abmeldung in Jahr 2000 - Briefbogen und Logo



## 2. Das Gewerbe LK Cosmetics (1997-2000)

Noch im Laufe des Jahres 1997 hatte ich ernsthaft daran gedacht, die Tätigkeit, die ich für Frau Sänger ausübte, und die bei weitem über das normale Maß eines Hilfe- oder Sozialdienstes hinausging, in eine Art Beratungsfirma zu integrieren. Frau Sänger hatte mir über die Finanzierungshilfen eine Entschädigung für meine Arbeit zukommen lassen. Sie war nicht abgeneigt, dass ich meine Dienste auch abrechnen sollte. Hinzu kam auch, dass Elka im Laufe der letzten zwei Jahre mehr und mehr an den vielen Besuchen bei Frau Sänger und an den Reisen mit ihr teilgenommen hatte, so dass auch Elka inzwischen eine vertrauensvolle Bindung zu ihr aufbaute. Was lag also näher, als beide Tätigkeiten zu verbinden.

Schließlich waren da aber auch nicht unerhebliche Geschäftsverbindungen und Geschäfte, die entweder schon bestanden oder sich anbahnten, die ich nicht unbedingt über die Janssen cosmeceutical care abwickeln konnte. Ich war zumindest dieser Meinung, denn mit den Produkten von JCC konnte ich nur exklusive Vertretungen beauftragen. Mit dem Verkauf von Collagenmasken aber, und sicher mit Eigenmarken oder sogenannten OEM-Produkten sowie „private label“-Produkten konnte ich nicht bei Janssen cosmeceutical care im Vertrieb aktiv werden.

Aus all diesen Gründen meldete ich am 27.11.1997 ein neues Gewerbe an, vielmehr Elka machte dies, und firmierte für dieses Gewerbe unter dem Namen **LK Cosmetics**.

Nach meinem Ausscheiden bei Ulric de Varens war ich für den kurzen Zeitraum von einem Monat Angestellter der Janssen cosmeceutical care GmbH. Mit dem neuen Gewerbe stand ich jedoch nun hier auf der Gehaltsliste.

Die Kosmetiktätigkeit der LK Cosmetics konzentrierte sich weiterhin auf den Verkauf jener kosmetischen Artikel, die nun schon seit Jahren so eine Art Rückgrat und Existenzgarantie für Elka und mich gewesen waren: der Verkauf von Collagenmasken, der nach wie vor florierte, der Verkauf von Ampullen, von Bleichpräparaten, von Fruchtsäurepeelings und von Behandlungskits für die Kabine. Vor allen Dingen die Collagenmasken waren ein sicheres Geschäft, alleine hierdurch konnte man viele neue Kontakte und Kunden in ganz Asien, Nordamerika und Europa gewinnen. Diese Kunden waren nicht identisch mit dem Kundenstamm, den ich bei Janssen cosmeceutical care begonnen hatte aufzubauen, denn die Masken-Kunden wollten eigentlich nur sogenannte „no name“-Produkte oder Eigenmarken. Somit zählten auch bald viele kleine asiatischen Firmen zu unseren Kunden, die unsere Rezepturen bzw. unsere Bulkware und Anwendungskonzepte kauften, um sie unter eigenem Namen in ihrem Land zu vertreiben. Einer der größten Kunden war hierbei die Firma *Weizen Corporation* aus Osaka, die von einer Japanerin geführt wurde, die auch für die deutsche Firma Dr. Grandel in Japan aktiv gewesen war. Ihr Projekt hieß Beauty28 und bestand aus einer Pflegeserie mit den gleichen hautaufhellenden Produkten, die wir bei Janssen cosmeceutical unter dem Seriennamen White Secrets entwickelt hatten und vermarkteten. Weitere Kunden waren Aesthetics Marketing in Singapur oder Five Star Formulators in Palo Alto. Es gab aber vergleichbare Kontakte in Malaysia, Hong Kong, Taiwan und letztendlich auch in China, hier dank der Vermittlung von James Chan.

Was die Beratertätigkeit des Gewerbes und die Betreuungsleistungen gegenüber Frau Sänger betraf, so kam alles ganz anders. Wenige Tage nach der Gewerbebeanmeldung, kurz vor Weihnachten, erlitt Frau Sänger auf einer Reise mit mir nach München zu ihrer Nichte einen Schwächeanfall und wurde kurz darauf in ein Krankenhaus nach Düsseldorf verlegt.

## NEUES GEWERBE LK COSMETICS



2000: Ulrich in der neuen Zweigstelle in Atlanta mit Jennifer und Team  
Messe in Philadelphia mit Rose Accuazzo, Sina Eisenstein und Bob Severson



Mit Traute de Lorenzi zu Besuch in Belinda's International Beauty Scho



In den Monaten seit der Gründung der Janssen cosmeceutical care zu Beginn des Jahres 1997 gab es eine Reihe von Turbulenzen, wenn auch zunächst keine negativen. Die gleichzeitige Betreuung und Beratung von Frau Sänger in Düsseldorf war insofern doch recht anstrengend, als dass es durch die Fahrdienste mit einem erheblichen Aufwand verbunden war. Es war ihre Absicht, doch das eine oder andere Mal noch die Wohnung in Lugano zu besuchen und meist sollte auch ihre Schwester, die in Osnabrück wohnte und auch leicht abständig war, mitreisen. Elka begleitete uns auch hin und wieder auf diesen Reisen und bemühte sich auch sonst mit bestem Einsatz, den beiden alten Damen zu helfen. Zu den Ritualen gehörte es auch, im Mareo um die Ecke am Hofgarten, einem Steakrestaurant zu Abend zu essen. Eines Abends im Oktober erlitt Frau Sänger dort einen Schwächeanfall und wir mussten sie ins Krankenhaus an der Elisabethstraße einliefern. Wenn ich sage wir, so ist hier ihre Schwester gemeint, die gerade in Düsseldorf weilte. Ich musste sie aber dann doch nach Osnabrück zurückbringen, denn sie konnte sich alleine in der Wohnung in Düsseldorf nicht helfen.

Frau Sänger aber verließ bereits nach zwei Tagen auf eigenen Wunsch das Krankenhaus, wengleich sie doch besser etwas länger dort geblieben wäre. Sie erholte sich aber relativ schnell und ich konnte mit ihr noch einige Kurzfahrten unternehmen.

Dabei war es vereinbart, mit ihrer Schwester zu deren Tochter nach Bayern zu reisen, um dort über Weihnachten 1997 zu bleiben. Die Tochter hatte ihre Mutter und Tante zu einem längeren Aufenthalt eingeladen, zu dem es dann aber nicht mehr kam. Auf der Fahrt nach Bayern erlitt Frau Sänger einen erneuten Schwächeanfall und ich musste sie von der Autobahn aus mit dem Notarztwagen in ein nahegelegenes Krankenhaus einliefern lassen. Hier blieb Frau Sänger über Weihnachten. Allerdings musste ich jetzt ganz kurzfristig den Transport zurück nach Düsseldorf organisieren und Frau Sänger erneut ins Krankenhaus in der Elisabethstraße einliefern lassen. Sie war nun doch wesentlich geschwächt und es war absehbar, dass sie zu Hause der Pflege bedurfte. Ich konnte dies auch mit Hilfe eines Pflegedienstes einrichten, denn schon nach wenigen Tagen wurde Frau Sänger entlassen, da man im Krankenhaus angeblich nichts mehr für sie tun konnte.

Zu Hause in ihrer Wohnung angekommen, blieb Frau Sänger tatsächlich bettlägerig. Sie hatte keinen Hausarzt und blieb deshalb unter Beobachtung des Pflegedienstes, der regelmäßig zu ihr kam. Auch half dabei die langjährige Haushälterin von Frau Sänger.

Im Januar des Jahres 1998, Frau Sänger war gerade mal eine Woche zu Hause, wollte sie ihr Testament schreiben. Die Vorbereitungen, Verhandlungen und Gespräche hierzu hatten sich seit 1996 über Monate hingezogen, und es war im Großen und Ganzen fertiggestellt, wenn auch nicht unterzeichnet. Da der Sohn ihrer Schwester, ein Rechtsanwalt aus Hamburg, nicht als Testamentsvollstrecker eintreten wollte, übertrug Frau Sänger mir diese Aufgabe. Er fürchtete wohl Implikationen mit den rechtsradikalen Aktivitäten jener Leute in der Stiftung, von denen ich an anderer Stelle berichtet habe. Das Testament wurde vor Notar angefertigt und beurkundet.

Kurz danach, am 6. Februar 1998 verstarb Margarete Sänger nach einem langen und ereignisreichen Leben. Sie wurde 91 Jahre alt. Frau Sänger starb, ohne größere Schmerzen, nach einem erneuten kurzen Aufenthalt im Krankenhaus. Sie fand ihre letzte Ruhe auf dem Nordfriedhof von Düsseldorf, in der Grabstätte wo auch der Stifter Hermann Niermann ruhte. Mit Unterstützung der bereits erwähnten Haushälterin kümmerte ich mich um die ganzen Beisetzungsformalitäten. Diese Ereignisse und die Zeit danach werden in diesem Kapitel später ausgeführt.

In Kurzform lässt sich folgendes festhalten: Meine Aufgabe als Testamentsvollstrecker nahm ich im Rahmen des Beratungsgewerbes LK Cosmetics Körperpflege & Gesundheit wahr und benötigte die Jahre 1998 und 1999, um diese Aufgabe zu bewältigen. Selbst darüber hinaus blieben noch viele Tätigkeiten zu erledigen und dies auf allen Ebenen.

## STEAK UM DIE ECKE AM HOFGARTEN

Den von Frau Sänger bestimmten Erben konnten bereits Ende 1998 und im Frühjahr 1999 Auszahlungen zugeteilt werden. Ich selbst rechnete die von mir erbrachten Leistungen nach Prüfung des Steuerberaters ab, sie wurden mit dem Restdarlehen verrechnet. Einen verbleibenden Betrag habe ich noch in die Erbmasse zurücküberwiesen. Das Honorar für die Tätigkeit als Testamentsvollstrecker wurde gleichzeitig an mich steuerpflichtig ausgezahlt.

Auf der geschäftlichen Seite verbuchten wir für LK Cosmetics in dem einen Monat Dezember 1997 Einnahmen in Höhe von 15.000 DM. Im Jahr 1998 würden die Einnahmen bereits 161.000 DM betragen und in 1999 gar 508.000 DM.



*Im November 1999 besuchte ich mit Jutta Janzen die Cosmoprof in Hong Kong und die International Beauty School von Belinda Chan in Guang Zhou. Hier Bilder mit James Chan und Jacky Choi und hier neben mit S.M. Choi aus Korea und Belinda.*





2000 - Hong Kong - Guang Zhou - Singapore - Malaysia . Oben Jimmy Chen aus Taipei, mit James und Rita sowie Miss Hong Kong und Klara Doert auf der Cosmoprof





2000 - Ulrich auf den Messen in Miami und Philadelphia mit Jennifer und Yvonne - unten Beauty Asia in Singapore



### 3. Der Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes in den USA (1996 - 1999)

Schon nachdem ich in 1995 eigene neue Produkte entwickelt hatte, aber besonders in 1996, pflegte ich meine Kontakte in die USA, denen alte Verbindungen zugrunde lagen. Dies war aber nicht sonderlich erfolgreich, mit einer Ausnahme, über die ich etwas später berichte. Über das Internet hatte ich durch den Verkauf von Bleichcremes einen Kontakt erhalten, der sich zu einer Geschäftsbeziehung entwickeln sollte. Es war der Kontakt zu einer Syrerin, Ärztin von Beruf, die in Orange County lebte, wohl aber ohne besondere Beschäftigung war. Sie hieß Lina Altuwayyan und mit ihr entstand ein reger Dialog, der zunächst nur dem Verkauf meiner Produkte galt. Bald jedoch merkte ich, dass sie durchaus für eine Vertretung der Produkte in Frage kam. Nach einigen Monaten setzte ich mich ins Flugzeug zu weiteren Verhandlungen, richtete ein Bankkonto bei der *Bank of America* ein und stattete die junge Dame mit einem kleinen Büro aus. Das Büro war unweit des John Wayne Flughafens in Orange County gelegen, und zwar in einem Office Center in 2102 Business Center Drive, dort in der Suite 180 D in Irvine, Zip Code 92612. Ich musste noch einmal nach Kalifornien, denn es zeichnete sich wohl ab, auch aufgrund der Verhandlungen mit Lina, dass der beste Weg wohl die Gründung einer eigenen Vertriebsfirma in den USA war. So brachte mich Lina zunächst mit ihrer Steuerberaterin zusammen, Irene Mack aus Costa Mesa, und über diese dann auch zu einem Anwalt, Dennis Geiler, der mir im April den Entwurf von Statuten vorlegte. Dies führte dann zur Gründung der Janssen cosmetic care, LLC, einer Limited Partnership nach kalifornischem Recht, an der Elka und ich, sowie Ulrich und Reinhard zu je 25 % als „member“ oder Gesellschafter, beteiligt waren. Die Gründungsakte datierte vom 30. Juni 1997.

Das amerikanische Unternehmen sollte den Vertrieb in den USA übernehmen. Operations Manager war die oben erwähnte Lina Altuwayyan. Nach erfolgreicher Firmengründung wechselten wir mit der Firma recht bald an eine andere Adresse, und zwar an die McDermott Avenue, ebenfalls in Irvine gelegen (18242, McDermott Ave, Suite D in Irvine 92614). Ab jetzt sollte ein geregelter Geschäftsaufbau werden, die buchhalterischen und finanztechnischen Aufgaben übernahm Irene Mack.

Noch im ersten Gründungsjahr, die Firma in den USA war ja nicht einmal sechs Monate nach der Gründung der deutschen Firma entstanden, reiste ich zur Kosmetikmesse nach Miami in Florida. Es war dies der „International Congress of Nouvelles Esthétiques“, der schon eine lange Tradition in den Vereinigten Staaten hatte und von dem Franzosen Dr. Legrand und seiner Fachzeitschrift „Les Nouvelles Esthétiques“ organisiert wurde. Somit entstanden die ersten Kontakte in den USA und ich bemühte mich erneut, alte Seilschaften zu neuem Leben zu erwecken. Hierzu gehörten einige frühere Distributoren der Babor Cosmetics ebenso wie neue Distributoren und Vertreter. Mit Ron und Norma aus San Francisco bin ich damals nicht ins Geschäft gekommen, deshalb wurden die Kunden in diesem Gebiet, Northwest Territory genannt, direkt von unserem Warenlager in Irvine aus beliefert. Etwas anders sah es bei den Acuazzo in Philadelphia aus. Die Acuazzo kannte ich noch aus meiner Zeit in Aachen, sowohl Rose als auch ihre Mutter Kay, eine anerkannte Repräsentantin der professionellen Kosmetik in ihrem Land, waren über mehrere Jahre Vertreter der Firma Babor Cosmetics gewesen. Inzwischen hatte Babor sie fallengelassen. Tochter Rose Acuazzo erklärte sich bereit, als Vertreterin für mich zu arbeiten, wenngleich sie nach ihrem Ausstieg bei Babor auch andere Produkte zum Vertrieb übernommen hatte. In Chicago lernte ich über Margot Stolzenberg, die ich gelegentlich ja als Seminarleiterin im Inland wie im Ausland einsetzte, eine Biodroga-Vertreterin kennen, Erika mit Namen, die auch Produkte bei uns bezog. Von ihr sonderte sich bald eine Mitarbeiterin ab, Elizabeth Coglianesse, genannt Liz. Auch sie war an einer Vertretung interessiert.

Zuvor hatte ich im Januar 1998 mit Lina Altuwayyan die Cosmetic Show in Long Beach, nahe dem Firmensitz bei Los Angeles, besucht, im März und April folgten die Messen in Chicago und New York. Im Mai kam dann Las Vegas hinzu. Alle diese Messen erlaubten es uns, nicht nur sofort Produkte zu verkaufen, sondern auch unzählige Kontakte zu knüpfen.

BÜRO IN  
2102,  
BUSINESS  
CTR DR.



Bank of America Securities LLC

**WALTHERE F JANSSEN**  
3857 BIRCH ST  
SUITE 600  
NEWPORT BEACH, CA 92660

325  
16-66/1220  
2435

DATE

PAY TO THE ORDER OF \$ \_\_\_\_\_

DOLLARS

NOT VALID FOR LESS THAN \$500.00

**Bank of America**  *Customer Since 1997*

Irvine  
18622 MacArthur Blvd  
Irvine CA  
949.837.3482

FOR \_\_\_\_\_

⑆ 2 200066 1:03 25 24 399 00 1 793 ⑆

State of California  
Bill Jones  
Secretary of State

LLC-1

**LIMITED LIABILITY COMPANY  
ARTICLES OF ORGANIZATION**

**IMPORTANT - Read the instructions before completing the form.**  
This document is prepared for filing pursuant to Section 17059 of the California Corporations Code.

1. Limited liability company name:  
JANSSEN COSMECEUTICAL CARE, LLC

2. Latest date (month/day/year) on which the limited liability company is to dissolve:  
December 31, 2050

3. The purpose of the limited liability company is to engage in any lawful act or activity for which a limited liability company may be organized under the Beverly-Killea Limited Liability Company Act.

4. Enter the name of initial agent for service of process and check the appropriate provision below:  
 an individual residing in California. Proceed to Item 5.  
 a corporation which has filed a certificate pursuant to Section 1585 of the California Corporations Code. Skip Item 5 and proceed to Item 6.

5. If the initial agent for service of process is an individual, enter a business or residential street address in California:  
Street address: 2102 Business Center Drive, Suite 1800  
City: Irvine State: CALIFORNIA Zip Code: 92612

6. The limited liability company will be managed by: (check one)  
 one manager  more than one manager  limited liability company members

7. If other matters are to be included in the Articles of Organization attach one or more separate pages.  
Number of pages attached, if any:

8. It is hereby declared that I am the person who executed this instrument, which execution is my act and deed.  
Signature of organizer: *W. Janssen*  
WALTHER JANSSEN  
Type or print name of organizer  
Date: *24 June* 19 *97*

For Secretary of State Use

**JANSSEN**  
COSMECEUTICAL CARE

**WALTHER JANSSEN**  
MANAGING MEMBER

18242-D McDURMOTT  
IRVINE, CA 92614  
TEL: 800 801-4445  
TEL: 949 724-0766  
FAX: 949 724-0615

P.O. Box 471  
D-52005, AACHEN  
TEL: 49 2408 928195  
FAX: 49 2408 928196

E-MAIL:  
WALTHER@JANSSEN-BEAUTY-USA.COM  
JANSSENCC@JANSSEN-BEAUTY.DE

State of California  
Bill Jones  
Secretary of State

I, BILL JONES, Secretary of State of California, hereby certify:  
That the enclosed instrument of \_\_\_\_\_ parties was prepared by and in this office from the record on file, of which it purports to be a copy, and that it is full, true and correct.

IN WITNESS WHEREOF, I caused this certificate and after the Great Seal of the State of California to be hereunto affixed.  
Bill Jones  
Secretary of State

State of California  
Bill Jones  
Secretary of State

LLC-1

**LIMITED LIABILITY COMPANY  
ARTICLES OF ORGANIZATION**

**IMPORTANT - Read the instructions before completing the form.**  
This document is prepared for filing pursuant to Section 17090 of the California Corporations Code.

1. Limited liability company name:  
JANSSEN COSMECEUTICAL CARE, LLC

2. Latest date (month/day/year) on which the limited liability company is to dissolve:  
DECEMBER 31, 2050

3. The purpose of the limited liability company is to engage in any lawful act or activity for which a limited liability company may be organized under the Beverly-Killea Limited Liability Company Act.

4. Enter the name of initial agent for service of process and check the appropriate provision below:  
Dennis L. Geller, which is  
 an individual residing in California. Proceed to Item 5.  
 a corporation which has filed a certificate pursuant to Section 1585 of the California Corporations Code. Skip Item 5 and proceed to Item 6.

5. If the initial agent for service of process is an individual, enter a business or residential street address in California:  
Street address: \_\_\_\_\_  
City: Irvine State: CALIFORNIA Zip Code: 92612

6. The limited liability company will be managed by: (check one)  
 one manager  more than one manager  limited liability company members

7. If other matters are to be included in the Articles of Organization attach one or more separate pages.  
Number of pages attached, if any:

8. It is hereby declared that I am the person who executed this instrument, which execution is my act and deed.  
Signature of organizer: *Dennis L. Geller*  
DENNIS L. GELLER  
Type or print name of organizer  
Date: June 26, 1997

101997151058

FILED  
in the office of the Secretary of State  
of the State of California  
JUN 30 1997  
Bill Jones, Secretary of State

JUNE 30, 1997

ORGANIZED UNDER THE LAWS OF THE STATE OF CALIFORNIA

MEMBER INTERESTS IN 55

**JANSSEN COSMECEUTICAL CARE, LLC**

This Certifies that WALTHER JANSSEN is the registered holder of Fifty-Five Membership Interests of the above named Company, transferable only on the books of the Company by the holder hereof in person or by Attorney upon surrender of this Certificate properly endorsed and in accordance with the terms and conditions of the Articles of Organization and the Operating Agreement of the Company, as amended to the date of transfer, copies of which may be inspected and copied during normal business hours at the principal office of the Company.

In Witness Whereof, the said Company has caused this Certificate to be signed by its duly authorized Manager(s) or Officer(s) and its Seal to be hereunto affixed this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_ A.D. 19 \_\_\_\_\_

WALTHER JANSSEN

Gründung der Firma Janssen cosmeceutical care, LLC in Irvine (CA) 1997  
Oben die Antragsformulare und die Bestätigung durch den Staatssekretär - Bank Cheque  
Die Visitenkarte an der ersten richtigen Büroadresse und der Anteilsschein von Walther Janssen  
für 55% - Elka - Ulrich und Reinhard hatten jeweils 15% - Erik kam später hinzu.

Im Oktober 1998 folgte dann auch wieder die Show in Miami. Im Süden der USA war ein ebenfalls alter Bekannter zu uns gestoßen, der ehemalige Babor-Distributor Ed Beck, der jetzt die Marke Schrammek vertrat. Als er erfuhr, dass Dr. Sacher unsere Produkte entwickelt hatte und er seine Geschäftsbeziehung mit Babor ohnehin abbrechen musste, war er bereit, den Vertrieb zu übernehmen und er ist heute nach wie vor unser größter Kunde in den USA.

Inzwischen hatte Lina in Büro und Lager in Irvine so viel Arbeit, dass sie Verstärkung brauchte und neben einer Hilfskraft Renato Irribarren anheuerte, einen Amerikaner peruanischer Abstammung. Er trat gegen Ende 1998 in das Unternehmen ein, überwarf sich aber bald mit Lina und es kam leider schon Ende des Jahres 1998 zum Bruch mit ihr. Aus der Ferne konnte ich den Schuldigen nicht ausmachen, aber ab diesem Zeitpunkt übernahm Renato die Geschicke im Büro in Irvine.

Es war im Mai des gleichen Jahres (1998), dass ich in Las Vegas auf der Esthetic Messe eine Kosmetikerin aus Deutschland kennenlernte, Klara Doert, die aus Zülpich stammte und nun in London arbeitete. Sie war in den USA auf der Suche nach einem Job. Nach einem weiteren Gespräch in Aachen stellte ich sie im September 1998 als Schulungsleiterin für das Seminarwesen ein. Sie wollte zunächst einige Monate in Aachen bleiben und dann in die USA übersiedeln. Dies geschah dann auch im Frühjahr des Jahres 1999. Kurz zuvor war allerdings der von ihr getrennt lebende Mann an Krebs gestorben, so dass sie noch etwas länger in Deutschland bleiben musste.

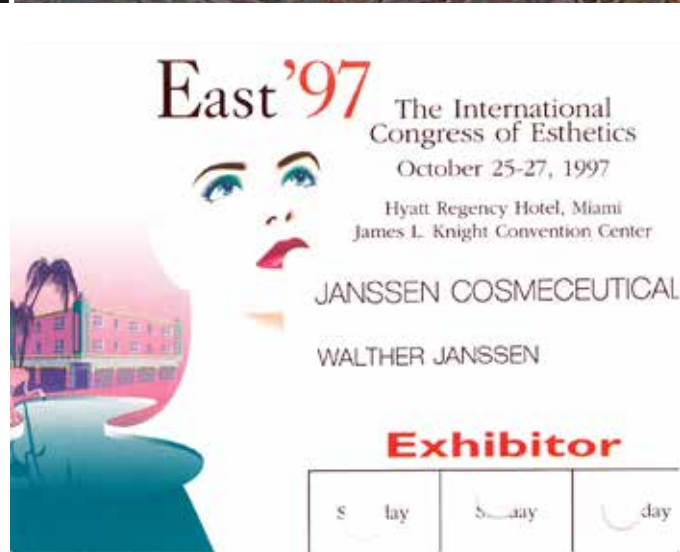
In den USA übernahm Klara, vom Büro in Irvine aus, das Schulungswesen und die Fortbildung der amerikanischen Distributoren und Kunden. Sie stand allerdings auch mehrmals im Jahr für Auslandseinsätze zur Verfügung. Schon in 1999 und 2000 reiste sie nach Korea, nach Taiwan, nach Hong Kong und Guang Zhou, aber auch nach Indien und Pakistan.

Mit Renato und Klara als Hauptfiguren versuchte ich nun, das Vertriebsnetz in den USA weiter aufzubauen. Das Büro in Irvine betreute das Gebiet Südkalifornien, Southwest Territory genannt, und ebenso das Gebiet Nordkalifornien mit San Francisco, Northwest Territory genannt. Für den Osten und den Mittleren Westen der Vereinigten Staaten hatte ich mit Rose Acuazzo in Philadelphia und mit Liz Coglianesse in Chicago gesprochen und beide waren gewillt, jeweils vor Ort eigene Vertriebsbüros einzurichten. Deshalb fassten Elka und ich am 27. April 1999 einen Gesellschafterbeschluss, mit Elizabeth Coglianesse ein Vertriebsbüro Janssen Midwest, LLC in Elmhurst bei Chicago und mit Rose Acuazzo ein Vertriebsbüro Janssen Northeast, LLC in Philadelphia einzurichten. Der alleinige Gesellschafter dieser beiden Filialen war die Janssen cosmeceutical care, LLC in Irvine.

In San Antonio hatte ich Ed Beck nicht lange zu überzeugen brauchen, mit seiner Frau Jutta Beck, ein Urgestein der Institutskosmetik, den Vertrieb im Süden der USA zu übernehmen. Dies war aber auch der einzige Vertreter, den ich kurzfristig fand.

Inzwischen waren aber noch andere Verbindungen zu neuem Leben erweckt worden. Es handelte sich auch hier wieder um ehemalige Mitarbeiter von Babor Cosmetics in den USA. Bei Babor wehte inzwischen, nach Jahren der Stagnation, wohl ein anderer Wind. Ein Unternehmensberater hatte verschiedene Vertriebsmodelle auf den Weg gebracht und wollte wohl den Weltmarkt und auch den Markt in den USA im Handstreich erobern. Eine neue Zentrale mit Institut war in West Palm Beach (Florida) eingerichtet worden. Bei dieser Umstrukturierung blieben einige gute Kräfte auf der Strecke, sowohl im Vertrieb als auch im Marketing. Eine dieser Personen war Jennifer Swinton. Jennifer war arbeitssuchend, lebte nach wie vor in Minneapolis, denn sie hatte im Babor Office dort selbst eine Funktion im Innendienst, mit Verwaltung, Buchführung, Lagerwesen und einiges mehr über Jahre zu verantworten gehabt. Sie schien mir gewillt und auch geeignet, um in ihre Heimat nach Georgia zurückzukehren, wo wir ja noch nicht vertreten waren, und für Janssen den Südosten der Vereinigten Staaten (Southeast Territory) zu erschließen.

## KLARA DOERT IN IRVINE



Aufbau in den Vereinigten Staaten von 1997 bis 2000 - Messebeteiligungen

In den USA habe ich in der Gründungsphase der Firma an vielen Kosmetikmessen teilgenommen, von oben links Long Beach im Januar 1997, daneben der Congress of Esthetics in Miami im Oktober 1997. Unten im Jahr 1998 zunächst im März die Midwest Beauty Show in Chicago und unten dann die International Beauty Show in New York. Gegenüber der Aesthetics Congress im Juni 1997 im Juni 1997 in Las Vegas. Im Jahr 2000 gab es Messen in Philadelphia (oben rechts), darunter Face & Body in San Jose mit Aesthetics Plus, der Miami Congress und die Beauty Show in Orlando.

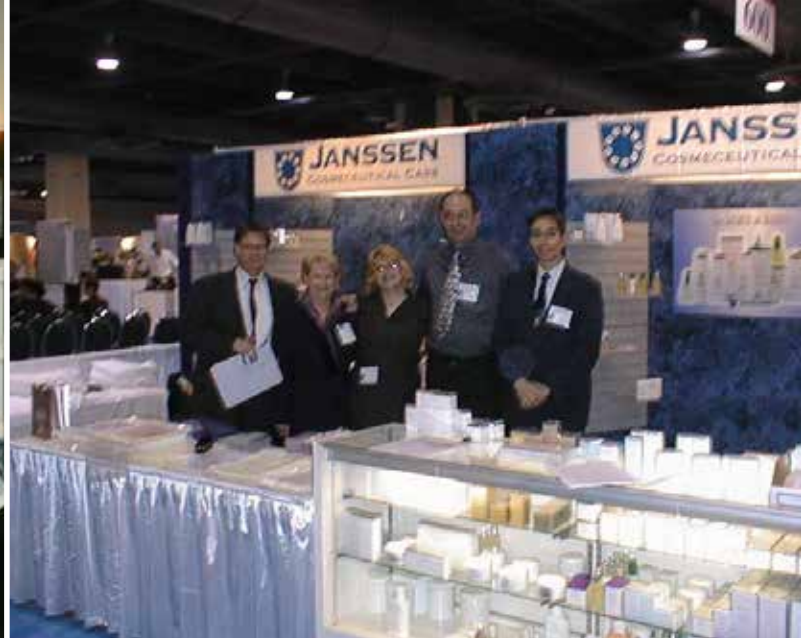
International Beauty Show New York 1998

**WALTHER JANSEN**  
**JANSSEN COSMECEUTICAL CARE**  
 IRVINE, CA  
 438  
**EXHIBITOR**

Signature

*W. Jansen*





The 1997 INTERNATIONAL ESTHETICS, COSMETICS & SPA CONFERENCE

**SHOW MANAGEMENT, INC.**  
Presents the  
**1997 INTERNATIONAL  
ESTHETICS, COSMETICS & SPA  
CONFERENCE**  
at the  
Las Vegas Convention Center  
Las Vegas, NV  
June 7 - 10, 1997

Working Tickets • Not For Resale  
No Replacements

Exhibit Floor Open:  
Sun: 10-8, Mon: 10-7, Tues: 10-4

One Ticket Must Be Presented  
Each Day For Entrance  
**NO EXCEPTIONS!!!**  
**NO TICKET - NO ENTRANCE**

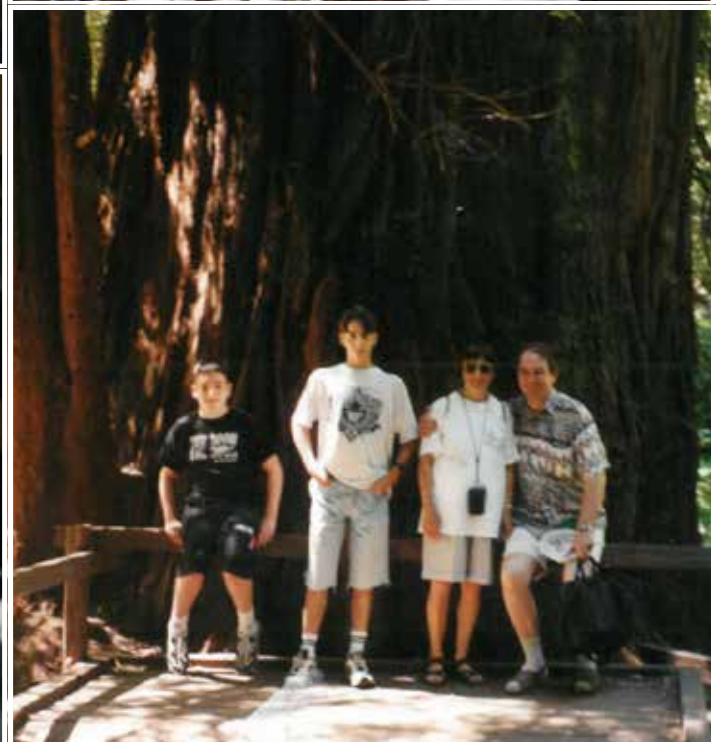
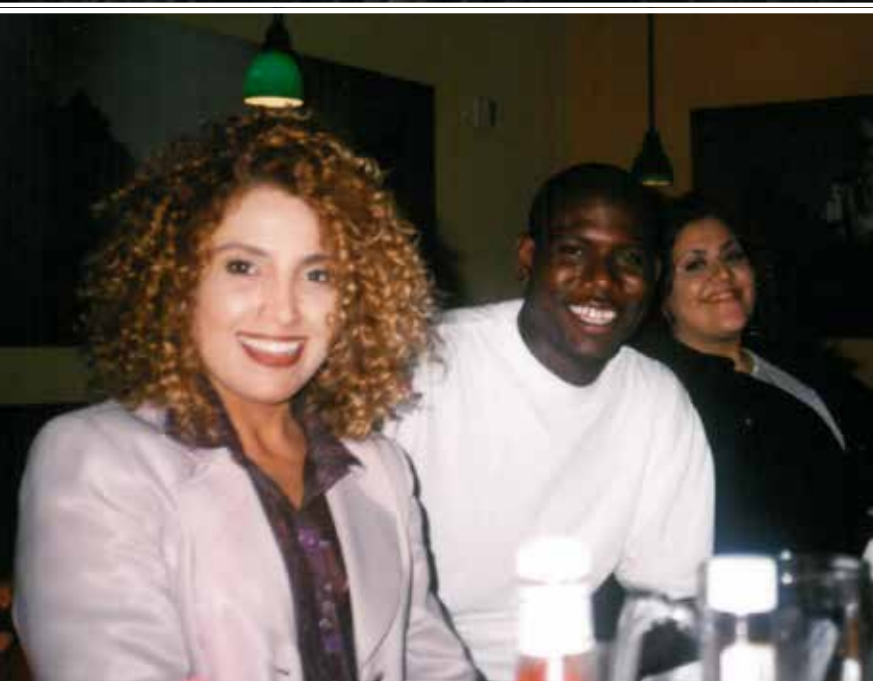
Good For One Day Only  
Sunday, Monday or Tuesday

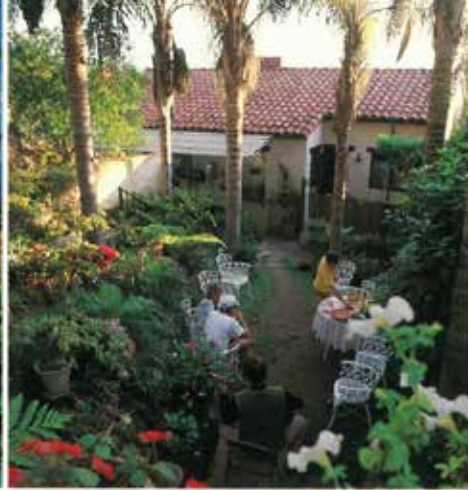
# EXHIBITOR

Nº 16355



1998 grosse Reise an die Westküste der USA von San Francisco über Los Angeles nach San Diego und Las Vegas mit Reinhard, Erik und Marc Gehlen. Oben die Skyline von Los Angeles. Unten Las Vegas, sowie Besuch im Office bei Lina Altuwayyan und im National Parc bei Sacramento





## Casa Laguna INN.



*Einige Tage verschlafen in Laguna Beach,  
Orange County, unweit vom Office in Irvine und  
mit einem Strandbereich*





*San Diego*



# San Francisco



1998 in San Francisco (Fisherman's Warf) und San Diego (links) sowie am Strand von Karmel und in den Universal Studios in Hollywood





Ab Februar 1999 war Jennifer für unser Unternehmen tätig, es war vereinbart, dass sie alsbald nach Georgia übersiedeln sollte. Bis dahin arbeitete sie von Minneapolis aus.

Jennifer Swinton führte mich zu einem weiteren Mitarbeiter, der gerade bei Babor USA verabschiedet worden war, nämlich Bob Severson, ebenfalls aus Minneapolis, den ich wie Jennifer noch aus meiner Zeit bei Babor Ende der achtziger Jahre kannte. Er war ein Vertriebsverantwortlicher von Babor Cosmetics USA im Headquarter gewesen. Ich führte Gespräche mit Bob Severson, und wir kamen überein, dass er neben Renato und Klara, die ja beide in Irvine waren, als Angestellter der kalifornischen Firma die Marketingfunktionen übernehmen sollte. Gleichwohl war ich bereit einzuwilligen, dass er seinen Wohnsitz in Minnesota behielt.

## NATIONAL USA SALES NETWORK

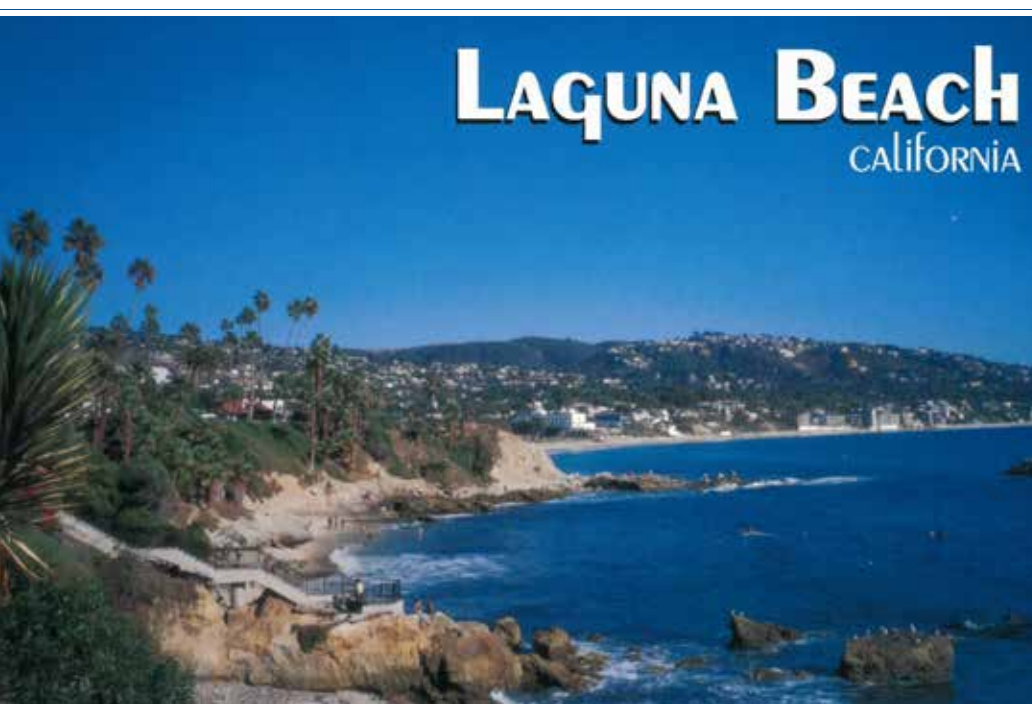
Jennifer nannte mir schließlich noch eine dritte Person, zu der ich Kontakt aufnahm, um sie für eine Zusammenarbeit zu gewinnen, nämlich Sina von Eisenstein. Auch Sina kannte ich seit den achtziger Jahren. Sie war viele Jahre als Vertriebsrepräsentantin und Schulungsleiterin für Babor an der Ostküste tätig gewesen, schon zu einer Zeit, als ich in den Jahren 1988 und 1989 noch für Babor die Verantwortung trug. Sie war durchaus interessiert, den Vertrieb im Gebiet New York zu übernehmen. Sina selbst stammte aus Transsilvanien und lebte inzwischen schon viele Jahre auf Long Island. Im Zuge der Umstrukturierung bei Babor blieb auch sie auf der Strecke. Sina hatte mein Alter, war eine vitale Persönlichkeit und vor allen Dingen eine gut ausgebildete Kosmetikerin.

So kam es, dass wir in der amerikanischen Organisation zu Beginn des Jahres 2000 drei neue Kräfte zur Verfügung hatten, die uns dabei helfen sollten, die Geschäfte auszubauen. So war ein nahezu landesweites Netz an Vertriebsvertretungen geschaffen worden. Bob und Jennifer bildeten dabei mit Renato und Klara das Kernteam, Sina sollte als Vertreterin arbeiten, Rose und Liz leiteten die jeweiligen Büros in Chicago und in Philadelphia.

Der Umsatz dieser beiden Büros entwickelte sich in den Folgejahren durchaus positiv, aber nicht erfolgreich genug. Die Fixkosten, vor allen Dingen die Gehälter waren einfach zu hoch. Ich hatte auch noch einige Investitionen im Marketingbereich getätigt, so zum Beispiel ein Foto-Shooting mit amerikanischen Models bezahlt, um in Broschüren, auf Postern und in Zeitschriften entsprechend zu werben. Es waren aber inzwischen auch zu viele Experten mit im Boot, man kam nicht so recht voran, vor allen Dingen mit der Neukundenakquisition. Auch gab es zu viele kleine Kunden. Die beiden regionalen Vertriebsbüros in IMidwest und Northeast arbeiteten mit zu hohen Kosten und geringem Umsatz.

Um vorzugreifen: Ich konnte das Experiment, eigene Vertriebsbüros einzurichten, nur etwas mehr als zwei Jahre aufrecht erhalten und gegen Ende des Jahres 2001 musste ich die beiden Büros auflösen.

Der Umsatz der Firma Janssen cosmeceutical care, LLC in Irvine betrug in 1997 etwa 240,000 \$, in 1998 war es schon das Doppelte. Im Jahr 1999 wurde ein Umsatz von 652,800 \$ erzielt.



In den Vereinigten Staaten übernahm die Messebetreuung natürlich die Mannschaft vor Ort, denn es war nicht mehr möglich, dies von Aachen aus zu koordinieren. Zu den Messen, die wir regelmäßig besuchten, gehörten Long Beach, Chicago, New York, Miami, Las Vegas sowie gelegentlich Orlando und später auch San Francisco, Philadelphia und Dallas. Von Aachen aus besuchte ich nur hin und wieder die eine oder andere Messe, meist, um dann auch ein Vertretermeeting zu veranstalten. So war es geschehen im Frühjahr 2000 in Chicago, dann 2001 in Las Vegas und 2001 in Miami.



Die Vertriebsbüros in Philadelphia und Chicago hatte ich wie erwähnt Ende 2001 und Anfang 2002 schließen und liquidieren müssen. An den damit verbundenen Verlusten knabberte das Unternehmen in den USA noch lange. Die Mitarbeit der Acuazzo ging mir dadurch verloren, Rose hatte aber auch eine Familie gegründet und erwartete ein Baby. Liz blieb mir allerdings in Chicago als eine erfolgreiche, freie Handelsvertreterin erhalten und in San Francisco kam eine neue Vertretung hinzu, Aesthetics Plus mit den beiden Schwestern Metaxia und Francine Dalikas. Sie sind beide griechischer Abstammung.

Weniger erfolgreich waren wir in Florida. Die alte Bekannte, Marta Elortegui, ihre Familie stammte aus Kuba, konnte nicht mehr viel bewegen, der große Wurf blieb aus. Ed Beck mit seiner Leo Unlimited Inc. machte allerdings von Jahr zu Jahr bessere Umsätze und auch im Vertriebsbüro in Irvine, wo das Lager angesiedelt war, steigerten wir die Umsätze, wenn auch nicht die Erträge. Neben Renato und Klara waren hier noch zwei oder drei Vertreterinnen beschäftigt, der Umsatz war allerdings zu gering, um die Kosten abzudecken, so dass das Unternehmen jedes Jahr Verluste schrieb.

**JEDES JAHR  
VERLUSTE**

# DAS TESTAMENT VON FRAU SÄNGER

## 4. Die Familie wird erwachsen (1997-2000)

### Die Zeit mit Frau Sänger

Wie im vorherigen Kapitel geschildert, waren Elka und ich mit den Kindern in 1995 über den großen Teich geflogen und hatten eine wunderschöne Urlaubszeit rund um die Großen Seen verbracht. Allerdings war es 1996 nahezu unmöglich gewesen, an einen größeren Urlaub überhaupt zu denken. Daraus erkennt man, wie sehr in diesem Lebensabschnitt Familie, Beruf und Freizeit verknüpft waren. In dieser Nachbetrachtung muss man sich fragen, wo all die Zeit herkam.

Frau Sänger nahm nach wie vor meine Leistungen in Anspruch, dies setzte sich auch im Jahre 1997 fort. So hatte mich Frau Sänger gebeten, ihre Schwester aus Osna-brück hin und wieder zu besuchen oder auch auf Kurzreisen mitzunehmen. Ebenso wünschte sie noch einmal, ihre Nichte, die Tochter der oben erwähnten Schwester, in Geiselwind bei München zu besuchen. Schließlich reiste auch Elka noch einmal mit nach Lugano, wobei es damals zu einem Schwächeanfall von Frau Sänger kam, bei dem sie stürzte. Sie musste von uns kurzzeitig ins Krankenhaus gebracht werden, nach wenigen Tagen konnte ich jedoch die Rückreise mit ihr antreten.

Nachdem Frau Sänger einen Überblick über ihr Vermögen gewonnen hatte, wurde deutlich, dass es sich um einen Betrag im mittleren siebenstelligen Bereich handelte. Dies war ihr wohl bisher nicht bewusst gewesen und sie begann sie darüber nachzudenken, ein Testament zu erstellen. Dabei dachte sie wohl an die Hermann-Niermann-Stiftung, gleichfalls aber auch an ihre verschiedenen Verwandten. In dieser Zeit habe ich Kontakt zum Rechtsberater der Stiftung aufgenommen, einem Anwalt aus Düsseldorf.

Durch mein Zutun gelang es vorsichtig, das Vertrauen der Frau Sänger in die Hermann-Niermann-Stiftung noch einmal zu stärken. Auch wollte sie nun konkret ein Testament vor Notar anfertigen. So kam es zunächst zu einem Besuch mit Frau Sänger in der Stiftungsverwaltung in Düsseldorf.

Bei diesem Treffen gab es keine konkreten Ergebnisse, allerdings war nun doch das Eis gebrochen. Zu dem Rechtsanwalt fand sie einen ausreichend guten Draht.

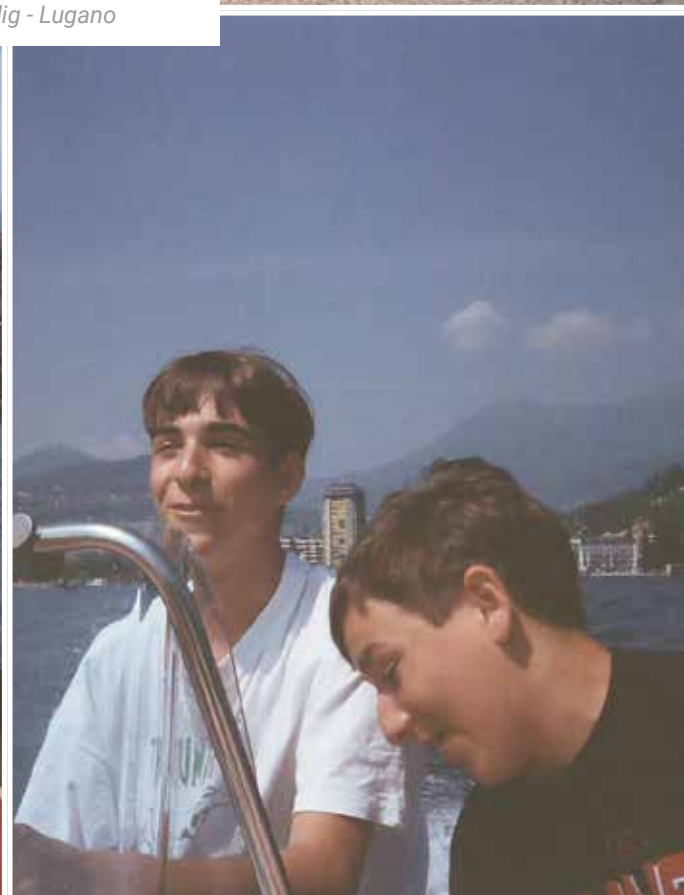
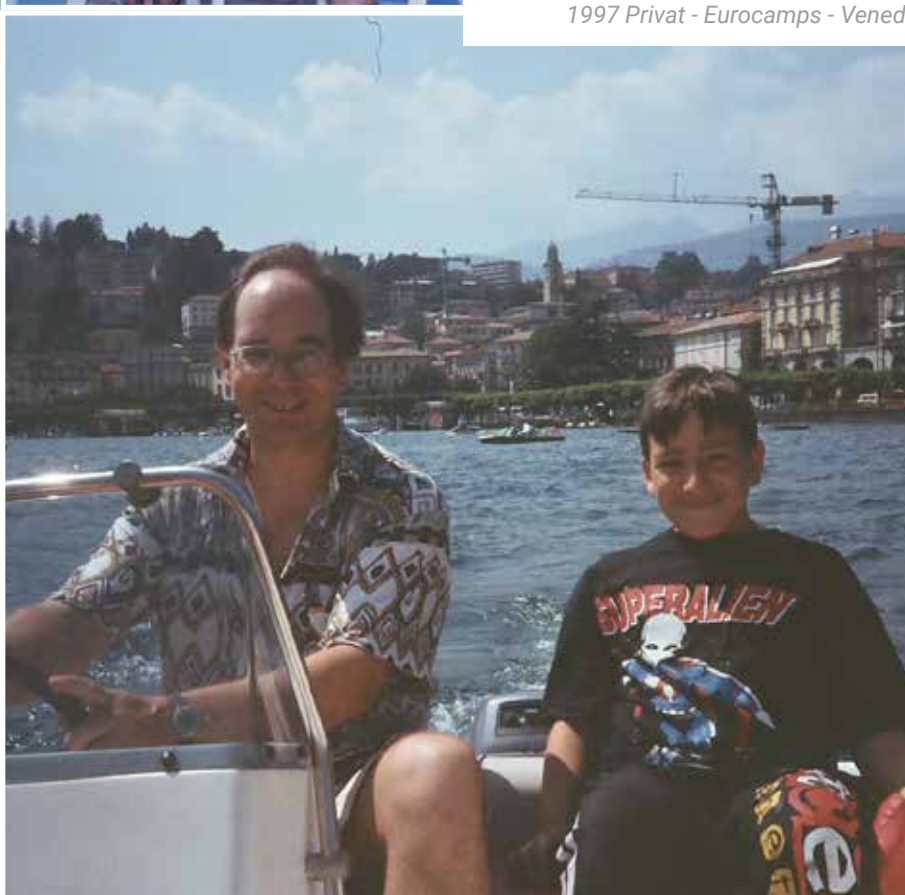




2000 - der 50. Geburtstag von Engelbert Güsting, hier mit Karl Heinz Hoven - unten Besuch in Verona 1997



1997 Privat - Eurocamps - Venedig - Lugano





In diesen Sommermonaten gab es viele Gespräche mit Frau Sänger, wobei sie verschiedene Szenarien für ein Testament gedanklich durchspielte. Auch wurde mehrmals ein Anlauf genommen, dies nun schriftlich zu vereinbaren, es kam aber nur zu verschiedenen Entwürfen. Schließlich wurde dann doch noch ein Notar beauftragt, ein Testament zu Papier zu bringen. Es sah vor, dass verschiedene Personen, die Herrn Niermann und Frau Sänger über lange Jahre zur Seite gestanden hatten, mit einer Dotation bedacht werden sollten. Der verbleibende Rest sollte jedoch unter verschiedene namentlich genannte Verwandte verteilt werden und an die Gemeinnützige Hermann-Niermann-Stiftung gehen.

Bei einer Fahrt nach München zu ihrer Nichte kurz vor Weihnachten erlitt Frau Sänger während der Fahrt einen weiteren Schwächeanfall, sodass ich sie erneut in ein Krankenhaus bringen musste. Es war schon einmal so geschehen, als ich mit ihr und ihrer Schwester in einem Restaurant in Düsseldorf speiste. Damals im Oktober hatte Frau Sänger nur wenige Tage im Elisabeth-Krankenhaus verbracht, diesmal war es kurz vor Weihnachten. Zwischen Weihnachten und Neujahr des Jahres 1997 konnte ich sie von Bayern erneut in das Elisabeth-Krankenhaus in Düsseldorf überführen lassen. Sie blieb dann dort einige Tage, über den Jahreswechsel hinweg, ihr Zustand wurde besser und die Ärzte wollten sie nun der Pflege übergeben.

Daraufhin organisierte ich für Frau Sänger einen Pflegedienst, mit der entsprechenden Ausstattung wie Krankenbett und anderen notwendigen Dingen, die dazu gehörten. Frau Sänger kam noch für drei Wochen nach Hause. In dieser Zeit unterschrieb sie ihr Testament, in

der letzten Fassung, die sie im November des Vorjahres hatte entwerfen lassen und in dem sie mich zum Testamentsvollstrecker bestimmt hatte. Ihr Neffe hatte dies abgelehnt, mit Verweis auf die Verwicklungen der Stiftung zu dem rechtsradikalen Personenkreis. Später habe ich erkannt, dass vielleicht noch andere Gründe eine Rolle spielten. Anfang Februar wurde Frau Sänger, vom Alter geschwächt, erneut in das Elisabeth-Krankenhaus eingewiesen, wo sie am 8. Februar 1998 verstarb. Margarete Sänger hatte den Wunsch geäußert, in der Grabstätte des Herrn Niermann beigesetzt zu werden. Die Hermann-Niermann-Stiftung, die für die Pflege der Grabstätte des Herrn Niermann verantwortlich war, stimmte dem zu und die Verstorbene erhielt eine würdige Beisetzung und Beisetzungsfest in der Friedhofskapelle des Nordfriedhofs zu Düsseldorf. Anwesend waren der Personenkreis, den sie in ihrem Testament bedacht hatte inklusive der Verwandten, sowie einige wenige Personen aus Düsseldorf.

### **Die Zeit in der Familie**

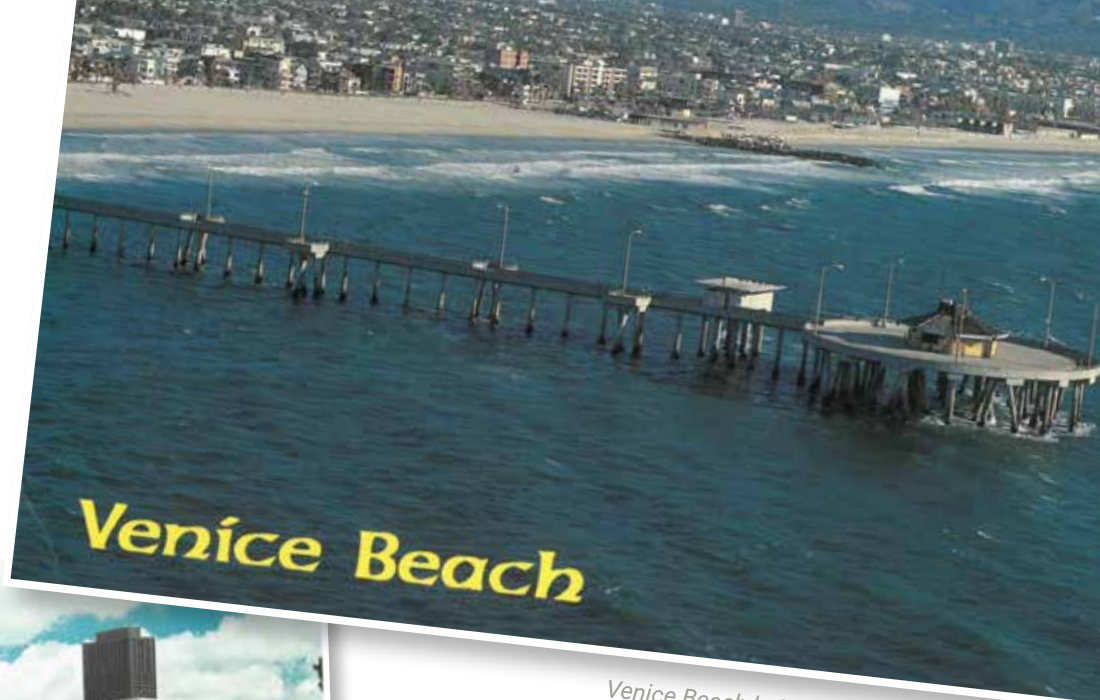
Man kann sich eigentlich schon ausmalen, dass es im Jahr 1997, dem Gründungsjahr der neuen Firma, wenig Raum für Freizeit gab.

Für Elka war in den letzten Jahren die Erziehung der Kinder besonders wichtig gewesen, dies umso mehr, als ich selbst doch nicht ausreichend „verfügbar“ war, um mich hier durch besonderen Einsatz hervorzutun. Ulrich hatte im Sommer 1996 die weiterführende Kaufmännische Schule erfolgreich absolviert und begann am 1. August seine Ausbildung in dem Textilunternehmen SANTEX in Würselen. Er hatte die Sparte Groß- und Außenhandelskaufmann gewählt, vielleicht auch, weil er die zwar aufreibende aber auch abwechslungsreiche Arbeit seines Vaters beobachtet hatte. Die Ausbildung bei SANTEX war wohl auch interessant genug, das Modeunternehmen des Aachener Unternehmers Sahin stand damals auf dem Höhepunkt seiner Entwicklung und unterhielt 86 Filialen in ganz Deutschland. Nachdem Ulrich die Ausbildung im Juni 1998 erfolgreich abgeschlossen hatte, wurde er von der Unternehmensführung übernommen und übte eine Tätigkeit im Vertrieb aus. Nur kurze Zeit später entschied sich Ulrich zu einem Abendstudium für eine Ausbildung zum Betriebswirt an der RWTH Aachen. Dieses Studium begann er im Juni 1998.

Reinhard setzte just im Sommer 1997 seine schulische Ausbildung an der Kaufmännischen Schule in Aachen, Lothringer Straße, fort, an der gleichen Schule, die auch Ulrich absolviert hatte. Dieser Bildungsweg sollte bis zum Sommer 1999 dauern. Erst dann begann er seine Lehre, auch wiederum in der gleichen Firma wie Ulrich, nämlich bei SANTEX in Würselen. Ulrich war hier bereits erfolgreich gewesen und so fühlte sich Reinhard sicher und gestärkt, in diesem Unternehmen die Ausbildung zu durchlaufen. Der größere Bruder war ja noch hier beschäftigt. Auch Reinhard's Lehrjahre dauerten zwei Jahre, er beendete die Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann erfolgreich im Mai 2001. Erik besuchte in 1996 und 1997 noch immer die Klaus-Hemmerle-Schule in Aachen. Einen erfolgreichen Abschluss erreichte er im Juni des Jahres 2000. Erik hatte sich immer weitaus schwieriger getan mit dem Lernen, als dies bei seinen Brüdern der Fall war. Er würde allerdings später doch seine Ausbildung antreten.

Im dem ohne Zweifel intensiven Jahr 1997 verbrachte die Familie trotz allem einen gemeinsamen Jahresurlaub. Diesmal hatte Elka die Reise vorgeplant und zwar bei Eurocamp. Es war eine kleine Abenteuerreise, die uns über Österreich nach Italien führen würde und zwar mit Übernachtungen in Zelten oder besser in Zeltlagern, die auf Campingplätzen eingerichtet waren. Bei Eurocamps konnte man recht komfortable Zeltwohnungen mieten. Die Reise ging zunächst nach Innsbruck, wo wir eine Übernachtung in einem Eurocamp hatten. Diese Übernachtung blieb deshalb in Erinnerung, weil es an dem Abend ein recht starkes Unwetter gab. Danach ging die Reise weiter in Richtung Italien, wo wir ein Eurocamp am nördlichen Teil der italienischen Adria ansteuerten, zwischen Triest und Venedig gelegen, im sogenannten Veneto. Der Aufenthalt im Camp war unterhaltsam und abenteuerlich, lustig und vor allen Dingen auch für die Kinder mit viel Abwechslung verbunden. Wir wollten natürlich auch einige Ausflüge unternehmen und besuchten so die Städte Triest und vor allen Dingen Venedig, wo Erik seinen Geburtstag feierte. Es war sein 14. Geburtstag. Die Heimreise führte uns dann über die Schweiz, wir hatten uns vorgenommen, für zwei, drei Tage in Lugano Station zu machen und zwar in dem Apartment, welches Frau Sänger gehörte.

Es erübrigt sich zu erläutern, warum es in dem Jahr privat keine weiteren Reisen gab. Eine Feier muss jedoch noch besonders hervorgehoben werden. Es war mein fünfzigster Geburtstag, den wir im Oberforstbacher Hof in Oberforstbach feierten. Ich hatte hierzu nicht nur die Familie eingeladen, sondern auch noch einmal die Freunde des Kegelklubs, in dem ich Mitglied war. Der Bölderklub, so hieß der Verein, hatte nun schon seit Jahren Bestand. Er ging ursprünglich zurück auf den Kegelklub „Lustige Brüder“, der in den siebziger Jahren gegründet worden war, sich aber bald auflöste, um dann als Bölderklub neu zu entstehen. Dies war in den 80er Jahren, wie wir an anderer Stelle berichtet haben. Nach der Schließung der Keglerklausen Kockartz, mitten im Dorf „opene Vester“ in Hauset gelegen, im Jahre 1996, hatten sich die Kegelfreunde entschieden, im Bergscheider Hof in Raeren zu kegeln und zwar einmal im Monat, am Donnerstagabend. Es waren noch einige Freunde meines Geburtsjahrgangs 1947 dabei, aber im Laufe der Jahre waren doch etliche neue Mitglieder hinzu gestoßen. Jedenfalls schaffte ich es doch, einige Male dabei zu sein, denn die vielen Reisen hielten mich eigentlich davon ab, stets zur Stelle sein zu können.



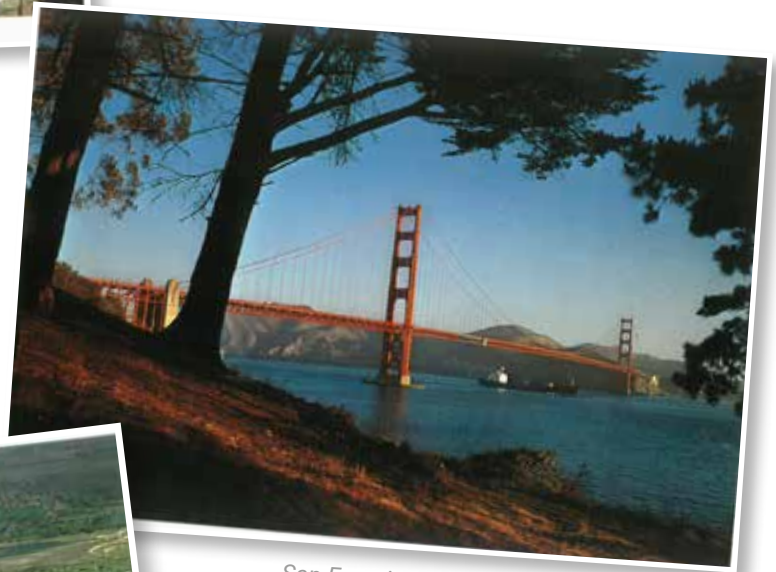
Venice Beach

Venice Beach bei Los Angeles - 1998

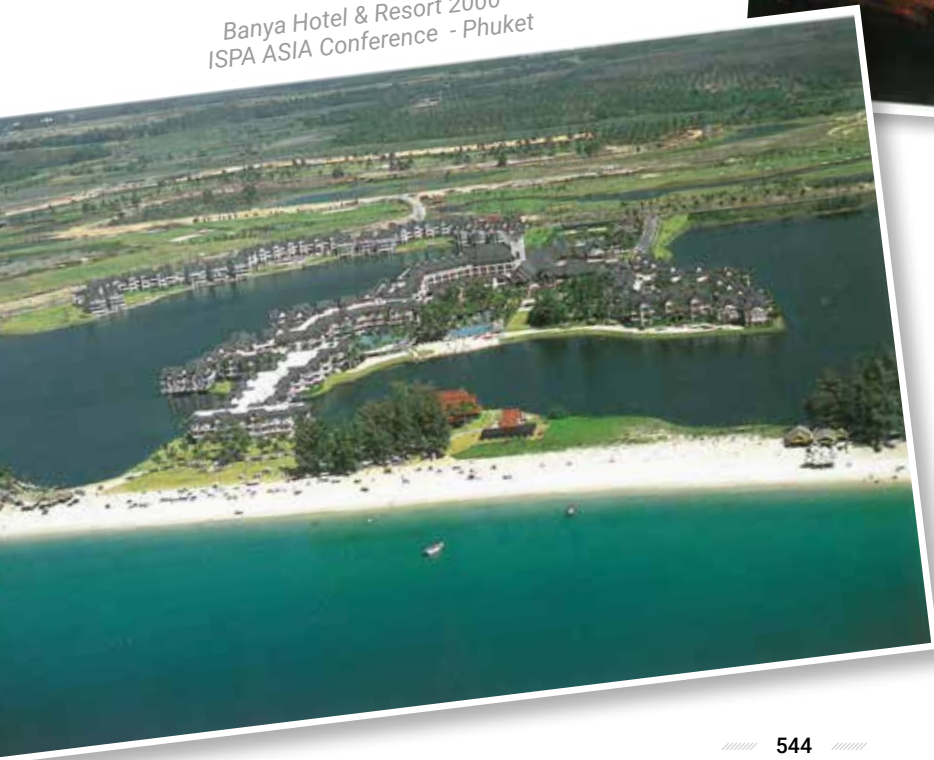


Financial Center of the West

San Francisco Financial District  
1998



San Francisco Golden Gate Bridge  
1998



Banya Hotel & Resort 2000 -  
ISPA ASIA Conference - Phuket

Neben den Kegelfreunden und der Familie hatte ich auch einige andere Freunde eingeladen, auch frühere Kommilitonen, wie zum Beispiel Jos Oesch aus Luxemburg oder den Zahnarzt Detlev Ohrenschall aus Kiel.

Im Folgejahr 1998 blieb der Kegelklub wohl auch meine einzige Kontaktbörse zur Dorfgemeinschaft, denn außer den sporadischen Kirchgang am Sonntag, zu mehr reichte es wohl nicht, war dies eben für mich die wichtigste Verbindung zu dem Dorf Hauset und seinen Menschen.

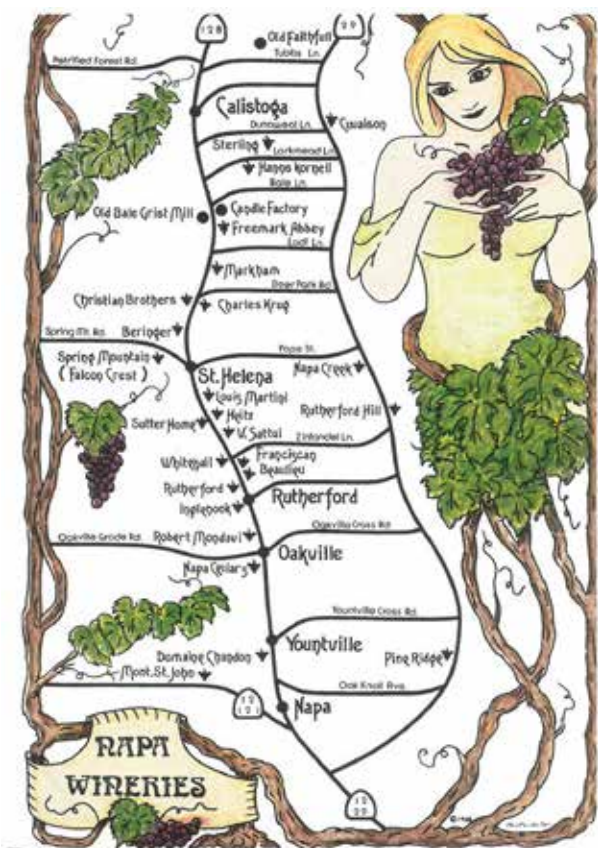
Aber in 1998 gab es im Sommer ein weiteres, großes Urlaubserlebnis. Wegen der geschäftlichen Verbindung nach Kalifornien hatte wir uns entschlossen, eine Reise in die Vereinigten Staaten zu machen, um zum einen die gerade dort von uns aufgebaute eigene Firma zu besuchen und um zum anderen im Land der unbegrenzten Möglichkeiten gleichzeitig einen Urlaub zu genießen. Da Ulrich verhindert war, er hatte gerade seine Ausbildung im Juni beendet, und war von seiner Firma angestellt worden, reisten Reinhard und Erik mit. Allerdings begleitete uns auch Marc Gehlen, der Sohn unseres Geschäftspartners und Abfüllers Jean Pierre Gehlen. Marc hatte schon immer davon geträumt, einmal über den großen Teich zu reisen, und so flogen wir im Juli zum ‚Independence Day‘ zunächst nach San Francisco. San Francisco war für uns alle ein Erlebnis, durchaus eine Stadt, wo es so einiges zu sehen gab, und wir waren auch hier nicht so ganz alleine. Wir hatten Gelegenheit, zumindest unsere früheren Geschäftsfreunde Ron und Norma zu treffen, die in Dublin ihren Kosmetikbetrieb führten, aber etwas außerhalb der San Francisco Bay wohnten. Hier sah ich übrigens zum ersten Mal riesige Windparks. Wir besuchten auch etwas nördlich davon den Nationalpark, mit seinen riesigen Bäumen und natürlich durfte auch ein Besuch in Napa Valley nicht fehlen.

Von dort ging die Fahrt Richtung Los Angeles bis nach Orange County und dann nach Laguna Beach, wo uns die Manager des Betriebs in einem Hotel im Stil einer Ranch die Suiten reserviert hatten. Wir verbrachten hier eine recht fröhliche Woche und hatten so Gelegenheit, einmal Los Angeles zu erkunden, ein anderes Mal am Strand von Laguna Beach zu verweilen, der nur ein paar Schritte von unserer Unterkunft entfernt lag. Von dort aus begaben wir uns auf eine längere Reise nach Las Vegas, wo wir uns auch einige Tage bei brütender Hitze aufhielten. In Erinnerung haben wir noch die Pauschalpreise in den Spielcasinos, Frühstück für 3.99 \$ inkl. Shrimps, mittags Buffet für 5.99 \$ inklusive Shrimps und abends Dinner „all inclusive“ für 9.99 \$, nochmals mit Shrimps. Besonders für Reinhard und Erik, und sicher auch für Marc, waren es unvergessene Tage, aber auch Elka und ich fühlten uns hier wohl. Besuche von Disneyland in Santa Ana gehörten ebenso zum Programm wie die berühmten Aquacenter und vor allen Dingen die Universal Studios in Hollywood. Wir leisteten uns dann noch einen Abstecher nach San Diego, wo wir den Zoo mit dem gerade neu geborenen weißen Panda besuchten und von dort überquerten wir sogar die Grenze nach Mexiko, nach Tijuana,

**LAS VEGAS:  
BUFFET FÜR  
\$5,99 INKL.  
SHRIMPS**









*Einige Motive aus den privaten Unternehmungen: Seite gegenüber, anlässlich unserer Reise im Sommer 1998 entlang der Westküste der USA ist Elka mit mir am Strand von Laguna Beach (Orange County) und am Grand Canyon. Wir besuchten auch die Weinstraße in Napa Valley und unsere Firma in Irvine.*

*Im Juli 2001 feierten die Geschwister bei Siegfried und Josee in Hergenrath deren Geburtstag. Jean Pierre und Trudi Gehlen feierten im Jahr 2000 ihre Silberhochzeit im Oberforstbacher Hof.*

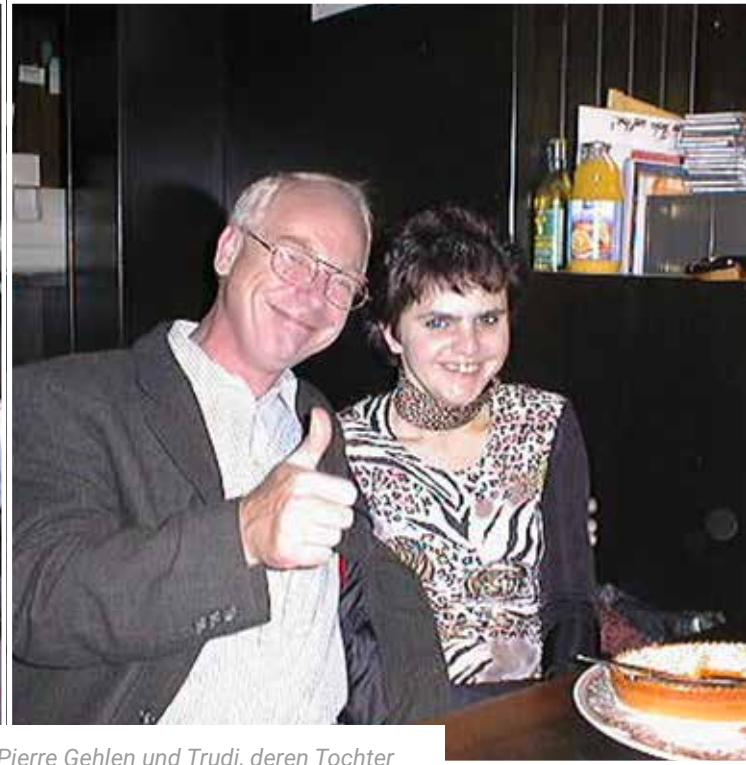
*Unten sind Elka und ich zu Besuch bei Emil und Bohumila Christoph in Znojmo (Znaim) in Mähren, an der österreichischen Grenze gelegen. Es war, der erste mal in unserer langen Freundschaft im Jahr 2001.*





1998 mit der Familie von Siegfried in London - links unser Hund Robin, der Bau der neuen Hammerbrücke und der Teich





2000 - meine kleine Geburtstagsfeier mit Jean Pierre Gehlen und Trudi, deren Tochter Alexandra und Josef Müllejans sowie Jutta Janzen mit Söhnchen Henri im „Pallas“



Die Reise ging dann von Tijuana zurück nach L.A. Erik wäre an der Grenze fast belangt worden, er musste seine in Tijuana erworbenen Ninja Schlagstöcke am Zoll abgeben, denn er war noch keine achtzehn Jahre alt. Über L.A. flogen wir weiter nach New York wo wir einige Tage verweilten. Wir stiegen auf das World Trade Center und die Freiheitsstatue, besuchten Manhattan und einige andere Sehenswürdigkeiten. Schließlich hatten wir auch noch Gelegenheit zu einem Besuch bei Sina von Eisenstein privat, in ihrem Haus auf Long Island. Von New York aus flogen wir nach Amsterdam zurück und nach Hause. Es war für uns alle ein unvergessliches Erlebnis.

Im Jahr 1999 hatte die Familie eine zukunftsweisende Entscheidung getroffen und ein Gewerbegebiet auf der Oberforstbacher Heide in Aachen erworben. Es lag am Rande des Wohngebietes am Nerscheider Weg, die Adresse war Pontsheide 36. Elka und ich hatten zu diesem Zweck, gemeinsam mit Ulrich, eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts gegründet, die Janssen Immobilien GbR. Das Gelände in Pontsheide war etwas über 2000qm groß und auf ihm war noch ein altes Betriebsgebäude mit Wohnung. Hier wohnte die Familie Alexander Zepp, er war von Beruf Backofenbauer. Das Grundstück gehörte seiner Mutter Elisabeth Zepp, und auch sie wollte das Grundstück verkaufen. Das Objekt war in der Presse zum Verkauf angeboten worden, darauf hatte mich Josef Müllejans aufmerksam gemacht.

Da wir uns schon vorher für eine andere Immobilie interessiert hatten, nämlich für das Objekt des Getränkehandels Reinckens, welches wir aber nicht finanzieren konnten, schlugen wir diesmal zu. Nach mehreren Verhandlungsrunden kam die Sache zum Abschluss. Elka und ich konnten ausreichend Eigenkapital einbringen und die weitere Finanzierung übernahm die Aachener Bank, auch über einen Bausparvertrag, den wir abgeschlossen hatten und dank einer Lebensversicherung

### **Ulrich tritt dem Unternehmen bei**

Privat war es so, dass Ulrich, wie bereits erwähnt, sich aus freien Stücken entschieden hatte, als Mitarbeiter in das Unternehmen einzusteigen, hatte er doch in den letzten Jahren gesehen, welche interessanten Möglichkeiten sich hier boten. Nach seiner Kündigung bei SANTEX begann er am 1. Januar 2000, also zum Wechsel ins neue Millennium, seine Tätigkeit im Unternehmen. Elka und ich freuten uns sehr über diese Entscheidung von Ulrich, waren wir doch der Überzeugung, dass es die richtige war. Am gleichen Tag trat auch Jutta Janzen ihre Stelle im Unternehmen an. Jutta Janzen, die ich ja aus meiner Zeit bei Babor her kannte und der ich zwischendurch bei Dr. Sacher und bei Beauty Concept begegnet war, arbeitete zurzeit in der Parfümerie Reinehr in Eschweiler. Nachdem sie bereits in 1999 für mich die Messen in Warschau, Zürich und Johannesburg besucht hatte, bot ich ihr an, als Schulungskraft und in der Anwendungstechnik im Unternehmen zu arbeiten.

Elka und ich hatten die Milleniumsnacht auf einer privaten Feier in der Sternwarte Aachen erlebt. Hier hatte Rolf Merx, ein ehemaliger Mitarbeiter der Babor International in Vaals, eine Sause organisiert. Rolf Merx war auch jetzt der Berater von Bernd und Roswitha für ihre Tabakläden. Die beiden hatten Rolf angeheuert, um sie beim Erwerb der beiden Tabakläden zu in der Adalbertstraße und in der Frankenstraße zu unterstützen. Bernd hatte seine Beschäftigung bei Babor aufgegeben, es war ihm wohl alles zu aufreibend geworden. Reinhard stand noch mitten in seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei SANTEX. Seine Lehre würde er im Juni 2001 beenden.

Erik hingegen war noch bis Juni 2000 auf der Klaus-Hemmerle-Schule. Er absolvierte anschließend ein Berufsgrundschuljahr, um sich auf diese Art und Weise auf seine Ausbildung vorzubereiten. Im August 2001 begann er eine Ausbildung als Fachkraft für Lagerlogistik bei der Firma Vygon Medizintechnik am Prager Ring.

Gegen Ende des Frühjahrs 2000 reiste ich mit Elka und Erik nach Asien. Ich hatte Elka überreden können, mit mir, wenn nicht schon nach China, dann doch einmal nach Singapur zu reisen. Der Anlass war aber vielmehr eine Spa Messe, die auf Phuket in Thailand stattfand. Es war eine Veranstaltung des ISPA ASIA, eines Verbunds von Wellness-Einrichtungen und Resorts, die auch in den USA und in Europa Ableger hatte. Im Grunde war es die Spa-Industrie, die diesen Kongress finanzierte, indem man für einen Informationsstand während der dreitägigen Veranstaltung bezahlte. Das Tagungshotel war das Fünf-Sterne-Wellness & Ressor Hotel Bayrun, und der Aufenthalt dort war ein einziger Traum. Wir hatten unseren Aufenthalt natürlich über die drei Tage der Tagung hinaus ausgedehnt, so dass wir die Sonne, die Ruhe, die Entspannung und die Freundlichkeit der Menschen ausgiebig kennen lernen konnten. Für uns alle war es ein großartiges Erlebnis und eine bleibende Erinnerung.

## MIT ELKA UND ERIK AUF PHUKET

Zu Hause wartete auf uns die Planung für das Büro- und Logistikcenter, welches wir auf dem neuerworbenen Gelände errichten wollten. Zunächst musste allerdings das vorhandene Gebäude abgerissen werden, denn an eine Verwertung war nicht zu denken. Den Abriss nahm ein neugeborener Freund in die Hände, nämlich der Landwirt Herbert Koch aus Aachen-Sief. Wir hatten Herbert und Heidi über unseren Sohn Ulrich kennengelernt, der seit einigen Jahren mit der jüngsten Tochter der beiden liiert war, eine Verbindung, die aber kein Happy End fand. Herbert zerlegte jedenfalls das gesamte Gebäude in seine Einzelteile und kümmerte sich auch um die ordnungsgemäße Entsorgung.

### Der Bau des Firmensitzes

Was die Bauplanung betraf, und später auch die Baukontrolle, so hatte ich diese in die Hände von Josef Mülleijans gelegt, sozusagen einem Experten auf diesem Gebiet, hatte er doch selbst mehrere Bauvorhaben geplant, durchgeführt und beaufsichtigt. Er holte für uns verschiedene Hallenangebote ein und wir entschieden uns letztendlich für einen Stahlbetonbau der Firma Geerkens aus Meeuwen in Belgien, in Deutschland vertreten durch Herrn Dassen aus Heinsberg.

Mit den Arbeiten wurde noch im Sommer 2000 begonnen, die Finanzierung geschah wiederum über die Aachener Bank, auch über die Verpfändung einer Lebensversicherung zu meinen Gunsten. Diese Lebensversicherung war angelegt worden und sollte nach Ablauf der Darlehen in 2012 verwendet werden können.

Die Arbeiten gingen zügig voran und waren im Januar 2001, bis auf den Innenausbau der Büroräume, abgeschlossen. Es erfolgte dann der Umzug von Hirzenrott 2-4, wo wir über sieben Jahre, davon fünf in eigener Regie, ein Mietobjekt genutzt hatten. Die neue Adresse war Pontsheide 36, in einer Sackgasse gelegen, teilweise aber auch mit einem Zugang von Hirzenrott, der ja ebenfalls eine Sackgasse war und an die Pontsheide angrenzte. Das Bauvorhaben war ganz durch die Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die Janssen Immobilien GbR als Bauherr verwirklicht und auch finanziert worden. Im Jahr 2000 trat Reinhard als Gesellschafter der Janssen Immobilien GbR bei, Erik folgte ihm im Jahr 2001, als er achtzehn Jahre alt wurde.



*Jahr 2000: Bauplanung und Bauphase 1  
Nach dem Erwerb des Grundstücks Zepp begann Ende 1999 die Bauplanung wobei Josef Müllejans eine große Hilfe war. Cleven (Selfkant) führte die Erdarbeiten durch, Geerkens (Meeuwen) die Stahlbeton-Konstruktion. Fertigstellung war Dezember 2000*





Reise nach Singapur und Thailand (Phuket) mit Elka und Erik in 2000  
 Anlaß der Reise war der ISPA Asia Congress auf Phuket in Thailand. ISPA steht für International Spa Association. Zunächst besuchten wir auch Singapur und verbrachten eine sonnige Woche im Banya Resort auf der Urlaubsinsel Phuket. Zuvor war ich nach Phnom Penh in Kambodscha gereist und hatte dort kosmetische Restposten verkauft.





## ZEITTADEL FÜR DIE JAHRE 1997 - 2000 - PRIVAT UND BERUFLICH

<b>1997</b>		<b>1999</b>	
JAN	USA: Long Beach Beauty Show	MAR	Warschau: Frühjahrsmesse
MAR	Düsseldorf: Beauty International	MAR	Zürich: Beauty Swiss
MAY	USA: Las Vegas Aesthetics Conference	MAR	Düsseldorf: Beauty International
JUL	<b>Italien: Eurocamps - Tirol - Venetien - Liechtenstein - Lugano</b>	MAI	Kauf des Grundstücks Zepp durch die Janssen Immobilien GbR
OKT	USA: Miami Esthetics Congress	JUN	Johannesburg: Beauty Africa
NOV	Hong Kong Cosmoprof	JUL	USA: Irvine Office Besuch
NOV	Guang Zhou International Beauty Expo	NOV	Hong Kong Cosmoprof
		NOV	Guang Zhou Beauty Expo
		<b>2000</b>	
<b>1998</b>		JAN	<b>Milleniumfeier in der Sternwarte Aachen</b>
MAR	USA: Chicago Midwest Beauty Show	MAR	Düsseldorf: Beauty International
MAR	USA: New York International Beauty Show	JUL	<b>Singapur und Thailand mit Elka und Erik (ISPA ASIA)</b>
MAR	Zürich: Beauty Swiss	AUG	<b>Bauphase Firmensitz und Lager</b>
MAY	Budapest: Beauty Hungary	NOV	Wiesbaden: Kosmetik International (Treffen mit Tatjana und Lena)
JUN	Österreich: Linz Beauty Austria	NOV	Hong Kong Cosmoprof und Guang Zhou International Beauty Expo
JUL	<b>USA: Private Tour San Francisco - Los Angeles - Orange County - San Diego</b>	NOV	CHINA: Shanghai Beauty Expo
SEP	Österreich: Linz Beauty Austria		
OKT	Prag: Beauty Prague	<b>2001</b>	
NOV	Istanbul: Beauty Turkey	JAN	Umzug an den neuen Firmensitz Pontscheide 36
NOV	Hong Kong Cosmoprof		
NOV	China: Guang Zhou Beauty Expo		

## 5. Von LK Cosmetics zur Gründung der Inspira Cosmetics GmbH (1998-2000)

Mit dem Ableben von Frau Sänger am 8. Februar 1998 hatte für mich die Tätigkeit als Testamentsvollstrecker begonnen. Im Anschluss an die Beisetzung verlas der Rechtsanwalt den anwesenden Angehörigen das Testament, in dem Frau Sänger mich zum Testamentsvollstrecker bestimmt hatte. In diesem Testament hatte Frau Sänger einzelne Personen mit einer Zuwendung bedacht. Der Rest sollte allerdings einem Kreis von sechs Verwandten zugutekommen.

### Testamentsvollstreckung

Ich hatte daraufhin Kontakt zu allen Erben aufgenommen, auf der Beerdigung hatte ich sie alle persönlich kennengelernt. Das wichtigste war jedoch nun, Einsicht in alle Akten und Unterlagen zu nehmen, die an der Adresse in der Goltsteinstraße vorhanden waren. Ich hatte mir vorgenommen, alle Arbeiten, die ja Wochen bis Monate in Anspruch nehmen sollten, im Rahmen des gemeldeten Gewerbes Elka Janssen abzuwickeln. Deshalb mietete ich hierzu Räume in Aachen (gelegen in Wiern, Aachen-Brand) und ließ alle Unterlagen dort unterbringen.

Ausgestattet mit der nötigen Vollmacht durch den Erbschein hatte ich in den folgenden Wochen Zugang zu allen Konten. Aufgrund der dreijährigen Arbeit für Frau Sänger waren mir viele Bankverbindungen bekannt. Die Unterlagen brachten jedoch noch viele weitere Verbindungen zu Tage. Mit der Steuerberatung hatte ich einen Experten aus Neuss beauftragt, der für mich die mit der Erbschaftssteuer verbundenen Auflagen regeln sollte. Von den Erben verzichteten mehrere auf ihren Erbanteil, dies zugunsten der Gemeinnützigen Hermann Niermann-Stiftung. Dies änderte nichts am Verfahren, es galt zunächst, das Gesamtvermögen zu ermitteln.

War ich noch zunächst von einem Betrag in oberen einstelligen Millionenbereich ausgegangen, so zeigte sich bald, dass dies wohl zu pessimistisch war. In den Monaten bis zum Sommer fuhr ich in alle Richtungen zu den Steueroasen der damaligen Welt, nach Luxemburg, Lugano, Holland und Liechtenstein, übernahm die Vollmacht der Konten und ließ den Wert aller Wertpapiere, die in den Schließfächern lagerten, in den jeweiligen Banken ermitteln. Die Guthaben konzentrierte ich auf ein Konto der Erbgemeinschaft bei der Sparkasse in Aachen. Die verschiedenen Banken benötigten teilweise Wochen, ja Monate, um den Wert dieser Aktienpakete und der Zinscoupons zu ermitteln. Nach Rücksprache mit der Erbgemeinschaft hatte ich entschieden, die Wertpapiere zu veräußern, denn die Aktienkurse waren auf einem relativ hohen Stand. Jedenfalls war es die beste Entscheidung die wir treffen konnten, denn noch gerade rechtzeitig vor dem Platzen der Internetblase in 2000 war alles abgewickelt. In einigen wenigen Fällen hätte ein Warten vielleicht mehr gebracht, zum Beispiel bei der VW-Aktie, von der ein großes Aktienpaket vorhanden war. Die Entscheidung war aber im Großen und Ganzen richtig.

Auf einem Treffen der Erbgemeinschaft wurde dieser dann der Zwischenstand des Vermögens mitgeteilt und überhaupt stellte ich dar, was ich in den vergangenen Wochen unternommen hatte. Noch vor Weihnachten 1998 konnte ich einen vorläufigen Bericht vorlegen. Unterstützt durch die Arbeit des Steuerberaters war es auch möglich, die steuerlichen Belastungen, die anstanden, zu ermitteln. Daraufhin lud ich die Erbgemeinschaft noch einmal nach Düsseldorf ein. Bei dieser Gelegenheit wurde der vorläufige Vermögenswert festgestellt und unter Berücksichtigung steuerlicher Aspekte zur Teilauszahlung freigegeben. Die Geldanlagen wurden aus den verschiedenen Ländern nach Deutschland transferiert und noch zwischen Weihnachten und Silvester zur Zahlung angewiesen.



Meine Arbeit ging noch weit über diesen Termin hinaus, erst 1999 kam es zu einer nahezu vollständigen Abrechnung und die Erbengemeinschaft konnte sich erneut über eine Zuwendung freuen. Auch meine Leistungen wurden abgerechnet und ich erhielt für die erbrachten Leistungen eine angemessene Aufwandsentschädigung sowie ein Honorar als Testamentsvollstrecker. Die Höhe hatte ich durch den Steuerberater festlegen lassen, und wir hatten uns beide darüber hinaus die Zustimmung der Erbengemeinschaft eingeholt. Auch der Steuerberater selbst erhielt natürlich ein ansehnliches Honorar, auch seine Leistung war beträchtlich.

Bis ins Jahr 2000 war ich dann noch gelegentlich mit der Angelegenheit befasst. Ich hatte mir die Mühe gemacht, alle Akten und Unterlagen noch ein zweites Mal durchzuschauen, ob nicht doch etwas übersehen wurde. Alle Recherchen blieben allerdings ohne weiteren Erfolg. Vor allen Dingen mit der Schweiz gab es auch steuerlich noch Fragen zu klären, da ein Immobilienbesitz, welcher der Stiftung zugeteilt worden war, nämlich das Apartment in Lugano, nicht so ohne weiteres übertragen werden konnte. Zunächst regelte ich diese Fragen noch selbst, später überließ ich es jedoch der Stiftungsverwaltung, denn dies konnte über Jahre nicht geklärt werden.

#### **Kosmetikvertrieb des Gewerbe LK Cosmetics**

Aber LK Cosmetics beinhaltete ja nicht nur die Abwicklung des Testaments, es ab auch noch den Verkauf der Kosmetika. Wie ich eingangs zu diesem Kapitel schilderte, musste ich den gesamten Kundenstamm auffangen, den ich vor allen Dingen für den Verkauf von Collagenmasken in den 90er Jahren sowohl in der belgischen Firma *Euro Beauty Service* und später auch in der deutschen Firma *Beauty Design* und dem in Aachen eingetragenen *Gewerbe* aufgebaut hatte. Das Geschäft lief nach wie vor gut, neue Kundenverbindungen entstanden und konnten ausgebaut werden.

Mit der ausklingenden Tätigkeit als Testamentsverwalter und mit dem wachsenden Engagement bei der Janssen cosmeceutical care stand nun die Entscheidung an, wie dieses Geschäftsmodell, das ich nicht mit dem Kosmetikvertrieb der neuen Firma vermischen wollte, in Zukunft abgewickelt werden sollte. Ich persönlich war in den Jahren nach dem Ausstieg bei Ulrich de Varens zum 30.9.1997 zunächst für einen Monat als Angestellter der Janssen cosmeceutical care GmbH geführt worden, bis zum 31.10.1997. Ab dem 1. November 1997 war ich dann angestellter Mitarbeiter der LK Cosmetics geworden, des Gewerbes von Elka, und blieb dies auch bis zum 7. Januar 2000 und somit bis zur Gründung einer weiteren neuen Firma.

#### **Die Gründung der Inspira Cosmetics**

So kam es am 8. Januar 2000 in Aachen zur Gründung der neuen GmbH deutschen Rechts, der **inspira: cosmetics gmbh**. Gesellschafter dieser Firma waren unsere drei Söhne. Ulrich hatte sich gerade entschieden, seine Beschäftigung bei SANTEX aufzukündigen und in das Unternehmen Janssen cosmeceutical care einzusteigen. Insofern war er nun ohnehin dem Kosmetikbusiness verbunden. Reinhard und Erik hingegen hielten einstweilen nur die Anteile.

Die Inspira: Cosmetics GmbH übernahm die gesamte kosmetische Geschäftstätigkeit der „LK Cosmetics“, diese wurde de facto mit der neuen GmbH verschmolzen. Geschäftsführer dieser Inspira Cosmetics war ich selbst, ich wurde auch nunmehr, ab dem 8. Januar 2000, Angestellter der Firma. Elka meldete das Gewerbe LK Cosmetics am 14. Januar 2000 ab.

Bedingt durch die Übernahme der Geschäftsverbindungen konnte das Unternehmen inspira: cosmetics bereits im ersten Jahr seiner Tätigkeit ansehnliche Umsätze erzielen, DM 715.395. Dies sind in neuer europäischer Währung 365.775 €. Allerdings gab es noch, wegen neuer Anlaufkosten, einen nicht unerheblichen Verlust, der uns steuerlich in den ersten Jahren aber finanzielle Erleichterungen brachte.

Nur wenige Monate später fassten die Gesellschafter und die Geschäftsführung den Entschluss, ein Tochterunternehmen in Atlanta zu gründen, die Janssen Southeast, LLC. Am 14. April 2000 war es soweit. Alleiniger Gesellschafter der Limited Partnership im Staate Georgia war die neue *inspira: cosmetics gmbh* in Aachen, vertreten durch die drei Söhne, Ulrich, Reinhard und Erik. Operations Manager des Unternehmens wurde die Inspira Cosmetics GmbH, vertreten durch Jennifer Swinton. Sie sollte ein Team aufbauen, um von hier aus die gesamte Ostküste mit unseren Produkten zu bedienen. Von diesem Tag an bestellten also zwei Firmen Ware in Aachen, die *Janssen cosmeceutical care, LLC* in Irvine für die Westküste, sowie die *Janssen Southeast, LLC* für die Ostküste. Der Sitz des neuen Unternehmens lag im Norden von Atlanta und zwar an der Anschrift 2865, North Berkeley Lake Road, NW, Suite #4 in Duluth, 30096.

Von hier aus belieferte Jennifer mit ihrem Team die Kunden in drei Gebieten der USA: in den Vertreterbezirk Northeast, der von Sina von Eisenstein in New York betreut wurde; in das Southeast Territory mit hauptsächlich Florida, von Yvonne betreut, und in den Süden (South Territory) mit dem Distributor Leo Unlimited, Inc., der Firma von Jutta und Ed Beck.

### **Draußen in der Welt**

Mit der Gründung der Janssen cosmeceutical care im Januar 1997 hatte nun definitiv mein Unternehmertum für die eigene Marke begonnen. Die nächsten fünf Jahre führten mich in viele Länder dieser Welt und brachten mir auch neue Freundschaften mit Geschäftspartnern. In dieser Zeit entsandt der Slogan „We beautify the world“. Hatte ich mich 1996 noch auf Hong Kong und die USA (Kalifornien) konzentriert, waren es nun all jene Länder in denen ich überhaupt irgendwie auf Messen meine Produkte ausstellen konnte und neue Beziehungen anknüpfte. Auch eröffnete ich bereits 1996 eine Webseite. Meine alte Liebe für die Datenverarbeitung kam wieder zum Vorschein und ich verband dieses Faible nun mit der Internet-Technologie. Auf der politischen Ebene beobachtete ich sehr wohl, welche Entwicklungen sich einstellten. Am 1.7.1997 fiel die Kronkolonie Hong Kong zurück an China. Eine „transition period“ von 50 Jahren wurde vereinbart. Zwei Monate später, am 31. August, verunglückte Prinzessin Diana tödlich und die ganze Welt trauerte.

In 1998 war vor allen Dingen in den USA das Impeachmentverfahren gegen Bill Clinton wegen seiner Affaire mit Monica Lewinsky im Gange. In Deutschland gab die RAF ihren Kampf endgültig auf und die Ära Kohl ging zu Ende. Gerhard Schröder wurde Kanzler einer rot-grünen Bundesregierung und Frankreich wurde zum ersten Mal Fußballweltmeister im eigenen Land mit einem Sieg über Brasilien.

1999 erfolgte der „Umzug“ der Bundeshauptstadt Bonn nach Berlin. Bonn sollte einige Dienststellen behalten. Der Euro wurde eingeführt, nicht als Papiergeld, sondern nur als Verrechnungsgeld. In unserer Firma schrieben wir die Rechnungen jetzt in Euro. Zum ersten Mal kam auch die Terror-Organisation Al Qaida zum Vorschein, zumindest reklamierten sie in Afrika einige Terroranschläge für sich.

Im Jahr danach, im Jahr 2000, holte die Spendenaffaire Altkanzler Kohl ein. Auch Schäuble war darin verwickelt. Schatzmeister war Walther Leisler-Kiep. Das atomgetriebene U-Boot „Kursk“ sank im nördlichen Eismeer und zwischen Dänemark und Schweden wurde die Öresund-Brücke eingeweiht. In Nizza wurde im Dezember ein neuer Vertrag der Europäischen Union unterzeichnet, er trat erst 2003 in Kraft. Der Vertrag regelte das Verhältnis zwischen den Staaten, auch für die Aufnahme neuer Mitglieder. Die Einstimmigkeitsregel wurde gekippt.

In 2001 kam jedoch alles anders. Am 11. September flogen mehrere Attentäter von Al Qaida mit gekaperten Flugzeugen in die beiden Türme des World Trade Centre von New York. Dies veränderte die Welt. George W. Bush war Präsident der Vereinigten Staaten, Johannes Rau wurde zum Bundespräsidenten gewählt und Schröder war nach wie vor Bundeskanzler.



Am Silvesterabend 1999 feierten Elka und ich in der Sternwarte Aachen das neue Millennium (oben) - Auch in 1999 hatte die Familie mit der Janssen Immobilien GbR das Grundstück Zepp erworben mit dem Gebäude und dem angrenzenden Grundstück. 2001 wurde der Neubau, Seite gegenüber, eingeweiht (hier von innere Pascalstraße gesehen). Auf dieser Seite einige Aufnahmen unseres Wochenendausflugs mit Josef und Anneliese Müllejans nach Paris, vor der Pyramide im Louvre. Es war der französische Nationalfeiertag des Jahres 2001. In 2000 besuchte ich mit Klara Doert und Traute de Lorenzi die International Beauty School von Belinda in Guang Zhou und die Messe Cosmoprof in Hong Kong (Bild unten) - Seite gegenüber Mit Belinda Chan und Klara Doert am Victoria Peak in Hong Kong. 2001:



