

# Mit Schwung ans Ziel

62 Milliarden € investieren die Deutschen jährlich in ihr Wohlergehen. Mit zukunftsorientierten Franchise-Konzepten profitieren Existenzgründer vom Trend zu körper- und gesundheitsfördernden Dienstleistungen.

**WOHLFÜHLEN  
STATT SCHWITZEN:**  
Ganzheitliche  
Mentalgymnastik  
und Figur-Beratung  
liegen im Trend.  
Das zeigt der  
Erfolg von Well-  
ness-Centern wie  
etwa den Shape-  
Line-Studios.

**D**ie Wohlfühlwelt boomt. Rund 62 Milliarden € geben die Deutschen jährlich für ihr Wohlbefinden aus, hat das Frankfurter Prognose-Institut Wefa im Jahr 2000 errechnet – und damit erstmals die Wirtschaftskraft der deutschen Wellness-Branche exakt beziffert.

Bis 2003 sollen die Ausgaben nach Branchenschätzungen auf über 74 Milliarden € wachsen. „Die Perspektiven sind hervorragend“, urteilt denn auch Wefa-Chef Johannes Lapré. Ähnlich sehen es führende Wirtschaftsexperten: „In den kommenden Jahren werden sich die Deutschen in ihrer Freizeit voraussichtlich noch mehr um ihre Fitness und Gesundheit kümmern“, meldete das Institut der Deutschen Wirtschaft im November 2001. „Die Wohlstandsgesellschaft mutiert zur Wohlfühlgesellschaft“, bringt es der Hamburger Freizeitforscher Horst Opaschowski im *Focus* auf den Punkt.

### HealthCom-Gesundheitskonzept: Motivation und Praxis

Was fehlt, sind ganzheitliche Strategien, meint Internist Harald Burgard aus dem saarländischen Wadgassen – und nennt alarmierende Zahlen: „48 Millionen Deutsche sind zu dick. 95 Prozent aller Breitensportler schädigen ihren Körper.“ Die Auswirkungen kommen die Gesellschaft teuer zu stehen: „Die Folgekosten einer falschen Lebensweise belaufen sich auf jährlich 75 Milliarden €“, rechnet Burgard vor.

Mit seinem im Jahr 2000 entwickelten HealthCom-Gesundheitskonzept will der Facharzt gegen diesen Missstand der Zivilisationsgesellschaft ankämpfen. Unterstützt wird er dabei von gesundheitsbewussten Franchise-Partnern wie Peter Rocca, der aufgrund eigener positiver Erfahrungen vor zwei Jahren zum Geschäftspartner wurde: 1995 erlitt der Inhaber einer Schlosserei

einen schweren Herzinfarkt. Anschließend suchte er nach einer medizinischen Therapie, die ihm „endlich Genesung“ bringen sollte. Nach „vielen frustrierenden Erfahrungen“ konsultierte er schließlich Burgard, der – parallel zum Praxisbetrieb – ein neuartiges, wissenschaftliches Dienstleistungsunternehmen zur Gesundheitsmotivation, Mental-, Bewegungs-, Ernährungs- und Anti-Aging-Beratung gegründet hatte.

Eher skeptisch befolgte der heute 60-Jährige die Methode des Arztes – und fühlte sich „plötzlich wieder erstaunlich fit und gesund“.

Begeistert von Wirkung und Qualität des Konzepts, beschloss der reaktivierte Unternehmer einen geschäftlichen Neustart und eröffnete im August vorletzten Jahres zusammen mit Ehefrau Erika sein eigenes HealthCom-Institut in Stutensee bei Karlsruhe.

### Persönliches Gesundheits-Coaching

Durchschnittlich drei Monate dauert das persönliche Coaching, das auf drei Säulen ruht.

#### 1. Vitales Denken

Ähnlich wie beim autogenen Training oder der progressiven Muskelrelaxation werden Strategien vermittelt, mit deren Hilfe die Anwender täglich zu Hause, im Auto oder am Arbeitsplatz innerhalb weniger Minuten entspannen oder sich zu neuen Höchstleistungen motivieren sollen.

#### 2. Gezielte Bewegung

Das so genannte Aeromove dient

**DER INTERNIST HARALD BURGARD** aus Wadgassen entwickelte das Health-Com-Gesundheitskonzept.

dem körperlichen Wohlbefinden, der gesteigerten Durchblutung des Gehirns und des Körpers sowie der Verbesserung des Immunsystems.

### 3. Gesundes Schlemmen

Das Programm umfasst einen ausgewogenen, fettarmen Speiseplan. Einmal wöchentlich trifft sich die gesundheitsbewusste Klientel im Institut der Roccas, untergebracht im eigenen Geschäftsgebäude. Die Wellness-Trainer nehmen regelmäßige Körperfettanalysen und Fitness-tests vor, vermitteln den Teilnehmern Inhalte und Ziele der Strategien und fördern den Erfahrungsaustausch. Dafür bezahlen die Teilnehmer eine monatliche Pauschale von 51 €. Wachsende Teilnehmerzahlen und die positive Geschäftsentwicklung bestärken das Unternehmer-Duo in seinem Ziel, „die zurzeit noch nebenherlaufende Werkstatt über kurz oder lang ganz aufzugeben“.

### 500 System-Partner gesucht

Bis 2005 sollen rund 500 Health-Com-Franchise-Nehmer bundesweit aktiv werden. Mindestens 3.000 € Investment sollten Existenzgründer, vorzugsweise Heilpraktiker, Ärzte oder medizinisch Interessierte, für einen hauptberuflichen Start einplanen. Einstiegsgebühren entfallen bei die-

sem System ebenso wie Kosten für die Schulung oder das technische Equipment, bestehend unter anderem aus Pulsmessgerät, Körperanalysewaage und spezieller Unternehmenssoftware.

Stattdessen bezahlen die Wellness-Berater monatlich pauschal eine Franchise-Gebühr von 250 €. Ihr durchschnittlicher Monatsumsatz liegt laut Systemgeber bei 7.000 €.

„Wem ein eigenes Institut zu teuer ist, der kann geeignete Räume problemlos gegen geringe Gebühren in Kindergärten, Krankenhäusern oder Arztpraxen mieten“, versichert Burgard, der häufig auf Wunsch seiner Franchise-Nehmer einen medizinischen Vortrag bei der Eröffnung hält.

### Insola-Wellnesskurse: Lebensfreude im Nonnenkloster

Mehr Lebensfreude und Wohlbefinden wollen auch die beiden Insola-Gründerinnen Carmen Hinger und Doris Schiller ihren Kursteilnehmerinnen vermitteln. Wie wichtig bei allem Streben nach mehr körperlicher und geistiger Ausgeglichenheit eine akzeptable Figur sein kann, hat die gelernte Industriekauffrau Doris Schiller am eigenen Leib zu spüren bekommen: Nach der Geburt ihres Sohnes wog sie über 80 Kilo. Erst eine Diät vor sechs Jahren ließ die Pfunde dauerhaft purzeln. Heute bringt Doris Schiller 20 Kilo weniger auf die Waage und fühlt sich „wie neu geboren“.

### Konzept aus eigener Erfahrung

Damit andere Übergewichtige ähnlich positive Erfahrungen machen können, entwickelte die 39-Jährige zusammen mit ihrer Schwester Carmen, einer Diplom-Psychologin, das Insola-Konzept – eine Methode zur sanften Gewichtsreduktion und allgemeinen Steigerung des Wohlbefindens durch mentales Training, positives Denken sowie diverse Entspannungs- und Gymnastikübungen.

450 € zahlen die Kursteilnehmer, in der Regel maximal zehn



## Wellness-Trainer erobern den Markt

Der Begriff Wellness kommt aus dem Englischen und bedeutet so viel wie Zustand des Wohlbefindens oder der guten Gesundheit. Ausgelöst wurde die moderne Wellness-Bewegung in den 50er Jahren durch den amerikanischen Arzt Halbert L. Dunn: Er modernisierte praktische ärztliche Ziele und leitete daraus sein High-Level-Wellness-Konzept ab. Heute ist Wellness in den USA zum Synonym für Prävention und Gesundheitsförderung schlechthin geworden.

Deutschland erreichte dieser Trend erst in den 90er Jahren: Pflegeprogramme mit Sauerstoff- (Ozontherapie) und Meereskosmetik gehören ebenso wie Dampfdusche, Aqua-Fun-Kabinen mit Kräuterdampf und Farblichtbestrahlungsgeräte zu den Elementen der Wellness-Industrie.

Nicht der stählerne Körper, wie ihn Fitnessstudios versprechen, ist Anliegen und Ideal der Kunden. Gewünscht werden vielmehr Methoden und Anwendungen, die Körper und Psyche rundum auf sanfte und schonende Weise ganzheitlich entspannen und beleben.

Um Marktbedürfnissen und Kundenwünschen besser gerecht werden zu können, haben mehrere (Franchise-)Unternehmen in letzter Zeit Wellness-Center etabliert, in denen statt einzelner Angebote harmonische Vitalkurse für Körper und Geist auf dem Programm stehen.

Diese Entwicklung bestätigen Trendforscher wie Leo Nefiodow, der laut Deutschem Wellness Verband in Düsseldorf bereits vor Jahren einen Boom ungeahnten Ausmaßes prognostizierte. „Heiler, Therapeuten, Lebensberater, Lifestyle-Psychologen, Health Coaches und Wellness-Berater werden zu Säulen einer auf psychosoziale Gesundheitsförderung ausgerichteten Megabranche werden“, heißt es auf der Homepage der Interessenvertretung ([www.wellnessverband.de](http://www.wellnessverband.de)).

Ähnlich sehen es die deutschen Marktforscher: Arbeiten zurzeit rund 580.000 Beschäftigte in der Branche, so sollen es laut Wefa-Studie ([www.dri-wefa.com](http://www.dri-wefa.com)) bis 2004 über 750.000 sein.

Frauen im Alter zwischen 30 und 50 Jahren, für den gemeinsamen Wellness-Spaß im alten Nonnenkloster im schwäbischen Horb, wo auch die 1999 gegründete Franchise-Zentrale ihren Standort hat.

### Voraussetzungen: Kapital und Lebensfreude

In Bad Kissingen und in Berlin haben die ersten Franchise-Nehmerinnen das Konzept regional

# Franchise ZUKUNFTSMARKT WELLNESS-CENTER

**LEBENSFREUDE UND WOHLBEFINDEN sind Geschäftsgrundlage der beiden Insola-Gründerinnen Doris Schiller (li.) und Carmen Hinger.**

übernommen. Für weitere 50 Standorte in Kommunen und Städten ab 15.000 Einwohnern suchen die Franchise-Geberinnen Wellness-Berater, die künftig neben dem jetzigen frauenspezifischen Angebot auch Kurse speziell für Männer und Kinder anbieten sollen.

Ein Investment von 7.000 € (inklusive 4.500 € Einstiegsgebühr) und eine positive, aufgeschlossene Lebenseinstellung sind wesentliche Voraussetzungen für den geschäftlichen Erfolg und Jahresumsätze zwischen 50.000 und 100.000 €. Eine siebentägige Schulung in Marketing, Werbung und Fachthemen wie Heilfasten, Licht- und Farb-Therapie, Persönlichkeitsentfaltung sowie Handbücher helfen Branchenneulingen beim Start.

## Wellness bei Tiffany: Vital-Studios für Frauen

„Es gibt in Deutschland etwa 6.000 Fitness-Studios, aber nur zirka 100 Wellness-Center“, sagt Wolfgang Krattenmacher und sieht darin den klaren Marktbedarf für sein Konzept Wellness bei Tiffany. Zielgruppe sind Frauen ab 25 mit Figurproblemen und einem gesteigerten Gesundheitsbewusstsein.

Im Mittelpunkt aller Aktivitäten stehen motorisierte Beauty-Trimmer, die es Frauen ermöglichen sollen, ohne große Kraftanstrengung gegen Problemzonen an Oberarmen, Taille, Hüfte, Bauch und Po anzukämpfen, ihre Muskulatur zu festigen und das Herz- und Kreislaufsystem zu stärken. Weitere Methoden wie etwa das Body Wrapping, eine spezielle Wickeltechnik zur Gewichtsreduktion, Rollen- und Bandmassagen sowie Lymphdrainagen zum Bekämpfen von Cellulite ergänzen das Trainingsprogramm.

## Gute Resonanz

„Dieses breit gefächerte Wellnessangebot kommt bei der Kundin an“, bestätigt Claudia Mildenberger, Franchise-Partnerin aus Augsburg. Seit gut einem Jahr bietet

die gelernte Gesundheitstrainerin auf 260 Quadratmetern das gesamte Wellness-bei-Tiffany-Spektrum an und erzielt damit „Durchschnittsumsätze von über 10.000 € monatlich“.

In einer vierwöchigen Schulung und einer dreiwöchigen Hospitanz lernte Claudia Mildenberger neben den betriebswirtschaftlichen Lektionen wichtige Grundkenntnisse der funktionellen Anatomie und Physiologie sowie alles über Einsatzmöglichkeiten und Anwendungsgebiete der Tiffany-Kosmetikmodule und deren Auswirkung auf den Organismus. Diese Kenntnisse sollen auch Branchenneulingen Fachkompetenz vermitteln und Wettbewerbsvorteile sichern.

Die Investitionen für die durchschnittlich 120 bis 190 Quadratmeter großen Studios liegen bei 50.000 €, der monatliche Durchschnittsumsatz laut Zentrale bei 10.000 bis 12.000 €.

## High Care Center: Wellness aus dem Weltraum

Eine Marktnische besetzen will Rudolf Weyergans, Vorstandsmitglied und Gründer der Weyergans High Care AG in Düren, mit seinen Gesundheits-Centern. Mitte der 80er Jahre kam der Soziologe eher zufällig auf die Idee, Cellulite mit mechanischer Lymphdrainage zu behandeln. Dieses Verfahren hatte er einige Jahre zuvor für einen gänzlich anderen Bereich, näm-

## Franchise-Systeme im Überblick

Franchise-System	Gründungsjahr (Franchise-System)	Franchise-Nehmer	Investitionssumme	Einstiegsgebühr
<b>HealthCom</b> Harald Burgard, Tel. (0 68 34) 49 07 37 www.healthcom.de	2000 (2000)	30	3.000 €	keine
<b>Insola-Wellnesskurse</b> Doris Schiller, Carmen Hinger, Tel. (0 74 82) 76 48 www.insola.de	1999 (1999)	2	zirka 7.000 €	4.500 € bei Vollexistenz 2.250 € nebenberuflich
<b>Wellness bei Tiffany-Center</b> Wolfgang Krattenmacher, Tel. (0 89) 90 53 97 96 www.wellness-bei-tiffany.de	1999 (1999)	14	50.000 €	keine
<b>High Care Gesundheitscenter</b> Rudolf Weyergans, Tel. (0 24 21) 9 67 80 www.-high-care.de	1985 (1999)	4	60.000 bis 150.000 €	keine
<b>Shape-Line Figur- und Bewegungsstudios</b> Sonja Diem, Tel. (00 43-22 36) 2 51 91 www.shapeline.de	1995 (1999)	16	80.000 bis 85.000 €	16.000 €

lich für die medizinische Ödemtherapie, mitkonzipiert.

Um diesen Erfolg zu optimieren, entwickelte Rudolf Weyergans zusammen mit seiner späteren Ehefrau, der Diplom-Biologin und Humangenetikerin Käthe

„Mein Ziel war es schon immer, mich mit einer Kombination aus Kosmetik und Gesundheit selbstständig zu machen“, erläutert die frühere Apothekenhelferin Carmen Trautmann, die vor drei Jahren in Kübelberg zwischen Kaisers-

**DIE ANTI-CELLULITE-RÖHRE Vacustyler ist mit das wichtigste Behandlungsinstrument der High-Care-Institute. Bei ihrer Entwicklung stand die Luft- und Raumfahrtforschung Pate.**

Kreft-Weyergans, 1996 die Differenzierte Cellulite-Behandlung, bis heute ein wesentlicher Eckpfeiler des Unternehmens. Hinzu kamen im Laufe der Jahre weitere systemspezifische Körper- und Gesundheitsbehandlungen wie beispielsweise die in Kooperation mit der Deutschen Luft- und Raumfahrtgesellschaft (DLR) in Köln entstandene Druckwechselröhre Vacustyler. Ziel dieser Methode, die von Astronauten im Weltall seit Jahrzehnten angewendet wird, ist es, durch abwechselnde Wellen von Unterdruck und Normaldruck die Durchblutung in Beinen und Füßen zu aktivieren.

lautern und Saarbrücken ihr eigenes High-Care-Institut eröffnete. Steigende Umsätze, „die mehr als zufrieden stellend sind“, und eine anspruchsvolle Tätigkeit bestätigen heute ihre Entscheidung.

Zwischen 60.000 und 150.000 € müssen Existenzgründer in die 80 und mehr Quadratmeter großen Institute mit mindestens vier Kabinen investieren. Die Jahresumsätze bewegen sich, je nach Kabinenzahl, zwischen 200.000 und 300.000 €. Der Franchise-Geber bevorzugt Kosmetikerinnen, Sportlehrerinnen sowie Spezialistinnen aus dem Fitnessbereich oder medizinischen Heilberufen als Partnerinnen.

## Shape-Line: Mentalgymnastik & Algenwickel

Mit ganzheitlicher Mentalgymnastik und umfassender Figur-Beratung liegen die Wellness-Institute von Shape-Line voll im Trend. Sonja Diem, Geschäftsführerin der Shape-Line Vertriebsges. mbH im österreichischen Mödling, setzt dabei auf ein ausgewogenes Zusammenspiel von richtiger Ernährung und Bewegung.

„Shapen ist eine Trainingsmethode zur Figurformung, bei der Körper, Geist und Seele auf harmonische Weise miteinander in Einklang gebracht werden“, erläutert die Wellness-Expertin. „Bei den Shape-Line-Trainingsprogrammen steht nicht die anstrengende Bewegung im Mittelpunkt, sondern wir bieten kombinierte Methoden wie Körperbehandlungen und Mentalgymnastik.“

## Trainieren, Bräunen, Shoppen

Die durchschnittlich 130 Quadratmeter großen Studios gliedern sich in drei Bereiche: Auf sechs Shape-Line-Gymnastikstationen können die Kundinnen nacheinander verschiedene Teile des Körpers bewegen und aktivieren. Diese Mentalgymnastik mit individueller Trainings- und Atmungsanleitung dient der Muskelstraffung und Entspannung.

Ergänzt wird das Vital-Programm durch Körperbehandlungen wie Algen- oder Enzymwickel, die das Gewebe entwässern und die Problemzonen straffen sollen. Ein Solariumbesuch rundet das Schönheits- und Entspannungserlebnis ab.

In der integrierten Beauty Boutique findet die Kundin schließlich ein breites Angebot an Ernährungs- und Pflegeprodukten für zu Hause.

In Österreich sind dem System zurzeit 16 Franchise-Betriebe angeschlossen; die Verhandlungen mit den ersten Aspiranten in Deutschland laufen. Die Investitionen liegen bei 80.000 bis 85.000 €, der durchschnittliche Jahresumsatz bei 192.000 €. (ab)

Laufende Franchise-Gebühr	Werbe-Gebühr	Umsätze der Franchise-Nehmer
monatlich 250 €	keine	7.000 € monatlich
6,5 % vom Umsatz	3 % vom Umsatz	50.000 bis 100.000 €
250 € monatlich	keine	10.000 bis 12.000 € monatlich
2 % vom Umsatz	5 % vom Umsatz	zwischen 200.000 und 300.000 € jährlich
4 % vom Umsatz	4 % vom Umsatz	zirka 16.000 € monatlich