



Gründerwoche
Deutschland
www.gruenderwoche.de



Existenzgründer – gefördert von der Bürgschaftsbank NRW



In den klimatisierten Wellness-Suiten mit indirekter Farbwechsel-Beleuchtung können die Gäste auch ein umfangreiches Entertainment-system nutzen. www.mcwellness.me

THOMAS KANITZ HAT EINE VISION: ER WILL DEN DEUTSCHEN WELLNESSMARKT VERÄNDERN

Für Kurzentschlossene: Wellness on Demand

Mitunter geht einem eine Bemerkung nicht mehr aus dem Kopf, unwillkürlich denkt man darüber nach. So war es auch bei Thomas Kanitz. Im Skiurlaub erzählte ihm ein Freund, der für einen renommierten Armaturenhersteller arbeitet, dass der Wellnessmarkt zukünftig stark wachsen werde. Noch während seines Bachelor-Studiums „International Management“ begann der damals 22-Jährige, sich diesen Markt genauer anzusehen – und stieß auf eine Angebotslücke.

Angeboten wird Wellness in Hotels (die im Alltag schlecht erreichbar sind), in Thermen und Spaßbädern (die keine Privatsphäre bieten) und in Premium-Fitness-Studios (die ihre meist hochpreisigen Angebote mit einer Vertragsbindung koppeln). Für Thomas Kanitz war klar: „Jeder dieser drei Teilmärkte besitzt Optimierungspotenziale, die in Summe eine Marktlücke darstellen.“ Wirtschaftlich nutzen ließe sie sich mit einer neuen Offerte: Wellness muss vor Ort angeboten

werden, individuelle Wünsche erfüllen und maximale Privatsphäre bieten. Das Angebot muss preislich günstig, einfach zu buchen und vertragsfrei sein. Damit hatte Kanitz das Geschäftskonzept für McWellness formuliert und schickte sich nun an, „den deutschen Wellnessmarkt zu verändern“.

Zwei Jahre arbeitete Thomas Kanitz an seinem Wellness-Konzept, das in einen 200 Seiten starken Businessplan mündete. Inzwischen hatte der heute 25-Jährige sein Studium beendet und das Jobangebot einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ausgeschlagen. Im September 2012 gründete er die McWellness GmbH und begann mit den Planungen für die erste McWellness-Filiale in Dortmund-Aplerbeck. Alles in allem würde sie fast eine halbe Million Euro kosten – eine Summe, für die Kanitz trotz großzügiger Unterstützung seiner Familie keine ausreichenden Sicherheiten bieten konnte. **b.w.**

„Wir haben Thomas Kanitz begleitet, weil er als überzeugender Unternehmer ein gut vorbereitetes Geschäftsmodell verfolgt.“

Lutz Hambüchen
Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen



Existenzgründer – gefördert von der Bürgschaftsbank NRW



Thomas Kanitz, geschäftsführender Gesellschafter der McWellness GmbH, bietet seinen Kunden Erholung pur in privater Atmosphäre.

FORTSETZUNG

Das Finanzierungspaket seiner Hausbank umfasste Darlehen aus dem ERP-Kapital für Gründung und dem KfW-Unternehmerkredit, einen Gründungskredit der NRW.BANK und einen Betriebsmittelkredit. Wegen einer Bürgschaft für die drei letzteren, die mehr als die Hälfte der Investitionssumme ausmachten, fuhr Kanitz im Dezember 2013 zur Bürgschaftsbank nach Neuss, um dort seine

Geschäftsidee zu erläutern. Von dem Gesprächsverlauf war er „sehr positiv überrascht, denn ich hatte ja nur das Konzept und meine Überzeugungskraft“. Er überzeugte: In das Jahr 2014 startete er mit einer Bürgschaftszusage, die ihm den Weg zur ersten McWellness-Filiale ebnete. Eröffnet wurde sie im September dieses Jahres in einer entkernten und aufwändig umgebauten Supermarkthalle. Deren heutiges Ambiente ist vom Feinsten und wird Kanitz' Anspruch gerecht, „hochwertiges Wellness für jedermann“ anzubieten.



Mit je zwölf Düsen bieten die Massage-Whirlpools die Qualität einer Massage von Hand. Getränke und Snacks aus dem Gastrobereich können über ein Tablet geordert werden.

Hochwertige Ausstattung

Auf 450 Quadratmetern Fläche gibt es neben einem großzügigen Empfangsbereich fünf Wellness-Suiten unterschiedlicher Größe: Jede bietet den Besuchern einen Massage-Whirlpool, eine Sauna, eine bodengleiche Regendusche und Entspannungsliegen. Unter den schwar-

zen Granitplatten arbeitet eine Fußbodenheizung, die Klimaanlage ist individuell regelbar, und jede Suite verfügt über eine indirekte Farbwechsel-Beleuchtung und ein Entertainmentsystem, das über ein Tablet gesteuert werden kann. Die McWellness-Filiale in Aplerbeck ist ein Ort, an dem man sich auf Anhieb wohlfühlt.

Kurzentschlössen buchen

Wellness on Demand: Wer sich kurzentschlössen für einen „Wellness-Snack“ (Kanitz) entscheidet, kann per Smartphone, Tablet oder PC im Online-Buchungssystem von McWellness eine Suite für ein bis vier Personen reservieren, und zwar so lange er möchte in der Zeit von täglich 11 bis 23 Uhr. Ein Umweg nach Hause ist nicht erforderlich: Bademäntel, Hand- und Saunatücher können gegen Gebühr geliehen werden.

Das stärkste Argument von McWellness ist der Preis: Die gestaffelte Miete für eine Suite beträgt zwischen 17 und 23 Uhr 12,90 Euro pro Person und Stunde und 9,90 Euro pro Stunde, wenn vier oder mehr Personen eine Suite nutzen. Nach Kanitz' bisheriger Erfahrung wird eine Suite für mindestens zwei Stunden gebucht, was bei zwei Personen einen Umsatz von 47,60 Euro bedeutet; allerdings nutzen viele Gäste zusätzlich das gastronomische Angebot.

Umsatz deutlich über Plan

So war im Eröffnungsmonat September der Umsatz fünf Mal höher als von Kanitz geplant, im Oktober übertraf er die Planzahlen sogar um das Siebenfache. Selbstredend will der Jungunternehmer sukzessive weitere Wellness-Filialen eröffnen. Aktuell ist er mit freiberuflich tätigen Partnern auf der Suche nach geeigneten Standorten. Neue Filialen sollen von der McWellness GmbH in eigener Regie betrieben werden, weil „Hygiene ein erfolgskritischer Faktor“ ist: „Den haben wir selbst am besten im Griff.“

IMPRESSUM

Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen GmbH Kreditgarantiegemeinschaft, Hellersbergstraße 18, 41460 Neuss, Manfred Thivessen (v.i.S.d.P.)

Telefon 02131 5107-0, Telefax 02131 5107-333, E-Mail: info@bb-nrw.de, Internet: www.bb-nrw.de. Bilder: McWellness (1,2), DMP (2 o.l.)