



## **1998 - 2002 \_ Maritania:Group International AG**

Die Jahre 1998 – 2002 waren gekennzeichnet von einer stetig wachsenden Aktivität in den Bereichen Unternehmensberatung und Projektentwicklung. Nachdem alle Industriebeteiligungen verkauft waren und die Unternehmensgruppe sich unter Führung der Maritania:Group International AG fast ausschliesslich auf Finanzbeteiligungen begrenzte, wurden die Tochtergesellschaften der Holdinggesellschaften in Panama und Zürich immer mehr zur Anlaufstelle für Projektentwickler, die Liquiditätsbedarf haben. Pro Jahr wurden durchschnittlich 400 Projekte geprüft, wovon lediglich ein geringer Teil für unsere Gruppe von Interesse war.

Sehr viele Venture Capital Gesellschaften beteiligten sich zu der damaligen Zeit an Software-Entwicklern und blähten nach und nach die so genannte Internetblase auf, die schliesslich mit den bekannten Folgen platzte. Unsere Gruppe investierte damals nicht in Bytes, sondern in Briggs und fuhr damit sehr gut. Zugleich forcierten wir aufgrund der stetig besseren kommunalen Kontakte, der Vielzahl von Projektanfragen und des immer stärker werdenden Beratungsnetzwerkes GMN German Management Network unsere Beratungstätigkeiten in Zusammenhang mit Firmenkrisen und schufen in Deutschland die Grundlagen unseres sozialen Engagements.

1998 starteten wir unser erstes eigenes Franchiseprojekt im Bereich Gesundheit. Unter dem damals einmaligem Begriff „Body & Soul“ etablierten wir innerhalb von Hotelbetrieben die so genannten Body & Soul ServiceCenter. Dort konnten sich Hotelgäste durch Heilpraktiker und Komplementärmediziner behandeln lassen und zugleich eine ganze Palette von Wellnessanwendungen in Anspruch nehmen. Die Maritania Investment Group entwickelte ein eigenes Abrechnungssystem, dessen damaliges Alleinstellungsmerkmal war, dass jeder Kunde mittels einer eigenen elektronischen Kundenkarte in jeder beliebigen Niederlassung Anwendungen und Behandlungen fortsetzen konnte und dem jeweiligen Behandler Zugriff auf die Behandlungsdaten gewähren konnte. Zur damaligen Zeit war dies ein Novum.

Zeitgleich beschäftigte sich dieses Franchisesystem mit Beteiligungen an Laboratorien in Frankreich und Belgien, die so genannte „Grosse Blutbilder der Sportmedizin“ anfertigten. Unser Franchiseunternehmen hatte extra für den internationalen Transport der Blutproben die entsprechende IATA-Genehmigung erhalten, so dass die Proben aus ganz Deutschland am selben Tag in Frankreich beziehungsweise Belgien analysiert werden konnten. Diese Leistungen waren Bestandteil der Behandlungen in den Body & Soul ServiceCenter und bildeten zusammen mit Nahrungsergänzungsmitteln ein Optimum an Präventivmedizin.



Die Nahrungsergänzungsmittel wurden durch eine Kooperation mit dem Hersteller in Paris vertrieben, der sich auf Präventivmedizin und Rekonvaleszenz nach Krebserkrankungen spezialisiert hatte. Eingebettet wurden diese Leistungen in Anwendungen und Präparate der Thalasso-Therapie. Hinzu kamen die Ergebnisse der Forschungsarbeiten aus den Bereichen der Lichttherapie, der Placebo-Entwicklung und der Traditionellen Chinesischen Medizin.

Die Ressourcen und Erfahrungen aus dieser Zeit wurden stets aktualisiert sowie ergänzt und stellen heute eine der beiden Standbeine des Jin Feng Franchising Systems dar, welches wir 2011 mit chinesischen Partnern realisieren. Bereits im Jahr zuvor übernahmen wir die Anna Perenna UG in Halstenbek bei Hamburg, die ein entsprechendes Vertriebsnetz dieser Produkte betreibt. Beide Gesellschaften basieren also auf den vor 20 Jahren begonnenen Erfahrungen.