



# Der Trick mit den Wellen

Der Traum von Fitness ohne Quälerei ist sehr alt. Bei Marion Jörgens rückt er näher: Ihre Methode beruht auf Radiofrequenzen – unsere Autorin hat sie damit überzeugt



Lebensfroh: Bewei-Gründerin Marion Jörgens

Besonders höflich ist es ja nicht – und eigentlich genau das, was Frauen zu Recht an anderen Frauen doof finden, aber ich muss jetzt erst einmal Marion Jörgens abscannen. Ihre guten Klamotten und der schöne Schmuck sind schnell abgehakt; die Figur, in Form, ohne übertrainiert zu sein, und die Haare, lang, schwungvoll, kardinalsrot gefärbt, interessieren mich schon eher, und vor allem das glatte Gesicht, die Hände, die nackten Arme. Freche Sommersprossen, kaum Make-up. Ich unterdrücke den Reflex, sie anzufassen. Frau Jörgens macht seit Jahren das, was ich gleich ausprobieren werde, und sieht so fit und frisch aus, als wäre sie gefotoshopt.

Wir sitzen in der Wohnhalle vom „Severin's Resort“ in Keitum auf Sylt und reden über Bewei. Das klingt etwas merkwürdig, muss aber gut sein, wenn ich Frau Jörgens, die nicht mehr 40 ist, so genau ansehe. Sie ist die beste Werbung für das Vitalitätskonzept, das sie vor gut 15 Jahren entwickelt hat und das auf einer Radiofrequenz-Therapie basiert. Eine naheliegende Arbeit angesichts der Energie, die sie ausstrahlt, die sich aber nur mittelbar aus den Wellen speist.

Mittlere Reife. Mehr schien nicht nötig. Das Elternhaus im Badischen war konservativ. „Du heiratest ja eh.“ Am besten mit Geld, damit es sich komfortabler heult. Die Modeschule Nagold, ihr Traum, klappte nicht. Sie machte eine Ausbildung in einem Textilhaus, blieb modeaffin, sparte für das erste Joop-Kostüm drei Monate, nahm deswegen nicht den Bus, sondern lief und fand es nicht öde, das Ensemble dann jahrelang anzuziehen. Es hatte ja Wert. Sie heiratete tatsächlich, einen älteren Mann, Apotheker, der nicht wollte, dass sie arbeitet. Sie war noch nicht so weit, sich etwas zu trauen, sich durchzusetzen. Aber immerhin traute sie sich die Trennung zu. Traf dann ihren jetzigen Mann, der sagte: „Du hast doch Empathie, mach was draus!“ Tat sie.

Sie entwickelten ein Kundenbindungsprogramm für ein Tele Cash Terminal – und Frau Jörgens erkannte, dass sie gut verkaufen kann. Vor gut 20 Jahren waren Kundenkarten noch ziemlich ungewöhnlich. Die erste Firma ging Konkurs, aber Frau Jörgens nicht unter, sondern weiter, sie entwickelten ein ähnliches Projekt für die Reisebranche, mit Erfolg. Als alle vom Neuen Markt infiziert waren, gingen auch sie an die Börse, um noch weiter expandieren zu können, doch dann gab es Stress mit dem Aufsichtsrat, weil der sich für die vielen kleinen lokalen Firmen, mit denen sie gewachsen waren, nicht interessierte; schließlich legte der 11. September für drei Monate alle Reise-Aktivitäten lahm, ihr Mann wurde schwer krank, sie pflegte ihn, alles gleichzeitig. „Eine schlimme Zeit.“ Sie, beide im Vorstand, wurden entlassen, fuhren zum ersten

Mal im Leben nach Sylt, André Krantzen musste zur Kur in die Nordseeklinik und sie fragten sich: Kein Job, kaum Geld. Und nun?

Das war Ende Dezember 2003 – die Zukunft wartete schon. Ein Freund erzählte von einem Hersteller von Medizinprodukten in Italien, der durch Zufall entdeckt hatte, dass sein Arthrose-Therapiegerät angeblich schlanker, straffer und jünger macht. Eine Nebenwirkung der Behandlung bewirkt, dass das Körperfett schmilzt. „Und warum macht keiner was daraus?“, fragte sich Marion Jörgens prompt. Fand den Patentinhaber heraus, einen gewissen Ettore Biscuso, schrieb ihm. Auf den dritten Brief bekam sie eine Antwort.

„Bin nicht interessiert.“ Andere hätten vielleicht aufgegeben, Frau Jörgens packte die Reisetasche, versuchte noch schnell Basis-Italienisch zu lernen, schließlich kam es in einem Hotel in Genua zu einem Meeting mit dem Arzt. Drei Mal trafen sie sich, dann war es so weit, ein Restaurant am Meer, Familienbilder wurden gezeigt und der Italiener gab zu, schon einmal von Interessenten betrogen worden zu sein und deswegen wolle er nicht. Aber da war die Skepsis schon abgeräumt. Auf beiden Seiten. Es war ja ihr letztes Geld, das sie für das erste Testgerät auf den Tisch gelegt hatten. Was, wenn das jetzt Unsinn ist?

Doch mit Zweifeln, das hatte Marion Jörgens gelernt, kommt man nicht weit. Und getreu ihrem Motto: „Lieber schlecht entscheiden als gar nicht“, motivierte sie sich und ihren Mann. „Wenn es funktioniert, ist das der Knüller!“ Sie selbst war die erste Testperson, mit den Speckröllchen verschwand auch das Unbehagen über den Deal. Ein Jahr lang wurde im Wohnzimmer „therapiert“: Familie, Freundinnen, immer war ein anhaltender Erfolg zu sehen. „Daraus machen wir jetzt eine Wohlfühlwelt, eine Lifestyle-Marke.“ Bewei steht für Beauty, Wellness, Innovation. Inzwischen gibt es 180 Lounges in Europa, Asien und Dubai.

Dann liegt man in einem Zimmer der Bewei-Lounge im Spa-Bereich des „Severin's“ und bringt eine Neonröhre, die Frau Jörgens über die Füße hält, zum Leuchten. Den Trick würde ich zu gern meinen Enkelkindern vorführen. Aber ein bisschen gruselig ist es schon. Denn man spürt ja nichts. Schon gar nicht beim ersten Mal. Das kommt erst später, nach ein paar Behandlungen, wenn man sich fitter, aufgeräumter fühlt und gar nicht so recht erklären kann, warum. Denn außer der Aufforderung „gesund essen, gesund bewegen“ mahnt die Therapeutin nichts an. Und ist nicht auch der Bauch gleich flacher? Was womöglich schon darauf zurückzuführen ist, dass man nicht als undiszipliniert auffallen möchte bei der Kontrolle auf der Tanita-Waage, die nicht nur das Gewicht, sondern auch den Fett- und Wassergehalt des Körpers und die Knochen misst.

Beim „Beweien“ an sich erinnert nur das Gewicht von den Matten, die auf dem Bauch und den Oberschenkeln ruhen, dass man hier nicht in einem „Relax-Sessel“ vorm Fernseher döst, sondern wohl ziemlich viele Stromwellen durch den Körper jagen.

Danach steckt man eine Weile in einer Art „Fatboy“-Hose, die Lymphdrainage kann, nach 45 Minuten geht man, hat keinen Muskelkater, nichts. Nur die Ahnung, dass es, wie auch immer, gut ist. „Was ist Erfolg“, hatte Frau Jörgens gefragt. Und gleich die Antwort gegeben: „Eines jeden Menschen persönliches Glück.“ *Inga Griese*