

Physiotherapeut aus Wangen fördert Gesundheitsprävention in Unternehmen

Wirtschaftlich erfolgreich dank mobiler Massage am Arbeitsplatz



»Der Physio kommt« heißt die Geschäftsidee, die der Physiotherapeut Waldemar Hermann (39) aus der Nähe von Göppingen seit nunmehr fünf Jahren erfolgreich praktiziert: Mit seiner mobilen Business-Massage lockert er Verspannungen dort, wo sie entstehen – direkt am Arbeitsplatz. Inzwischen betreut er bereits 20 Unternehmen in der Region Stuttgart-Aalen.

Eigeninitiative, die sich auszahlt
Zusammen mit seinen sieben Mitarbeitern betreut Waldemar Hermann bereits 18 Firmen in der Region Göppingen.



Der Gedanke an die Möglichkeit einer mobilen Business-Massage beschäftigte den Therapeuten schon kurz nach seiner Praxisgründung 2002 vor elf Jahren im baden-württembergischen Wangen. „Wir leben in einem kleinen Ort mit nur zwei Ärzten“, erläutert Hermann. „Aus Angst vor Regress füllen sie immer weniger Verordnungen aus. Das ist für uns ansässige Physiotherapeuten ärgerlich. Aber mich hat es auch motiviert, nach Alternativen zu suchen.“

Durchbruch kam mit Mitgliedschaft in Unternehmensnetzwerk

Der konkrete Anstoß kam vor sechs Jahren: Ein Unternehmer, der bei ihm in Behandlung war, kaufte Massage-Gutscheine für seine Mitarbeiter. Eine Idee, die Waldemar Hermann elektrisierte. Er setzte sich hin und entwickelte ein Konzept, mit dem er sich bei Fir-

men vorstellte. Ohne Erfolg. „Das Problem“, so erinnert er sich heute, „war es, den richtigen Ansprechpartner innerhalb eines Betriebes zu finden.“

Einen Ausweg aus diesem Dilemma zeigte ihm ein befreundeter Anwalt, der ihn auf *Business Network International (BNI)*, ein Unternehmensnetzwerk für Geschäftsempfehlungen, aufmerksam machte. Hermann stellte dort im Rahmen eines Business-Frühstücks seine Geschäftsidee der mobilen Business-Massage vor und wurde 2008 BNI-Mitglied. Die Rechnung ging auf: Inzwischen betreuen Hermann und sein Team regelmäßig 20 Firmen, darunter die *WMF* in Geislingen und *Staufers Edeka* in Göppingen.

Zum Einstieg bietet Hermann Probemassagen an. Bei Gefallen wird eine Vereinbarung über eine regelmäßi-

gen Service abgeschlossen. In der Regel kommt der Physio alle 14 Tage in die Betriebe. Neben der klassischen Massage von 20 Minuten (Kosten: 16,50 Euro plus Mehrwertsteuer) bieten die Therapeuten auch mentales Training und Tipps für eine gesunde Ernährung und Bewegung nach Feierabend an. Und natürlich darf auch die ergonomische Arbeitsplatzberatung nicht fehlen. „Meist reicht es schon“, so Hermann, „das Bewusstsein für die richtige Sitzhaltung zu schärfen“.

Firmenvideo zeigt Zufriedenheit der Kunden

Die Mitarbeiter, die sich meist zur Hälfte an den Kosten beteiligen, sind von der Massage am Arbeitsplatz begeistert. „Sie fühlen sich anschließend topfit. Für viele wird die Massage zum Highlight, auf das sie sich schon zwei Wochen lang freuen.“ erklärt Waldemar Hermann stolz. Wie außerordentlich zufrieden seine Kunden sind, zeigen ihre Äußerungen in dem Firmenvideo »Der Physio kommt«, das er Anfang des Jahres nicht nur auf seiner Homepage (www.der-physio-kommt.de) sondern auch auf Facebook (www.facebook.com/derphysio-kommt) veröffentlicht hat.

Auch für die Unternehmen rechnet sich Hermanns Dienstleistung: Motivierte Mitarbeiter bedeuten, dass die Produktivität steigt und die Fehlzeiten sinken. Gleichzeitig ist die mobile Massage als Prävention krankheitsbedingter Ausfälle beim Finanzamt als „freiwillige soziale Aufwendung“ zu 100 Prozent absetzbar und lohnsteuerfrei (BFH-Urteil Az. VI 177/99).

Das Geschäft boomt dank professioneller Homepage

Für sein Geschäftsmodell hat der Praxisinhaber, der 1992 von Nordkasachstan nach Deutschland übersiedelte und 1998 seine Ausbildung zum Physiotherapeuten in Thüringen abschloss, nie die Werbetrommel rühren müssen. „Meine einzige Investition war die Gestaltung der Homepage und des Flyers durch eine pro-

„Für viele Beschäftigte wird die Massage zum Highlight, auf das sie sich schon zwei Wochen lang freuen.“

Waldemar Hermann



Erfolg, der Mut macht
Inzwischen macht die mobile Business-Massage zwei Drittel des Praxisumsatzes von Waldemar Hermann aus.

fessionelle Agentur (www.projekt-e.de)“, erinnert sich Hermann heute. Die größte Hürde lag allerdings darin, die Praxis verlassen zu müssen. „Wir waren damals nur zu dritt. Sowohl meine Mitarbeiter als auch die Patienten machten sich Sorgen, dass ich nicht mehr zu 100 Prozent für die Praxis da sein könnte“. Doch die Befürchtung war unbegründet. Und das Geschäft boomt.

Inzwischen macht die mobile Business-Massage zwei Drittel seines Praxisumsatzes aus. 90 Prozent der geworbenen Kunden sind geblieben. „Das war anfangs nicht geplant“, erklärt Hermann nicht ohne Stolz, „es sollte eigentlich nur mein zweites Standbein sein.“ Denn der organisatorische Aufwand ist groß. Vor allem die Suche nach guten Mitarbeitern erfordert viel Zeit. Heute beschäftigt der Therapeut zwei Festangestellte, drei Freiberufler und zwei weitere freie Vertretungskräfte. Seine Praxis ist die Zentrale. Die meist selbständigen Physiotherapeuten arbeiten auf Honorarbasis.

Live-Massagen für potentielle Neukunden

Um den Erfolg zu sichern und auch noch auszubauen, stellt der engagierte Physiotherapeut sein Geschäftsmodell auf Gesundheitstagen vor und führt mit seinem Team live Stuhlmassagen bei Interessierten durch – wie z.B. im Rahmen der AOK-Aktion *Lebe Balance* in der Stadthalle Göppingen Anfang Dezember. Des Weiteren bietet er dreistündige Event-Massagen für Firmenveranstaltungen, Konferenzen und Kongresse an, immer getreu seinem Motto: Der Physio kommt – zu Ihnen!

(ks)

> Kontakt

Physiopraxis Hermann,
Blumenstraße 2, 73117 Wangen,
Tel.: 07161-240930, E-Mail:
hallo@der-physio-kommt.de,
www.der-physio-kommt.de

Klappern gehört zum Handwerk

Zusammen mit seinen Mitarbeitern wird Waldemar Hermann immer wieder für Live-Massagen von Kunden wie EDEKA und AOK gebucht.

