

Dlaczego warto otworzyć swój biznes ?

Jakub Bielawski chyba od zawsze wiedział, że chce zostać fizjoterapeutą. - Może dlatego, że lubię pomagać innym. W każdym razie jak byłem mały i do mamy przychodził masażysta, to wiedziałem, że ja też chcę to robić - śmieje się. Po studiach przez pół roku pracował w szpitalu jako fizjoterapeuta, potem przez rok w przychodni. Teraz założył własną firmę i jeździ na terapię do klientów.

Ma 28 lat, jest absolwentem Akademii Wychowania Fizycznego w Katowicach. Ale dopiero po studiach tak naprawdę zdał sobie sprawę, że fizjoterapia to ciężki fach. - Z jednej strony jest duże zapotrzebowanie na takich specjalistów, a z drugiej jest ich tak wielu, że naprawdę ciężko o pracę. Do tego dochodzi bardzo niska pensja. Nic dziwnego, że połowa mojego roku zrezygnowała z zawodu - mówi Kuba.

Po studiach przez pół roku pracował w szpitalu jako fizjoterapeuta, potem przez rok w przychodni. - To było wielkie rozczarowanie. Służba zdrowia jest niedoinwestowana, brakuje ludzi, pieniędzy, a najgorsze jest to, że nie ma świadomości, jak ważne jest to, co robimy - opowiada. Dlatego postanowił pracować na własny rachunek. W przekonaniu utwierdzili go znajomi, między innymi ci, z którymi uprawia wspinaczkę. - To moja druga pasja. Wspinaczka jest bardzo urazowym sportem i naprawdę trzeba wiedzieć, jak pomóc przy kontuzji palca, żeby nie dawać połowy ręki do gipsu. Potrafię pomóc tym, z którymi się wspinam, i wiem, że jestem dobry - mówi Kuba.

Najpierw dotacja

Bielawski wystąpił do urzędu pracy o dotację dla bezrobotnych chcących otworzyć własną działalność. Dostał 20 tys. zł. Wniosek złożył w styczniu 2012 r., a w kwietniu miał już pieniądze na koncie. - To całkiem sporo formalności, ale warto. Najważniejsze, żeby dobrze napisać wniosek, czyli żeby spełniał wszystkie dość restrykcyjne wymogi formalne, a do tego był z pomysłem. Trzeba pokazać w nim, że podoła się prowadzeniu firmy. Jej założenie to była jedna wizyta w urzędzie, nabierałem druczków, wypełniłem i oddałem. Przez rok nie wolno mi zawiesić działalności i nigdzie się zatrudnić, bo będę musiał oddać dotację - mówi Kuba. I myli się ten, kto sądzi, że postanowił otworzyć własny gabinet.

Wizyty domowe to za mało

Kuba: - Mierzyłem siły na zamiary. Wiedziałem, że nie wystarczy mi pieniędzy, no i nie miałem stałych klientów, a w gabinecie to podstawa. Całą dotację wydał na sprzęt elektroniczny pomagający w terapii i zaczął jeździć do klientów, a tych z tygodnia na tydzień przybywało. Zaczynał od znajomych i ich znajomych, a oni polecali go kolejnym osobom. Wizyty domowe okazały się niewystarczające, bo coraz więcej osób, dzwoniąc, od razu pytało: gdzie pan przyjmuje? - To często bardzo świadomi klienci, którzy wiedzą, że w domu nie zawsze są warunki do terapii. Bo jak tu porządnie kogoś rehabilitować, kiedy obok gotuje się obiad, a dookoła nas biega dziecko? Oczywiście nie zawsze tak jest. Jeżdżę też do osób np. po udarze, które nie są w stanie wyjść z domu - opowiada Kuba. - Ale gabinet miałem cały czas z tyłu głowy - dodaje. Na początek postanowił coś podnająć. Udało się w dwóch gabinetach w centrum Katowic. - Mogę się tam umawiać z klientami, jednak wcześniej muszę sprawdzić, kiedy jest wolny termin - tłumaczy. "Coś swojego" chce mieć od lipca.

Własna firma - doskonały pomysł

Uważa, że założenie firmy i praca na własny rachunek to był strzał w dziesiątkę. - W naszej branży wszyscy chcą zatrudniać fizjoterapeutów na kontrakt. Słyszą od przyszłego pracodawcy: "Pan założy działalność, a my będziemy z panem współpracować". Wolę pracować na własną markę i nazwisko - mówi. Wie, że podjął dobrą decyzję. Chociaż nie wszystko wygląda tak różowo. Pracuje od rana do nocy oprócz weekendów, które są zawsze wolne. - Kiedyś muszę odpocząć. Z domu wychodzę o godz. 7, a wracam o 22.30. Do południa jeżdżę do osób starszych albo takich, które nie są w stanie wyjść z domu. Po południu też mam mnóstwo pracy, bo to logiczne, że ludzie mają czas na rehabilitację po pracy albo wieczorami.

"Nie jestem masażystą"

Gros ludzi myli go z masażystą, a on zajmuje się terapią dysfunkcji neuromięśniowo-szkieletowych, czyli wszystkimi problemami układu i narządów ruchu od kręgosłupa do kończyn. Kuba: - Łączę objawy w całość. Jak to jest, że boli cię biodro, a po miesiącu bark? Może zaczęło się od tego biodra. Albo ktoś rano wstaje z bólem pleców i tak dzień w dzień. Lekarz każe mu się porozciągać, a ja zobaczę, jak siada, jak chodzi, skacze i dowiem się, co może być przyczyną tego bólu. To są naprawdę superłamigłówki, ale też ogromna satysfakcja, kiedy wyleczy się człowieka z bólu, który mu doskwierał od miesięcy albo nawet lat. Kuba jest specjalistą od terapii manualnej, to forma terapii zaburzeń narządu ruchu. Jest ona często błędnie utożsamiana z kręgarstwem, które w przeciwieństwie do terapii manualnej nie ma żadnych podstaw w źródłach wiedzy medycznej. Terapia manualna polega na badaniu i leczeniu stawów obwodowych i kręgosłupa, jest ukierunkowana na ręczne badanie i leczenie pacjentów z tzw. dysfunkcjami narządu ruchu, a więc z bólem, przykurczem i niestabilnością w obrębie stawów kończyn górnych, dolnych, stawów skroniowo-żuchwowych oraz w obrębie poszczególnych odcinków kręgosłupa.

Jak założyć taką firmę?

Ile trzeba zainwestować?

(ZUS - 400 zł miesięcznie przez dwa lata

(ubezpieczenie od nieszczęśliwych wypadków - 200 zł rocznie

(paliwo - kilkaset złotych miesięcznie

(czynsz za gabinet będzie wynosił ok. 1000 zł miesięcznie

Ile można zarobić? Jedna wizyta Kuby w domu kosztuje od 50 do 70 zł

□

Gazeta Wyborcza

http://wyborcza.biz/Firma/1,101618,13589391,Terapeuta_od_lamiglowek__czyli_dlaczego_warto_otworzyc.html#BoxSlotII3img