

## KOPF DER WOCHE

## Firmenchef vom alten Schlag

## Der Physio kommt in die Firma

Massage am Arbeitsplatz: Der Wangener Waldemar Hermann geht neue Wege

Das Angebot kommt gut an: Der Wangener Physiotherapeut Waldemar Hermann lockert Verspannungen dort, wo sie am häufigsten entstehen: am Arbeitsplatz. Eine mobile Massage-Liege macht's möglich.

HELGE THIELE

**Kreis Göppingen.** Die Zahl der Unternehmen im Landkreis, mit denen Waldemar Hermann zusammenarbeitet, wächst kontinuierlich. In den Firmen kommt die Idee des 36-jährigen Physiotherapeuten, der seit acht Jahren eine eigene Praxis mit drei Mitarbeitern in Wangen betreibt, gut an. Hermann und sein Team massieren Verspannungen nämlich auch dort weg, wo sie am häufigsten entstehen: am Arbeitsplatz. Ende 2008 rückte Hermann

### Mischung aus Sport und klassischer Massage

erstmalig mit seiner mobilen Liege aus. Inzwischen nehmen rund zehn Firmen in Göppingen und Umgebung die Dienstleistungen des 1992 von Nordkasachstan nach Deutschland übergesiedelten Sportlehrer-Anwärters in Anspruch, darunter die WMF in Geislingen. Knapp ein Drittel seiner Arbeitszeit verbringt Hermann mittlerweile nicht mehr in seiner Praxis, sondern in Firmen. „Ich sehe da noch viel Potenzial“, sagt der Familienvater.

Seine Mutter ist Krankenschwester, sein Vater Lehrer – „mir wurde meine Berufung quasi in die Wiege gelegt“, meint der 36-Jährige und lacht. Seine Ausbildung zum Physiotherapeuten absolvierte Hermann in Thüringen – seiner ersten Station in Deutschland. Später zog er nach Holzheim, heute lebt er mit Ehefrau und zwei Kindern in Jebenhausen. Firmen, die Hermann buchen, um



Waldemar Herrmann verstaut eine mobile Massage-Liege im Kofferraum: Mit seinem Geschäftsmodell „Der Physio kommt“ ist der 36-Jährige im Landkreis auf Erfolgskurs.  
Foto: Staufenpress

etwas für das Wohl und die Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu tun, bekommen in der Regel alle 14 Tage Besuch von dem Physiotherapeuten – auf Wunsch natürlich auch öfter. Den Beschäftigten in den Betrieben bietet Hermann eine Mischung aus Sport und klassischer Massage. „Kurz und knackig“, lautete die Devise des 36-Jährigen. Die Bewegungseinheit dauert 20 Minuten pro Person, „danach sind die Leute wach“, sagt Waldemar Hermann. Vor allem Unternehmen auf Wachstumskurs – „die gibt es auch in Zeiten der Wirtschaftskrise“ – stünden seinem Angebot aufgeschlossen gegenüber, hat Hermann erfahren. Vor allem, wenn der Betrieb direkt vom Inhaber geführt werde. „Diese Firmen sind dankbar für jeden Bau-

stein, der sie weiterbringt.“ Hermann und sein Team bieten den Mitarbeitern in den Firmen auch mentales Training an, geben Tipps

zu gesunder Ernährung und sinnvoller Bewegung nach Feierabend. „Zur Gesundheitsvorsorge am Arbeitsplatz gehört auch, sich vitamin-

### So funktioniert die mobile Business-Massage

In der Firma wird ein kleiner Raum für eine Massage-Liege benötigt – die Liege wird mitgebracht.

Im Durchschnitt werden zwei Massagen pro Monat verabreicht – eine Mischung aus Sport und klassischer Massage. Das macht Mitarbeiter wacher und konzentrierter.

Auf Wunsch werden auch Lymphdrainagen, zum Beispiel bei Kopfschmerzen, angeboten.

„Mobile Massagen als Prävention krankheitsbedingter Ausfälle ist beim Arbeitsamt als freiwillige soziale Aufwendung zu 100 Prozent absetzbar und lohnsteuerfrei“, erklärt Walde-

mar Hermann. Bis zu 500 Euro pro Mitarbeiter könnten die Unternehmen abrechnen. Hermann rät jedoch dazu, den Arbeitnehmer mit einem kleineren Betrag an den Kosten zu beteiligen. „Die Mitarbeiter sollen ja bewusst teilnehmen, den Nutzen einsehen und nicht nur mitmachen, weil es die Firma bezahlt.“

reich zu ernähren, viel Wasser zu trinken und regelmäßig kleine Pausen für Dehnübungen einzulegen.“ Wert legt Hermann auch darauf, bei den Beschäftigten das Bewusstsein für eine korrekte Sitzhaltung zu wecken: „Dynamisches Sitzen, also das mehrmalige Wechseln der Position, beugt einseitigen Belastungen vor.“

Das sich im Umbruch befindliche Gesundheitssystem, das nach Hermanns Worten „auf eher wackligen Beinen“ steht, hat den Erfolg des Geschäftsmodells des Physiotherapeuten beflügelt. „Der Wellnessmarkt wächst um 20 bis 30 Prozent pro Jahr. Man muss selbst vorbeugend etwas für seine Gesundheit tun. Das haben die Menschen verstanden“, ist Hermann überzeugt. Und wenn die Mitarbeiter in den Firmen deutlich fitter und dadurch besser gelaunt ihrer Arbeit

### Produktivität in den Betrieben wird erhöht

nachgehen können, rechnet sich die Investition in Hermanns Dienstleistung auch für die jeweiligen Unternehmen. „Wenn der Rücken freier ist, wird der Kopf besser durchblutet und man kann sich besser konzentrieren“, weiß der Experte. Die Folge: Die Produktivität der Beschäftigten steigt, die Fehlzeiten sinken.

Waldemar Hermann versteht sein Angebot dabei nicht als Eintagsfliege. „Wir gehen nicht einmal in die Betriebe, massieren ein bisschen und sind wieder weg. Ziel ist vielmehr eine nachhaltige Zusammenarbeit, die den Firmen und ihren Belegschaften dauerhaft Vorteile bringt“, erklärt der Physiotherapeut. Deshalb sei es wichtig, Vertrauen zu den Menschen an ihrem jeweiligen Arbeitsplatz aufzubauen.



www.der-physio-kommt.de

Baufirmenchef Karl Keller aus Süßen.

Die Firma Georg Keller ist das älteste Baugeschäft in Süßen. Jetzt ist der Betrieb 100 Jahre alt geworden. Karl Keller, der Sohn des Firmengründers führt das Unternehmen in der zweiten Generation. Er ist einer vom alten Schlag. Für uns Grund genug, ihn zum Kopf der Woche zu ernennen. Sein ganzer Stolz ist die Betonmischanlage, die auch ein Jubiläum feiern kann: sie wird 50 Jahre alt. Am Bau wird ständig Beton gebraucht. Diese Mischanlage bescherte der Firma Georg Keller Unabhängigkeit. Von da an ging es mit dem Geschäft bergauf. Heute beschäftigt Karl Keller, inzwischen 83 Jahre alt, noch fünf Arbeiter. Im Büro führen Tochter Barbara Joos und Nichte Monika Trautner Regie. Das Baugeschäft sei sein Leben, meint Karl Keller. Und sein Rat sei nach wie vor gefragt, weil er nach kostengünstigen Lösungen schaue.

### ZAHLEN & FAKTEN

„Vor dem Hintergrund ihrer geringen Auslastung, ihrer angespannten Ertragslage und den anziehenden Finanzierungskonditionen verspüren die Unternehmen wenig Neigung zu Investitionen“, erklärt der IHK-Präsident. Zwar plant ein Fünftel der Betriebe höhere Investitionen im Inland (Herbst 2009: 14 Prozent), mehr als ein Viertel jedoch will Investitionen verringern (Herbst 2009: 36 Prozent).