

du kilkudziesięciu tysięcy złotych (obecnie centrala szacuje koszt inwestycji na mniej więcej 100 tys. zł). Kwotę tę pochłonął zakup zaplecza technicznego, mebli, komputera wraz z oprogramowaniem, kasy fiskalnej i pierwszego zatarowania.

Przystępujący do sieci partner nie musi mieć wykształcenia kierunkowego ani doświadczenia w branży, musi jednak zatrudnić fizjoterapeutę albo rehabilitanta. Franchyzobiorca przechodzi cykl szkoleń, w czasie których poznaje istotne dla działalności akty prawne, zasady współpracy z Narodowym Funduszem Zdrowia oraz innymi podmiotami. W zakres szkoleń wchodzi również programy dofinansowania dla osób z niepełnosprawnością, zagadnienia likwidacji barier architektonicznych oraz obszerne szkolenia produktowe, obejmujące właściwości sprzętu, sposób prezentacji, zasady doboru oraz kwestie serwisowe.

– Nie miałem wcześniej do czynienia z tą branżą, zdecydowałem się, ponieważ jest to stosunkowo nowa i oryginalna dziedzina, a ja szukałem biznesu z perspektywą – wspomina Tomasz Drab. – Szybko przekonałem się, że nie da się wejść z ulicy w ten system. Przed rozpoczęciem działalności przeszedłem szczegółowe szkolenie, ale i teraz, po niemal trzech latach, uczę się nowych rzeczy, bo rzeczywistość jest w tej branży bardzo dynamiczna.

Potwierdzają to przedstawiciele sieci. Nie ukrywają, że zależy im na wypracowaniu przez franchyzobiorcę odpowiedniego poziomu kompetencji. Firma oczekuje, że franchyzobiorca będzie prawdziwym ekspertem w swojej dziedzinie – specjalistą, który zaprezentuje i dobierze odpowiedni sprzęt, ale też doradzi, jak ubiegać się o dofinansowanie.

– W czasie szkoleń franchyzobiorca otrzymuje całe nasze know-how, jednak istotnym elementem jest doświadczenie, które partner zdobywa samodzielnie, choć niepozbawiony wsparcia centrali – mówi Aneta Fendorf, dyrektor zarządzający firmą Mobilex. – Chociaż po roku działalności praktyka i nasze

Mobilex oczekuje, że franchyzobiorca będzie prawdziwym ekspertem w swojej dziedzinie – specjalistą, który nie tylko dobierze odpowiedni sprzęt rehabilitacyjny, ale też doradzi, jak sfinansować jego zakup.



wsparcie czynią franchyzobiorcę ekspertem w swojej dziedzinie, zawsze będzie musiał uaktualniać swoją wiedzę.

Zgodnie z deklaracjami centrali, pierwszy sklep zwrócił mu się po mniej więcej roku, choć, jak dodaje, nie musi to być reguła, bo w tej branży trzeba być bardzo aktywnym i nie ograniczać się do oczekiwania na klienta w sklepie. Tomasz Drab przyznaje, że bierze udział w licznych prezentacjach, często wyjeżdża do klientów, spotyka się z branżą medyczną oraz rehabilitantami. Na relacje z centralą nie narzeka, chwali dobry przepływ informacji, sam jednak również śledzi nowe rozwiązania legislacyjne. Za najtrudniejsze uważa skomplikowany system rozliczeń z Narodowym Funduszem Zdrowia oraz innymi instytucjami, które współfinansują sprzęt rehabilitacyjny pacjentom.

Sklepy Galerii Zdrowia uruchamiane są w szpitalach, w pobliżu ośrodków opieki zdrowotnej i przy ulicach o dużym natężeniu ruchu pieszego. Tomasz Drab przyznaje, że handel sprzętem rehabilitacyjnym i ortopedycznym to nie jest zwykła sprzedaż. Specyficzne potrzeby klientów wymagają nie tylko fachowej wiedzy, lecz także dystansu i cierpliwości. Jednak dodaje, że prowadząc ten biznes, czuje, że w jakiś sposób pomaga swoim klientom w ich codziennych zmaganiach z życiem. I w tym widzi pierwiastek misji.

Po niemal trzyletniej współpracy z Mobileksem Tomasz Drab jest zadowolony. Ma dzisiaj dwa sklepy i punkt konsultacyjny, rozważa otwarcie kolejnego sklepu albo zatrudnienie mobilnego przedstawiciela handlowego. ■