



Ha tålamod och låt verksamheten växa efterhand, säger Thomas Niegemann. Idag arbetar ett tiotal personer på IMC i centrala Malmö. Att de tre grundarna gått skilda vägar beror på att de individuella målen förändrats under resans gång, menar han.



Naturligt steg. Sedan i höstas driver Dan Salomonsson IMC Hylliekroken där många av hans patienter är golfare. Han ser delningen av IMC i två separata bolag som en naturligt steg.



Roligt på jobbet. Conny Håkansson ångrar inte en sekund att han lämnade primärvården och startade eget. Sedan dess har jag inte haft tråkigt en dag på jobbet, säger han. Han hoppade av IMC 2002 och driver idag innovationsföretaget Flowin AB.

Hårt slit gav resultat till sist

Pionjärer inom privat företagande i Malmö ångrar ingenting

För drygt tretton år sedan startade de landets första privatfinansierade sjukgymnastklinik. Målet var att bygga upp ett skåniskt idrottsskade-centrum - "som Bosön fast bättre". Idag är ett femtontal olika specialister knutna till verksamheten, men de tre grundarna har gått skilda vägar.

HISTORIEN OM Idrotts Medicinskt Center i Malmö, IMC, påminner om den bibliska berättelsen om David, pojken med stenslungan som mot alla odds lyckas besegra jätten Goliat.

I slutet av 90-talet bestämmer sig Thomas Niegemann, Conny Håkansson och Dan Salomonsson, för att lämna den trygga tillvaron som primärvårdssjukgymnaster. De trotsar etablissemang och startar Sveriges första helt privatfinansierade sjukgymnastmottagning.

Idén de har är att erbjuda snabb och högkvalificerad vård. På sikt är målet att bygga upp en specialismottagning för elitidrottare.

Utan vårdavtal och etablering inser de att det kommer att bli tufft ekonomiskt. Det är också vad de får höra från folk i

deras närhet. Men de tre sjukgymnasterna tror på en annan ordning: utan förlamande byråkrati och halvårslånga väntelistor, men framför allt – med en realistisk chans att förverkliga sina drömmar.

– För mig fanns inget alternativ. Från dag ett på utbildningen var jag bestämd på att arbeta med idrottsmedicin. Som verkligheten såg ut då, och gör även idag, är det ytterst få som hamnar inom den genren, därför var det ett enkelt val att ge en egen klinik en seriös chans, berättar Dan Salomonsson.

Conny Håkansson är inne på samma

linje. Redan när han sökte till utbildningen var han inställd på att jobba privat med inriktning mot idrottsmedicin. För Thomas Niegemann var självbestämmandet en av de saker som lockade mest.

– Känslan av att stå på egna ben och att kunna fatta egna, snabba beslut utan att tvingas genom en långsam hierarkisk byråkrati.

– Men också att få göra skillnad. Att i min roll som specialist få känna att jag fyller en funktion som ingen annan gör.

Våren 1997 flyttar IMC in i sina första egna lokaler, ett par trappor upp i en skamfilad kontorsbyggnad i ett av Malmös socialt sett hårdast belastade områden. Därefter följer några tuffa år, med arbetsveckor på upp till 60-70 timmar och en lön som nätt och jämnt går att le-

va på. Med i företaget finns även fystränaren Kenneth Riggberger. Hans kontakter med idrottsrörelsen, bland annat flera landslag och idrottsförbund, stakar ut riktningen och lägger en ekonomisk grund för verksamheten.

EFTERHAND SPRIDER SIG ryktet om IMC även till allmänheten. Allt fler privatpersoner som tröttnat på de ibland halvårslånga väntetiderna inom det offentliga hör av sig till den nya kliniken.

Ett besök kostar mellan 300 och 400 kronor, vilket ska jämföras med 60 kronor för ett besök hos primärvårdssjukgymnast.

Det tycks emellertid inte avskräcka patienterna. Antagandet att kliniken unika kompetens och möjligheten till ett snabbt omhändertagande ska få patien-

”Att det var enormt tufft ekonomiskt till en början sticker ingen av de tre under stol med.”

terna att acceptera den extra kostnaden visar sig stämma.

– Naturligtvis fanns det en oro, hur skulle vi kunna motivera patienterna att betala 400 kronor för en behandling. Samtidigt tänkte jag på andra terapeuter: osteopater, naprapater, kiropraktorer och massörer, som lyckades, berättar Dan Salomonsson.

I MARS 1998 flyttar mottagningen till nya, fräscha lokaler i centrala Malmö. Investeringar görs i både träningsmaskiner och avancerad testutrustning. Samarbetet med idrotten stärks. Välkände ortopederna och idrottsläkaren, Nils Westlin, knyts till kliniken och bandylandslaget reser till snöfattiga Skåne för att testa fysiken, få figursyddna träningsprogram och finslipa vinterformen.

Framgångarna för kliniken ger de tre sjukgymnasterna självförtroende och motivation att fortsätta. Fortfarande tar de bara ut minimala löner. Allt överskott går tillbaka in i verksamheten.

Att det var enormt tufft ekonomiskt till en början sticker ingen av de tre under stol med. Samtidigt, menar Thomas Niegemann, blev oron över ekonomin en morot att jobba ännu hårdare.

Upplägget hade också fördelar, konstaterar Conny Håkansson.

– Som primärvårdssjukgymnaster stötte vi på många patienter som inte ville bli friska, de var långtidssjukskrivna och genomgick olika typer av rehabiliteringsprogram för att de var tvingade. Patienterna som kom till IMC var motiverade, de var beredda att betala en högre avgift för att bli friska snabbt.

KNAPPT TVÅ ÅR EFTER förra flytten är det dags igen. IMC flyttar till nya, större lokaler på en av Malmös mest attraktiva



Fakta IMC (Malmö):

Ägare: Thomas Niegemann, leg sjukgymnast och specialist i ortopedisk medicin, OMI.

Verksamhet: Behandling av bl a rygg-, nack- och ledbesvär, idrottsmassage samt akutmottagning för idrottsskador.

Antal anställda/knutna till mottagningen: Totalt elva personer, varav fem sjukgymnaster, en läkare, tre massage-terapeuter, en samtalsterapeut samt receptionist.

Omsättning: Ca fem miljoner 2009 (inkluderar båda klinikerna).



Fakta IMC (Hylliekroken):

Ägare: Dan Salomonsson, leg sjukgymnast och specialist i ortopedisk medicin, OMI.

Verksamhet: Idrottsmedicin och ortopedisk medicin.

Antal anställda: Två anställda samt ett antal konsulter inom idrottsmedicin och ortopedisk medicin, bl a läkare, osteopat, massageterapeut och idrottspsykolog.

Omsättning: Start september 2009



Fakta Flowin AB:

Ägare: Conny Håkansson, leg sjukgymnast och specialist i ortopedisk medicin, OMI. Ytterligare fyra huvudägare samt nio mindre aktieägare

Verksamhet: Utveckling, produktion och försäljning av FLOWIN® FrictionTraining™

Antal antällda: Fyra

Omsättning: Ca 3,5 miljoner 2009

adresser. Drömmen om en högspecialiserad idrottsmedicinsk mottagning, med många olika professioner samlade under ett och samma tak, tycks inom räckhåll.

Flera läkare, massörer, en ortopedtekniker, en idrottspsykolog och en homeopat ansluter sig och man anställer ett par nya sjukgymnaster med ortopedisk medicin och idrottsmedicin som specialitet.

Parallellt med det kliniska arbetet jobbar man med olika former av kurser, bland annat utvecklar man en avancerad

vidareutbildning i ortopedisk medicin för massörer, vilket bidrar till att lönsamheten ökar.

I **SLUTET AV 2002** bestämmer sig Conny Håkansson överraskande för att hoppa av IMC. Trots den positiva trenden tycker han inte att den ekonomiska utvecklingen motsvarar det arbete han lägger ner.

Dessutom, påpekar han idag, innebar den ökade strömmen av vanliga patienter till kliniken, att verksamheten tog en

”Patienterna som kom till IMC var beredda att betala en högre avgift för att bli friska snabbt.”

annan riktning än han hade tänkt sig.

– Min ursprungliga tanke var ett renodlat idrottsskadecentrum med fokus på eliten. Vi försökte involvera Malmö kommun och Region Skåne och förde även samtal med Svenska olympiska kommittén, men när de inte nappade på idén insåg jag att det skulle vara svårt att genomföra den fullt ut.

– Att bara ägna sig åt elitidrottare, utan något stöd från det offentliga, är svårt. Utifrån de förutsättningarna tycker jag att IMC lyckats bra, men för egen del kände jag vid den tiden ett behov av att testa något annat.

Sedan årsskiftet 2002/2003 är Thomas Niegemann och Dan Salomonsson ensamma ägare till IMC. Det har varit en lång och bitvis tuff resa, konstaterar de. Men företaget har fortsatt att utvecklas positivt, inte minst tack vare satsningarna på utbildning. Företaget går med vinst och de senaste åren har de kunnat ta ut en lön som de tycker motsvarar deras kompetens och arbetsinsats.

DEN EKONOMISKA STABILITETEN har dessutom gett dem utrymme att utveckla sina specialintressen. För Dan Salomonsson har det bland annat inneburit ett nära samarbete med flera svenska och internationella elitgolfare. Som ett led i den utvecklingen startade han för fem år sedan en filial till IMC i anslutning till Hylliekrokens golfanläggning i västra Malmö, med behandlingsutrymmen, testutrustning och gym. Ett antal veckor varje år tillbringar han på golf touren i Europa och USA, som sjukgymnast och fystränare åt bland andra Henrik Stenson och Europas Ryder cup-lag.

Möjligheten till personlig utveckling har drivit de båda klinikerna i olika rikt-

ningar. Sedan september 2009 är IMC uppdelat i två bolag, där Thomas Niegemann står som ensam ägare till den ursprungliga mottagningen medan Dan Salomonsson driver anläggningen på Hylliekroken.

Delningen har inte varit friktionsfri, men de tre grundarna är idag överens om att det som skett varit det mest naturliga för verksamheten.

– Efter femton år tillsammans känns det rätt att ge varandra fria händer. Nu kan var och en utvecklas i den riktning vi själva vill, förklarar Dan Salomonsson.

Thomas Niegemann konstaterar att de individuella målen förändrats under resans gång:

– Har man inte samma mål är det svårt att manövrera skutan.

För Conny Håkanssons del innebar avhoppet från IMC en ny utmaning.

”Sedan jag startade eget har jag alltid tyckt att det varit roligt att gå till jobbet.”

Tillsammans med bland andra Kenneth Riggberger startade han ett företag med inriktning på utveckling och design av träningsutrustning för idrott och rehabilitering.

Idag, efter flera års utvecklingsarbete av olika produkter, patentansökningar och bankstrul, känner han äntligen att företaget, Flowin AB, börjar få luft under vingarna. Intresset för deras produkter är stort, både i Europa och i Nordamerika och en medicinteknisk certifiering av produkterna är på gång.

Det har varit en både utvecklande och spännande resa, konstaterar han. Men den har också kostat honom många sömlösa nätter, med oron över ekonomin som ständig följeslagare.

Har det då varit värt allt slit? Ja, svarar alla tre. Och ingen av dem ångrar idag att de hoppade av jobbet som primärvårdssjukgymnaster för att starta eget.

Vad har varit roligast respektive tuffast?

– Det mest stimulerande har varit att få arbeta med motiverade patienter inom ett område som tilltalar mig enormt, nämligen ortopedisk medicin och idrottsmedicin. Det tuffaste har utan tvekan varit ekonomin, framför allt oron de två första åren då vi inte visste om affärsidén skulle kunna skapa jobb åt oss, förklarar Dan Salomonsson.

Thomas Niegemann tycker att det finns många positiva saker att lyfta fram.

– Det roligaste är nog att vi känner att vi faktiskt gör skillnad för våra patienter, och att vi inte tappat intresset för jobbet, det blir bara roligare med åren.

Lite oväntat upplever han tiden direkt efter sin specialistexamen i ortopedisk medicin, OMI, som en av de tuffaste utmaningarna han gått igenom.

– Det var en känsla av besvikelse. Vad skulle jag nu läsa eller göra för att förstå mer?

MED FACIT I HAND är Thomas Niegemann och Dan Salomonsson överens om att IMC nu utvecklats till det de tänkt sig. Den vågade satsningen på en privat klinik, utan vare sig etablering eller vårdavtal, har med råge motsvarat deras förväntningar.

Bakom den lyckade satsningen ligger i grunden ett brinnande intresse för sjukgymnastik, men också en för den tiden unik affärsidé som sjösattes vid helt rätt tidpunkt.

Med facit i hand, finns det något ni önskar att ni gjort annorlunda?

– Nej, ingenting, svarar Dan Salomonsson snabbt.

Thomas Niegemann är inte fullt så säker.

– Vi har säkert gjort massor av misstag, men i det stora hela har jag svårt att se att vi skulle ha gjort på något annat sätt.

Att dra igång något eget är dock inte någon dans på rosor.

Det tar tid att utveckla en idé och etablera ett nytt varumärke, konstaterar Conny Håkansson. Trots det avråder han ingen som går och ruvar på en egen

IMC-grundarnas starta eget-tips

Dan Salomonsson:

- Ringa in din kompetens och fokusera på den
- Var tydlig mot kunderna om vad du erbjuder
- Ringa in allt som kan påverka slutresultatet
- Skaffa dig ett riktigt bra nätverk, du kan inte lösa allt själv

Thomas Niegemann:

- Rom byggdes inte på en dag, ha tålmod och låt verksamheten växa i sin egen takt
- Ha gärna ett arbete vid sidan om som garanterar viss försörjning
- Undvik dyra lån, investera efterhand med hjälp av intjänade pengar
- Var noga vid rekrytering av ny personal. Det gäller framför allt personlighet – brister i utbildningen går alltid att komplettera

Conny Håkansson:

- Var ihärdig och uthållig, även en bra idé tar tid att få lönsam
- Förbered dig på att leva asketiskt, det underlättar att vara en överlevnadskonstnär
- Men framför allt: Om du har en bra idé, gör slag i saken!

idé att ta steget fullt ut.

– Sedan jag startade eget har jag alltid tyckt att det varit roligt att gå till jobbet. Arbetsplatsen har varit något kul, ett ställe där jag trivs.

– Om man har en bra idé och är beredd att ta allt extraarbete det innebär med ett eget företag, kontorsarbete på kvällar och helger och oron för att inte få ekonomin att gå ihop, då är det bara att satsa. Men man måste vara beredd på att gnetas på och leva snålt till en början.

TEXT & FOTO: GÖRAN ENGSTRÖM