

# Finansowe korzyści z suplementacji

Klinika Witaminowa to wciąż novum na polskim rynku medycznym. Niewielka konkurencja, ale przede wszystkim spora liczba zadowolonych klientów sprawiają, że inwestycja w ten biznes może okazać się strzałem w dziesiątkę.

## MARYLA PAŁASZ

Klinika Witaminowa to centrum medyczne zajmujące się wspomaganie leczenia i profilaktyką zdrowia. Placówka powstała w 2015 roku i jest pierwszą tego typu kliniką w Polsce. Klientom oferuje terapie podawane doustnie: leki, witaminy, minerały, aminokwasy oraz ozonoterapię i chelatację. Produkty podawane w tej właśnie formie, według franczyzodawcy, jako jedyne wchłaniają się w 100 proc., co powoduje, że organizm się oczyszcza, regeneruje, wzmacniania się odporność, niweluje stres, a nawet zmniejsza objawy depresji. Ale na tym nie koniec. Osoby, które szczególnie dbają o swoją urodę, również znajdą tu coś dla siebie, bo koktajle witaminowe umożliwiają redukcję cellulitu i sprzyjają wyszczupleniu sylwetki.

## BIZNES Z AMERYKI

Jak na pomysł otwarcia takiego biznesu wpadła Ewa Ingielewicz, założycielka Kliniki Witaminowej w Warszawie? – Doświadczenie, które zdobyłam w zakresie dietetyki i zdrowego odżywiania, utwierdziło mnie w przekonaniu, że to, jak się czujemy i wyglądamy, zależy nie tylko od tego, co jemy. Na własnym przykładzie dowiedziałam się, jak ważną rolę odgrywają w naszym życiu witaminy. Pomysł na stworzenie kliniki powstał cztery lata temu. Gdy mieszkałam w Stanach Zjednoczonych, pierwszy raz poznałam rodzaj takiej działalności. Sama korzystałam z usług tamtejszej

kliniki, dlatego uznałam, że sprowadzenie pomysłu do Polski może okazać się trafną decyzją. Od idei do realizacji minął rok. Zanim otworzyłam klinikę, przeprowadziłam badania rynku, sprawdziłam możliwości, dostępność produktów, znalazłam lekarzy, którzy byli gotowi zacząć współpracę z placówką. Musiałam się także dowiedzieć, czy ten pomysł spotka się z zainteresowaniem polskich klientów. Ponieważ kliniki witaminowe dobrze prosperują w Stanach Zjednoczonych, Niemczech i Wielkiej Brytanii, uznałam, że w Polsce będą miały także sporą szansę na sukces – stwierdza Ewa Ingielewicz.

## JAK TO DZIAŁA?

Kuracja zaczyna się od diagnostyki. Pacjenci Kliniki Witaminowej przechodzą cykl badań, które wykazują braki witaminowe w ich organizmach. Umożliwiają również wykrycie przyczyn chorób i dolegliwości. Następnym etapem jest konsultacja z lekarzem kliniki. Ten dopasowuje terapię witaminową do wieku, stanu zdrowia i stopnia aktywności fizycznej pacjenta.

Ewa Ingielewicz podkreśla, że zażywanie doustnych suplementów czasami nie przynosi rezultatów. Wtedy najlepszym rozwiązaniem są albo zastrzyki, albo właśnie kroplówki. Właścicielka zaznacza, że nie chce, by zabiegi oferowane w klinice były mylone z leczeniem. Celem kroplówek jest przede wszystkim profilaktyka zdrowotna. – Naszą klinikę odwiedzają klienci w różnym wieku, od 20. do 80. roku życia. Są to osoby zdrowe, które uprawiają regularnie sport, oraz te, które leczą się onkologicznie. Zainteresowani pytają także, czy dzieci również mogą przyjmować kroplówki witaminowe. My tego nie robimy. Akurat z dziećmi można spokojnie sobie poradzić, wprowadzając im odpowiednią dietę – zaznacza.

## ZDROWA KONKURENCJA

Cztery lata temu Klinika Witaminowa była jedyną tego typu placówką na rynku. Dziś sytuacja wygląda nieco inaczej. – Wyraźnie widzę wzrost zainteresowania tą formą terapii, ale wizja konkurencji w ogóle nas nie martwi – komentuje Ingielewicz. Właścicielka kliniki przyznaje, że pomysł z rozwojem placówek franczyzowych zrodził się właśnie dzięki klientom placówki. Obecnie centrum medyczne liczy jedną placówkę własną i siedem franczyzowych. Plany na przyszły rok



STOCK.ADOBE.COM, KLINIKA WITAMINOWA

## Miłośnicy medycyny

### Ewa Ingielewicz, właścicielka Kliniki Witaminowej w Warszawie

Chcę współpracować z kimś, kto kieruje się przede wszystkim pasją, a nie potrzebą zarobku. Szukamy osób z minimalnym doświadczeniem biznesowym. Niezwykle cenna jest wiedza lub chociażby zainteresowanie medycyną.

są również obiecujące. Klinika Witaminowa w 2019 roku prawdopodobnie powiększy się o 10 placówek franczyzowych. – Miesięcznie otrzymuję ok. 10 telefonów z pytaniem o możliwość współpracy. Oczywiście, nie każdy telefon kończy się finalizacją umowy. Chcę współpracować z kimś, kto kieruje się przede wszystkim pasją, a nie potrzebą zarobku. Szukamy osób z minimalnym doświadczeniem biznesowym. Niezwykle cenna jest wiedza lub chociażby zainteresowanie medycyną, dietetyką czy ratownictwem medycznym – informuje Ewa Ingielewicz.

Paweł Filipowicz założył własny punkt Kliniki Witaminowej w Krakowie, ponieważ jako klient placówki był bardzo zadowolony z jej usług. – Razem ze współnikiem wpadliśmy na pomysł założenia takiej kliniki, ponieważ sami do niej chodziliśmy. Kolega miał poważne problemy ze stawami po wypadku na nartach. Kroplówki okazały się pomocną metodą w powrocie do zdrowia. Właśnie wtedy narodził się pomysł otwarcia własnego oddziału. Rynek był otwarty na takie rozwiązania. Oczywiście, na samym początku obawialiśmy się tego przedsięwzięcia, ponieważ

nie mieliśmy doświadczenia w branży, a kwestie medyczne były dla nas zupełnym novum. Wcześniej zajmowałem się zupełnie czym innym, dlatego zaczynając swoją przygodę z kliniką, wolałem złączyć siły z osobą doświadczoną w tej materii. Ewa Ingielewicz pomaga nam na każdym etapie współpracy – mówi Paweł Filipowicz, który od dwóch miesięcy jest franczyzobiorcą Kliniki Witaminowej w Krakowie.

## FINANSE NA START

Przedsiębiorca stoi przed wyborem jednej z dwóch opcji współpracy: partnerstwa bądź franczyzy. Działając w systemie partnerskim, włącza usługi Kliniki Witaminowej do oferty swojej przychodni bądź gabinetu kosmetycznego. Jednocześnie dostaje pełną dowolność, co do wystroju wnętrza. Musi jedynie spełnić warunki narzucone przez sanepid, m.in. zainstalować w pomieszczeniu sprawną wentylację. Innym wymogom podlega franczyzobiorca. Urządza klinikę pod dyktando franczyzodawcy. Jego placówka funkcjonuje pod tą samą nazwą, co jednostka macierzysta. Franczyzobiorca jest zobowiązany do



## Pieniądze na start

Otwarcie Kliniki Witaminowej kosztuje około 35 tys. zł. Kwota obejmuje remont w niewielkim zakresie i opłatę partnerską, sięgającą 6 tys. zł.





## OTWIERAMY KLINIKĘ WITAMINOWĄ

### KOSZT INWESTYCJI:

- wyposażenie gabinetu:
- szafki: 15 tys. zł
- fotele: 20 tys. zł
- materiały reklamowe:
- ulotki: 500 zł
- strona internetowa: 2 tys. zł

**RAZEM: 37,5 tys. zł**

### KOSZTY MIESIĘCZNE

- wynajem lokalu: 5 tys. zł
- wynagrodzenie trojga pracowników: 10 tys. zł
- towar: 4 tys. zł

**Razem: 19 tys. zł**

### SPODZIEWANE PRZYCHODY MIESIĘCZNE

- 40 tys. zł

### SPODZIEWANE DOCHODY MIESIĘCZNE:

- 40 tys. zł minus 19 tys. zł

### DOCHÓD PRZED OPODATKOWANIEM:

**21 TYS. ZŁ** ★★

Przedstawione zestawienie jest jedynie przykładowe – sugerujemy wykonanie własnego biznesplanu do konkretnych warunków biznesowych.

► spełniania wymogów związanych z odpowiednimi dla działalności leczniczej przepisami, musi wykazać gotowość podjęcia współpracy z lekarzami, a także możliwość prowadzenia działalności pod własnym szyldem. Jednocześnie musi zaznaczyć w materiałach informacyjnych (cennikach, ulotkach, stronie internetowej) oraz w miejscu realizacji usługi (w formie niewielkiego szyldu), że usługa suplementacji realizowana jest w systemie partnerskim Kliniki Witaminowej.

Franczyzobiorca szuka sam lokalu, ale oczywiście franczyzodawca pomaga mu w wyborze najlepszej lokalizacji. Cała ścieżka od momentu znalezienia miejsca po otwarcie kliniki jest koordynowana przez franczyzodawcę. Pomieszczenie musi mieć co najmniej 60 m<sup>2</sup>. W środku znajdują się dwa gabinety, pokój socjalny, recepcja i łazienka dopasowana pod niepełnosprawnych. Koszty aranżacji wahają się w zależności od konkretnego miasta i lokalizacji przychodni. W przypadku nowego punktu właściciel może wydać na wstępie od 70 do 150 tys. zł. Kwotę przeznaczoną na remont i wyposażenie pomieszczenia oraz opłatę franczyzową w wysokości 10 tys. zł. System partnerski pociąga za sobą znaczne niższe wydatki. Otwarcie lokalu kosztuje około 35 tys. zł. Kwota obejmuje remont w niewielkim zakresie i opłatę partnerską, tym razem sięgającą 6 tys. zł. Pomysłodawcy Kliniki Witaminowej pobierają również stałą miesięczną opłatę franczyzową. Dla franczyzobiorcy wynosi 1 tys. zł, dla partnera – 1,5 tys. zł. Do pozostałych kosztów miesięcznych należy: czynsz, zakup preparatów, stałe opłaty i wynagrodzenie. W nowej przychodni pracują co najmniej trzy osoby: pielęgniarka, lekarz i recepcjonistka. Przychody placówek są bardzo zróżnicowane, obroty wynoszą zazwyczaj od 20 tys. do 40 tys. zł miesięcznie. – Zwrot z inwestycji następuje średnio po pół roku działalności – zapewnia Ewa Ingielewicz.

Otwarcie placówki medycznej, a co za tym idzie, cały korowód spraw urzędowych jest bardzo trudny do przebrnięcia. By skompletować dokumentację i napisać wymagane wnioski do Urzędu Marszałkowskiego i Wojewódzkiego, należy mieć sporą wiedzę na ten temat. – Ale na szczęście dzięki pomocy franczyzodawcy wszystko przebiegło sprawnie i bez większych problemów. Wyposażenie lokalu, wszystkie urządzenia oraz wymogi sanepidu zostały nam zapewnione. Również jeśli chodzi o reklamę nowej placówki,

nie musieliśmy się o nic martwić. Wszystkie materiały promocyjne zostały nam od razu przekazane, co ułatwiło i przyspieszyło kampanię reklamową placówki w naszym mieście – mówi Paweł Filipowicz. – Otwierając Klinikę Witaminową, należy mieć świadomość, że przepisy, które regulują pracę placówki, są bardzo skomplikowane. Niezbędne okazały się szkolenia. Franczyzodawca przekazuje nam niezbędną wiedzę na temat branży, ale i samych produktów. Niezwykle ważnym jest, by informacje na temat centrum medycznego i dostępnych terapii zdobywać także we własnym zakresie. Każdy właściciel takiej placówki musi czuć się swobodnie w temacie profilaktyki zdrowia – dodaje.

### SPECJALIŚCI OD ZDROWIA

Właścicielka Kliniki Witaminowej zwraca uwagę, że podstawowym problemem jest znalezienie lekarzy, którzy mogliby współpracować z placówką. – Branża medyczna nie jest łatwa. Na rynku mamy niedobór pielęgniarek i lekarzy. Jeżeli ktoś nie ma znajomości w środowisku medycznym, musi się przygotować na trudności. Czasami wystarczy choć jedna osoba z branży medycznej, by stworzyć sobie możliwości współpracy. Jak się okazuje, ten problem nie dotyczy tylko Polski, również za granicą mamy do czynienia z deficytem kadry medycznej – zaznacza Ingielewicz.

Niektórzy medycy reagują sceptycznie na pomysł związany ze współpracą z kliniką. Lekarze starszego pokolenia są szczególnie uprzedzeni do nowych rozwiązań medycznych. – Wszystkim im wtedy tłumaczę, że kroplówki witaminowe nie są metodą leczenia, a umiejętną profilaktyką zdrowia. Czym kierujemy się, szukając kadry medycznej? Oczywiście, przede wszystkim dla nas najważniejsze jest doświadczenie. Współpracuję z lekarzami, którzy mają praktykę lekarską w szpitalach. Nie zatrudniamy osób z przychodni, ponieważ zależy nam na osobach, które na co dzień mają do czynienia z kroplówkami. Wiedzą, co się podaje, jak pacjent może zareagować – tłumaczy Ingielewicz. – W jednej klinice zatrudniamy osiem osób. A średnio mamy miesięcznie 150 nowych pacjentów. Możemy śmiało przyznać, że liczba zainteresowanych ofertą centrum medycznego wciąż rośnie. Cena kroplówki jest uzależniona od tego, co jest podawane klientowi. Wlew trwa 30-60 minut.

KLINIKA WITAMINOWA

### NISZA DO ZAGOSPODAROWANIA

Kliniki Witaminowe nie są jeszcze bardzo popularne na rynku medycznym, ale branża z roku na rok cieszy się coraz większym zaufaniem wśród klientów, a także samych lekarzy. – Patrę optymistycznie na rozwój branży. Myślę, że w Polsce ten rynek będzie coraz większy. Ale jednocześnie sędzę, że Kliniki Witaminowe nigdy nie staną wyżej w rankingu popularności niż choćby salony kosmetyczne czy salony masażu. Powód? Wizyta w naszej placówce wiąże się z bólem. Kroplówki to zabiegi inwazyjne. Choć wlewy witaminowe bardzo dobrze wpływają na nasz organizm, to nie wiążą się one z czystą przyjemnością. Franczyzobiorca również zwraca uwagę na wzrost zainteresowania ofertą placówek. Kliniki właśnie przez nowatorskie podejście do leczenia sukcesywnie zdobywają popularność. – Niektórzy ludzie są bardzo zaskoczeni, że takie miejsce w ogóle istnieje na rynku. Klientów wciąż nam przybywa. Współpracujemy z pobliskim salonem urody. Wiele kobiet przychodzi do nas na uzupełnienie swoich zabiegów kosmetycznych kroplówkami. Po serii wlewów są bardzo zadowolone z efektów. Dzięki wysokiej jakości usług, informacje o placówce rozchodzą się drogą pantoflową. Średnio przyjmujemy sześć, siedem osób w ciągu dnia. W reklamie kliniki, niezwykle pomocne okazują się także media społecznościowe, Facebook czy Instagram – przekonuje Paweł Filipowicz.

Maryla Pałasz ■  
MPALASZ@FRANCHISING.PL

### Owocne sąsiedztwo

#### Paweł Filipowicz, franczyzobiorca Kliniki Witaminowej

Współpracujemy z pobliskim salonem urody. Wiele kobiet przychodzi do nas na uzupełnienie swoich zabiegów kosmetycznych kroplówkami. Po serii wlewów są bardzo zadowolone z efektów. Średnio przyjmujemy 6-7 osób w ciągu dnia.