



Företag: Beijer Anatomi

Ägare: Erik Beijer

Startade: 2002

Ort: Bollnäs

Verksamhet: Naprapati, massage, föreläsningar, illustrationer mm

Kontakt: 070-340 47 32

erik@beijeranatomi.se



Erik Beijer

Erik Beijer hjälper människor att inte ha ont i onödan

Vi öppnar dörren till Västra Stationsgatan 10, Hantverkshuset. Där möter Erik, ägare av Beijer Anatomi vid dörren och visar in oss i en stilren och fräsch lokal. En plats där företaget funnits sedan de flyttade verksamheten till Bollnäs från Stockholm.

- Vi hade precis fått barn och ville flytta ut från Stockholm. Min fru är från Bollnäs och mina föräldrar har sommarstuga i Delsbo. Så det blev naturligt att flytta hit, berättar Erik. Jag hittade lokalen på Hantverkshuset och tycker att det fungerat väldigt bra att bedriva företaget här.

Ett liv fritt från smärta

På hemsidan står det att målsättningen för Beijer Anatomi är att kunderna ska kunna leva ett liv fritt från onödig smärta. - Ja, jag hjälper alla människor att inte ha ont i onödan. Naprapati som är vår huvudsakliga verksamhet förebygger och behandlar funktionsrubbingar och smärttillstånd i rörelse- och stödorganen. Den vanligaste åkomman är ländryggsproblem. Men jag behandlar allt, från fotleder, knän, armbågar, axlar mm. Jag hjälper till att minska människors värk som inte är vävnadsrelaterat eller sjukdomsbaserat. Förutom naprapatbehandlingar erbjuder vi massage, föreläsningar mm.

Kunder

Vilka är det som besöker er, går det att beskriva en standardkund? - Kunderna varierar, kvinnor och män från 10 år upp till 90 år. Potentiella kundunderlaget är stort. De som har ont eller de som kommer få ont. En beskrivning som passar in på nästan alla människor. En normal dag behandlar jag 6-8 personer. Men det finns utrymme att ta emot fler.

Hur hittar kunderna till er?

- Mycket av försäljningen är via befintliga kunder som pratar med vänner och bekanta och rekommenderar oss. Marknadsföringen sker via sociala medier. Jag brukar fråga våra kunder hur de hittat till oss, mer än 99% svarar via rekommendationer, Google, Facebook och Instagram.

Varierat arbete

Utöver att ta emot besökande kunder för behandlingar så pendlar Erik till Falun en dag i veckan för att arbeta på Lugnets fysiocenter, dessutom utbildar han tillsammans med Axelssons PT utbildning, privata tränare. En yrkesgrupp som växer lavinartat.

Denna mångsidighet belyser enligt Erik skillnaden på att driva företag i Bollnäs kontra Stockholm.

- I Stockholm går det ut på att hitta sin nisch och bli bäst på den.

” I Bollnäs är det mer framgångsrik att vara bred i sin verksamhet. ”

- I Stockholm gäller det att skrika högst och synas mest. I Bollnäs handlar det mer om att arbeta långsiktigt och bygga relationer.

Företagets början

Företaget Beijer anatomi tog sin början på en massagekurs i slutet av 90-talet. Erik som precis utbildat sig och börjat arbeta som idrottslärare gick en helgkurs i massage. På kursen träffade han en naprapat som väckte intresset för naprapati. Erik flyttade från Örebro till Stockholm och började utbilda sig till Naprapat.

- Jag har inte ångrat mig. Förutsättningarna för att bedriva skolgymnastik hade förändrats och jag kände att antingen kommer jag bli utbränd eller blasé. Inget av det passar mig så jag hoppade med glädje på möjligheten att byta yrkesbana och hittade rätt inom naprapatin.

Eget företag

Varför startade du företag istället för att ta anställning?

- När jag var färdigutbildad var naprapati inte lika stort som det är nu och de företag som var verksamma anställde inte. För mig var alternativet att starta eget företag. I efterhand var det bästa alternativet för mig. Jag trivs med att vara egen företagare.

” Att få arbeta helt efter mina egna bedömningar och lägga den tid och energi som behövs utan att någon står och bestämmer hur arbetet ska genomföras. ”

Småbarnsår och pandemi

2015 öppnade Beijer anatomi upp dörrarna i Bollnäs. Första åren kallar Erik småbarns-åren då familjen prioriterades. När dessa var över etablerade sig Erik och byggde upp kapital för expansion. Då slog pandemin till. - Pandemin ledde till att stor del av marknaden försvann och osäkerheten hämmade. - Jag tappade direkt en tredje del av patientunderlaget. Men framför allt var det osäkerheten som hämmade. Tanken jag hade och som fortfarande är min vision för Beijer anatomi är att skapa en patientcentrerad multimodal mottagningsenhet, berättar Erik. Där fysioterapeut, samtals-terapeut, läkare, sjukgymnast, personlig tränare mm ska finnas under samma tag i en paraplyorganisation.

Vi avslutar pratstunden med att fråga om tips till de som funderar på att starta företag.

- Börja smått men ha en utstakad plan och vision för framtiden. Så att man är beredd när tillfälle och möjligheter uppstår.

Vi tackar Erik för en trevlig intervju och önskar lycka till i framtiden.