

19./20. Dezember 2008



Gesundheit in Gelfläschchen: Helmut Schick, Gründer Schick Medical und anderen Unternehmen.

Fotos: Markus Peiker

Gesundheit ist alles

... sagt Helmut Schick, und hat mehrere Unternehmen gegründet

Von Markus Peiker

ROTTWEIL – Vom Möbel- zum Gesundheitsunternehmer. Der Werdegang von Helmut Schick mit seinem noch recht jungen Unternehmen „Schick-Medical“ ist doch sehr ungewöhnlich.



Von Möbeln zur Medizin: Schicks Firmen.

Wer mit dem 45-jährigen Helmut Schick spricht, wird aber schnell davon überzeugt, dass der Unternehmer in seinem neuen Tätigkeitsfeld seine Erfüllung gefunden hat. Seit 2005 gibt es die Firma Schick-Medical, die sich im medizinischen Umfeld bewegt.

In der Firmenzentrale auf dem Wall fällt die Symbiose der schicken Einrichtung, die Schick als langjähriger Einrichtungsprofi natürlich mit Hingabe gewidmet hat, und den fernöstlichen, beruhigenden Klängen und angenehmen Düften, die vor Ort vorherrschen, sofort in Auge, Ohr und Nase.

Der Aufhänger für den Unternehmer waren seine langjährigen Kontakte als Einkäufer der Firma „Wohn-Schick“ im asiatischen Raum. „Da fand ich den Zugang zu gesundheitlichen Konzepten. Asiaten stellen die Gesundheit als höchstes Gut über alles andere. Und für die Erhaltung dieser sind sie auch bereit, viel zu tun“, erzählt Schick. Und so war für ihn schnell klar, dass der Einzelne für seinen Gesundheitszustand auch selbst viel tun kann.

Zusammen mit dem Arzt Dr. Helmut Christ, Spezialist bei dermatologischen Erkrankungen, und begleitet von einigen Forschungsprojekten der Universität Tübingen, ging es nun an den wissenschaftlichen Unterbau. Schick hatte festgestellt, dass gerade Patienten mit Neurodermitis, starker Akne und anderen Hauterkrankungen bei vielen Allgemeinmedizinern mit Cortison behandelt wurden, sich dann aber kein langfristiger Erfolg einstellte. Die Reinigung aus dem Inneren heraus und die

Änderung der äußeren Lebensbedingungen des betroffenen Menschen waren für Schick die Ansatzpunkte für seine Unternehmens-Entwicklung.

Schick und Christ entwickelten eine spezielle Behandlungsmethodik. Ein Gerät, kurz GIVUS genannt als Abkürzung für „GenImpuls-Verfahren mit UltraSchall“, massiert dabei auf Naturbasis entwickelte Gels mittels Vibration in die Haut ein. „Dabei wird neue Zellenergie aufgebaut und der Selbstheilungsprozess der Haut unterstützt“, erklärt Schick. So könnten defekte Zellen neu aufgebaut werden. „Im Zusammenwirken mit auf die Bedürfnisse des einzelnen Menschen zugeschnittener Ernährung und dem Einzelnen angemessener Bewegung, kristallisierten sich schon nach wenigen Wochen und Behandlungen sichtliche Erfolge bei den betroffenen Patienten heraus, stellt der 45-jährige Unternehmer fest.

So sieht sich Schick mit seinen Unternehmen auf dem richtigen Weg: „Unsere Behandlungsmethode hilft, diese genetisch angelegten Hautkrankheiten in den Griff zu bekommen. Ohne psychische Belastungen für den Patienten, ohne gesundheitliche Auswirkungen, wie sie beispielsweise Behandlungen mit Cortison verursachen, und ohne gesellschaftliche Folgen wie zum Beispiel das Unvermögen, an Beruf und Leben teilzuhaben, weil sich viele dieser Menschen immer mehr aus dem gesellschaftlichen Bereich zurückziehen“, erklärt Helmut Schick.

Der ehemalige Möbel-Einkäufer hat mehrere Unternehmen gegründet, die wichtigs-

ten sind die „Schick Medical GmbH“, die sich der dermatologischen, orthopädischen und präventiven Maßnahmen verschrieben hat, und die „Schick Beauty AG“, die sich mit Hautpflegekonzepten auseinandersetzt. Daneben gibt es noch eine Holding und eine Verwaltungs-GmbH.

Interessierten bietet Schick jeden Dienstag (ab 19 Uhr) in den Räumlichkeiten des Unternehmens in Rottweil, Auf dem Wall 29, diverse Informationsveranstaltungen.

Schick jedenfalls ist von seiner Behandlungsmethode überzeugt – und gibt sich als der Jung-Unternehmer, der er ist, zuversichtlich. „Wir haben unsere Geräte und Behandlungsmethoden in vielen Teilen Europas und in Asien vorgestellt und viele positive Reaktionen bekommen“, so Schick. In Deutschland sind diverse Gesundheitszentren geplant, in denen Geräte und Behandlungsmethodik vorgestellt werden sollen. „Wir arbeiten auch mit Ärzten zusammen, die selbst unseren Geräte anwenden, sind aber auch bereit, bei Bedarf, mit Fachkräften von uns, etwa vor Ort in den Praxen die Behandlungen vorzunehmen“, so der Rottweiler Unternehmer. Er setzt einerseits auf Mund-zu-Mund-Propaganda der Patienten, andererseits aber auch auf einen Außendienst, der stetig weiterentwickelt werde.

Schick sieht sich dabei nicht nur als Unternehmer, der nach zweieinhalb Jahren Investition nun ans Geldverdienen denkt. Er hält es auch mit einem fernöstlichen Sprichwort: „Reichtum ist viel. Zufriedenheit ist mehr. Gesundheit ist alles.“

Wirtschaft

„IT & Business“ zielt auf den Mittelstand

Von Johannes Dürr

Die traditionsreiche Fachmesse „Systems“ in München ist nicht mehr. Und während die Veranstalter in München ihr Glück mit einer Folgeveranstaltung versuchen, müht sich auch die Messe Stuttgart, der Computerbranche eine neue Heimat im Südwesten zu bieten. Eine kurzfristig anberaumte Pressekonferenz in Stuttgart verrät: Die „IT & Business – Fachmesse für Software, Infrastruktur & IT-Services“ soll es richten, die vom 6.-8. Oktober 2009 immerhin mit Unterstützung des VDMA-Fachverbands Software an den Start geht.

Während die CeBIT-Macher in Hannover große Verunsicherung bei ihren Ausstellern ausmachen und sich auf sinkende Zahlen einstellen, erwartet Stuttgarts Messechef Ulrich Kromer über 200 Aussteller und 5-7000 Besucher in den eigenen Hallen. Zum Vergleich: Nach München kamen vor gut einem Monat mehr als 1000 Aussteller und rund 39.000 Besucher.

Bislang war in Stuttgart für das kommende Frühjahr die „BITExpo“ eines Karlsruher Gastveranstalters angekündigt, die nun mit den 80 bereits angemeldeten Unternehmen in der neuen Messe aufgehen soll. Der Fachverband Software steuert zur künftig jährlich geplanten Veranstaltung seine eigene PPS-Hausmesse bei.

Als Trumpf gegenüber der Systems-Nachfolgeveranstaltung „discuss and discover“ (20.-22. Oktober 2009) in München werben die Stuttgarter vor allem Standortvorteile sowie die eigene Konzeptstärke mit Fokus auf Unternehmenssoftware und den Mittelstand. Eine Aussage, die die anwesenden Fachjournalisten mit vielen Fragen quittieren, verrät doch die Messenomenklatur – unterteilt in Unternehmenssoftware, IT gestützte Geschäftsprozesse, System-Integration, Infrastruktur und IT-Services – eine beeindruckende Spannweite an Themen.

Ob hier eine „Bereinigung der Messelandschaft“ stattfindet, wie auf der Pressekonferenz in Stuttgart am Freitag verkündet, oder sich auf dem enger werdenden Messemarkt wieder einmal zwei Veranstalter um ein Thema raufen, sei dahingestellt – für Aussteller und Besucher aus dem Kreis Rottweil ist zumindest die kurze Anfahrt attraktiv.