

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Der steinige Weg zum Wohlbefinden

Dietlinde und Rainer Haverkamp suchen Erfolgsnischen für ihre Gesundheitsmatte



Foto: Michael Haury

Cellform ist ein mittelständischer Kunststoffverarbeiter in Hinwil bei Zürich. Seine Spezialität liegt in der Beschäftigung mit Polyurethanen. Abnehmer sind vielfach andere Industriebetriebe, etwa im Maschinenbau, in der Medizintechnik und der Automobilwirtschaft. Die Herstellung einer Noppenmatte im Lohnauftrag läuft am Rande mit. Für zwei Deutsche ist indes die dunkelblaue Matte Beruf und Berufung. Dietlinde und Rainer Haverkamp betreiben die Firma Gofit und nennen ihr Produkt „die Gesundheitsinnovation aus der Schweiz“. Dies bedeutet zunächst nichts anderes als Gehen wie an einem Kiesstrand. Man kennt es aus zahlreichen Gesprächen: Für den zivilisationsgeschädigten Menschen stellt dies die Rückkehr zu einer naturnahen Bewegung dar. Für die Haverkamps ist die Matte mehr, nämlich eine Art Inbegriff der Gesundheitsförderung.

Die Überzeugung zum Geschäft zu machen bewegte das Ehepaar schon lange. Als Fotograf war der heute Sechundsiebzighnjährige nicht vom Fach, aber Dietlinde Haverkamp hatte eine Ausbildung als Masseurin absolviert, weiß besonders über Fußreflexzonenmassage, Bescheid und kennt sich daher im menschlichen Bewegungsinstrument aus. Das Laufen über Kies erschien ihr ideal, das Treten auf einer Matte aus Kunststoff sollte ihm gleichkommen. 2001 lag ein Prototyp vor und errang auf der Gesundheitsinnovationsmesse in Brüssel auch sogleich eine Goldmedaille, berichtet die Fünfundfünzigjährige. Alles sah nach einem Selbstläufer aus, die Matte schien ein Erfolgsmodell zu sein. „Das war unser Verderben“, meint Dietlinde Haverkamp rückblickend. Erst entpuppte sich der Hersteller in Kroatien als Fehlschlag, dann fand sich

jetzt glauben sich die nicht mehr jugendlichen Gründer auf gutem Weg. Die Zusammenarbeit mit Cellform entwickelt sich zufriedenstellend, wie die Beteiligten sagen. Dietlinde und Rainer Haverkamp, vor zwölf Jahren aus Dortmund in die Schweiz emigriert, wohnen in Graubünden, vertreiben die Matten aber von Lustenau am österreichischen Teil des Bodensees aus. 129 Euro kostet die Matte, Ärzte und Apotheker, welche den Wohlfühl-Kies auf Kunststoff-Basis vertreiben, erhalten einen Rabatt. Rund 800 Matten sind im vergangenen Jahr an private Kunden verkauft worden, berichtet Rainer Haverkamp, und erstmals wurde etwas verdient. Und das laufende Jahr habe sich sehr gut angelassen.

„Langsam kommen wir vom Klimkenputzen weg“, meinen die Haverkamps. Gofit ist gleichwohl immer noch ein Zwei-Personen-Betrieb. „Wir sind Entwickler, Werber, Packer und Fahrer“, sagt Frau Haverkamp. Aber das Interesse an ih-

rem Produkt wachse, auch die Schmerzliga und das Grüne Kreuz hätten schon bei ihnen angefragt. Der Preis klinge zwar zunächst nicht besonders günstig. Aber die Investition relativiere sich, wenn man bedenke, dass zum Beispiel eine manuelle Fußreflexzonenmassage in der Schweiz umgerechnet 40 bis 50 Euro koste. Die Matte ist praktisch verschleißfest, das Problem in der Herstellung bestand darin, einen kompakten Kunststoff zu produzieren, der zugleich hautfreundlich ist. Gibt es Reklamationen? Höchstens sehr vereinzelt und dann wegen Transportschäden.

Zur Untermauerung der von ihnen behaupteten Gesundheitsbefehle legen die Haverkamps zahlreiche ärztliche Einschätzungen und Dankschreiben von Kunden vor. Da ist dann die Rede von Lindungen bei einer ganzen Palette von Krankheiten, sei es Arthrose, Diabetes, Bluthochdruck oder Reizdarm. Vielleicht

versetzt auch in diesem Fall allein der

Glaube Berge. Realitätsnah klingt in jedem Fall jene ärztliche Stellungnahme, nach der durch Gofit neben der Steigerung des Wohlbefindens ähnlich wie nach einem Strandspaziergang auf Kies messbare körperliche Reaktionen mit Besserung einer Vielzahl von Krankheitsbildern möglich seien.

Entsprechend schreibt eine Einundsiebzigjährige aus Berlin: „... und fühle mich innerlich gestärkt und viel wohler, weniger müde und kraftvoller.“ Und eine Marketing-Fachfrau aus Frankfurt, die unter Verspannungen der Nackenmuskulatur leidet, äußert: „Wenn ich jetzt merke, dass ich mit leichten Kopfschmerzen oder Nackenschmerzen aufwache, dann gehe ich sofort auf die Matte, und die Schmerzen gehen weg. Ob bloßes Wohlbefinden oder wirkliche Gesunderung, das Paar mit der Gesundheitsmatte ist von seiner Mission überzeugt. Und dies ist wohl die wichtigste Voraussetzung für geschäftlichen Erfolg.“

JÜRGEN DUNSCH

Die Gründer

kein Nachfolger in Deutschland – aus Qualitätsgründen, wie Haverkamp sagt. Erst 2008 kamen langsam eine Produktion und ein Verkauf in Gang. Doch dann verflingen sich die immer noch hoffnungsfrohen Unternehmensgründer nach eigenen Worten in den Armen eines schätzlichen Treuhänders. Das Unternehmen stockte, ehe sie richtig loslegen konnten, die Firma musste gewechselt werden. Bis dahin hatten die Haverkamps nichts verdient – sondern nur investiert.