

AKTUELLE NETZWERKINFOS:

INTERVIEW

Medical Active, Markus Rauluk mit Tobias Mielke, HALL OF SPORTS, GRÖMITZ:

„Leidenschaft für Gesundheit durch Bewegung“

Wer von den Urgesteinen unserer Branche kann sich nicht dran erinnern, wie er oder einer seiner Weggefährten mit einer guten Idee, einer Schubkarre voll Mut und einem ganzen Sack voll Leidenschaft den Mietvertrag für die erste größere Garage oder Halle unterschrieben hat, um seinen Lebenstraum zu realisieren, ein Fitnessstudio zu eröffnen? Ja, das waren noch Zeiten... wird sich manch einer erinnern.

Heute, wo Banken, Immobilienunternehmer, Investoren oder andere Geldgeber oftmals unabdingbar für die Realisierung eines neuen Fitnessprojektes eine Rolle spielen, geht das alles nicht mehr so einfach...

Naja...das dachte ich auch - bis ich Tobias Mielke kennengelernt habe, der hemdsärmelig und voller Leidenschaft, aber ohne nennenswertes Budget eine ehemalige Tennishalle angemietet hat. Sein ein einziges Kapital:

„Leidenschaft für Gesundheit durch Bewegung.“



im Bild: Markus Rauluk (Medical Active) & Tobias Mielke (Hall of Sports)



M. R.: Lieber Tobias, als wir uns 2014 kennengelernt haben, warst Du gerade seit ein paar wenigen Wochen Unternehmer. Ich war fasziniert von Deinem Mut, war doch die Ausstattung Deines Clubs zum Start recht bescheiden und auf das Minimum reduziert, zumindest im Vergleich mit den Clubs, die ich sonst so kenne. Aber es lag trotz begrenzter Möglichkeiten eine richtige Aufbruchstimmung in der Luft, die auch mich sofort gefesselt hat.

Immer, wenn wir uns dann mal getroffen oder einfach nur telefoniert haben, bist Du voll geladen mit positiver Energie, also richtig gut drauf und hast meistens auch wieder eine Erfolgsmeldung zu verkünden. Grund genug, Dich heute einmal kurz im Medical Active Netzwerk vorzustellen. Fangen wir direkt mit Deiner „Vorgeschichte“ an! Was hast du vorher gemacht und wie kam es dann zur Gründung von „HALL OF SPORTS“?



T. M.: Ich habe in einer Physiotherapiepraxis gearbeitet und so wie Du es auch immer ansprichst, zu wenig Zeit für meine Patienten gehabt. Ich fühlte mich in meinen Möglichkeiten extrem eingeschränkt, insbesondere weil ich nur dann richtig eindrucksvolle Erfolge mit ein paar wenigen Patienten hatte, wenn diese über die normale Therapiezeit hinaus 1:1 mit mir an ihren Problemen weitergearbeitet, sprich, Zeit investiert haben.

Durch glückliche Umstände konnte ich dann über diese damalige Tennis-, Squash- und Badmintonhalle verhandeln, die etwas in die Jahre gekommen war. Wir haben sie dann tatsächlich mit geringsten Investitionen und zum Teil gebrauchten Geräten zu einem Dreh- und Angelpunkt für Fitness- und Gesundheit umfunktioniert.

EDITORIAL:

Liebe Medical Active Partner,

herzlich Willkommen im wachsenden Gesundheits- und Qualitätsnetzwerk von Medical Active!

INTERNATIONALE VERNETZUNG

Die Hotellerie hat einen sehr eigenen Stellenwert bei Medical Active und war zunächst gar nicht in unserem Fokus. Aber es bestärkt uns natürlich, wenn wir mit Medical Active auch Hotels erreichen und sogar international überzeugen.

Sehr strategisch ausgebildete Manager der gehobenen und der Luxus-hotellerie, die innerhalb dieser Hotels große Fitnessclubs leiten wie z.B. in Dubai, reflektieren positiv auf Medical Active. Sie bestätigen den Sinn darin, mit einem präzisen Markenimpuls Zielgruppen besser zu erreichen, denn auch Hotels richten sich immer öfter auf eine gesundheitsorientierte Zielgruppe aus.

Eine fast schon lustige Anekdote eines Hotelmanagers auf den Malediven, der die Zielgruppenstrategie anschaulich auf den Punkt bringt war sinngemäß der Satz: „Früher kamen die Gäste, tranken bis in die Nacht Mojito und buchten am nächsten Tag eine Lomi-Lomi Massage zum Relaxen, heute geht die Tendenz zu gesundem Wasser, Ingwertee und Smoothie, und am nächsten Tag wird dann eher gezielt die Rückenmassage oder die Osteopathie-Stunde besucht.“

Internationale Manager und Ärzte befürworten die Stärkung der eigenen Positionierung durch Markeneinbindung von Medical Active - sicher ein weiteres Indiz für jeden Medical Partner, die Außenwahrnehmung der eigenen Positionierung im lokalen Markt kritisch zu hinterfragen und nicht zu unterschätzen.



Herzlichen Gruß

Markus Rauluk
Geschäftsführer

AKTUELLE NETZWERKINFOS:

M. R.: Dein Mut hat mich damals wirklich beeindruckt. Welche Rolle haben für Dich die Impulse von Medical Active gespielt?

T. M.: Am Anfang der Selbständigkeit hat man eine Menge von Baustellen zu bewältigen, die ich vorher so auch nicht kannte. Sicher habe ich auch öfter mal kurz gezweifelt, ob all die Entscheidungen richtig waren.

Dein Satz: Wir helfen Dir dabei, Deine PS besser auf die Straße zu bringen, sprich in meinem Fall meine Gesundheitskompetenz optimiert in meinen lokalen Zielgruppenmarkt und zu weiteren Kooperationspartnern zu transportieren, hat es auf den Punkt gebracht. Die Impulse, Argumente und Empfehlungen für die Vorgehensweisen habe ich 1:1 umgesetzt und bin konsequent meinen Weg gegangen. Heute weiß in unserer Region jeder wer wir sind und was wir tun. Hierbei hat mir bei der Außendarstellung auch die Einbindung des Medical Active LOGOs als zertifizierter Partner geholfen. Der direkte Draht zu ausgesuchten Ärzten funktioniert sehr gut. Mit der DAK Nord starten wir in Kürze sogar ein Pilotprojekt zur Primär Prävention. Außerdem konnte ich qualifizierte Medical Active Netzwerkkontakte zum Austausch nutzen.



v.l.n.r.: Markus Rauluk (Medical Active), Tobias Mielke (Hall of Sports), Niels Neidhardt (Medico Fitness Lounge)

M. R.: Vielen Dank, dass freut mich natürlich! Trotzdem, eine kaum errechenbare Fluktuation, 2/3 Frauenanteil, hohe Zufriedenheit und eine tolle Weiterempfehlungsquote. Wie erklärst Du Dir diesen Erfolg?

T. M.: In einem Satz: Ich liebe und lebe was ich tue... und ich liebe es, Menschen zu helfen. Darüberhinaus: Wir pflegen einen extrem persönlichen Bezug zu unseren Mitgliedern. Wir probieren Trends selbst aus bevor wir entscheiden, was unseren Mitgliedern gefallen könnte. Unsere vielfältigen Kurse erklären ein wenig den hohen Frauenanteil. Ein großer Fun-Faktor ist unsere unser FIFA zertifizierter Indoor Fußballplatz mit Kunstrasen in unser Indoor Arena mit Cabrio Dach.

INTERNATIONALE VERNETZUNG



mit Patrick Both - Qasr al Sarab - Abu Dhabi



mit „Medical Helicopter“ - Qasr al Sarab - Abu Dhabi



mit Patrick Both & Trainer - Qasr al Sarab Abu Dhabi



Aussicht - Qasr al Sarab - Abu Dhabi



mit Heinz Trautmann - Robinsonclub Maldives



mit Matthias Schweikl - Bergknappenhof - Bodenmais

Ausgabe 2016/08+09

AKTUELLE NETZWERKINFOS:



Hotel Jumeirah Al Qasr - Dubai



mit Matthew (GM) - Fitness, Jumeirah Al Qasr - Dubai



mit Matthew .. - Talise Spa, Jumeirah Al Qasr - Dubai



mit Walter Pint & Holger Reinshagen, RC Mallorca



mit Dr. A.Leonhard - 2 Facharztzentren + Augenklinik - Mallorca



mit Sandra Zanetti - Kitzbühel Country Club

Was haben Medical Partner von unseren Hotelkontakten?

Natürlich nutzen wir unsere Kontakte für unsere Studios / Gesundheitszentren und erkundigen uns nach Upgrades oder speziellen Angeboten und Tarifen, ob Wellness im Bayerischen Wald, eine Tagung in Österreich, ein besonderes Ambiente in Abu Dhabi oder Dubai, Abtauchen auf den Malediven oder aktiv erholen direkt „vor unserer Haustür“, zum Beispiel im Robinson Club Mallorca. Krank im Urlaub? Auch bei Terminanfragen bei einem unserer seriösen Ärztepartner sind wir gerne behilflich.

Sprechen Sie uns jederzeit an oder schicken Sie uns eine Mail an: verwaltung@medical-active.net

NETZWERKSPECIAL:

BODYMEDIA

Das Fachmagazin BODYMEDIA lädt Studioinhaber und -leiter zum neuen Eventkonzept BODYMEDIA Innovation Days 2016 ein. 15 Hersteller präsentieren 15 innovative Produkte in nur 15-minütigen Vorträgen und das alles kostet für Club-Betreiber nur 15 €. Zudem wird ein Key-Note Vortrag der Experten Dan Samek und Thomas Kämmerling zu Persönlichkeitsentwicklung und Vertrieb geboten.

Die Teilnehmerzahl ist auf nur 100 Teilnehmer begrenzt!

Für die ersten 15 TN aus dem Medical Active Netzwerk übernimmt Medical Active die Gebühr - einfach anmelden, Namen und Clubadresse nennen.

Hier geht es zur Anmeldung für die BODYMEDIA Innovation Days 2016:

http://www.bodymedia.de/fileadmin/user_upload/temp/_bmid_2016_anmeldeformular_clubs.pdf

AKTUELLE TERMINE:

⇒ BODYMEDIA Innovation-Days

- 30.09.2016 - Berlin
- 07.10.2016 - Baden-Baden
- 14.10.2016 - Köln
- 21.10.2016 - München
- 28.10.2016 - Hamburg

