



## Medical Active Pressemitteilung:

Wochenblatt Landshut / im Juli 2014

26 " www.wochenblatt.de 30. Juli 2014

### Mit Fitness und Gesundheit international auf Erfolgskurs

**Landshuter Markus Rauluk entdeckt Marktlücke und baut Netzwerk auf**

Von Alexander Schmid

**Landshut.** Vor Jahren hatte der Wahl-Landshuter Markus Rauluk eine geniale Idee, mit der er sich Ende 2012 selbstständig gemacht hat: ein Netzwerk für die Gesundheit. Fitnessstudios, Ärzte und seit Neuestem auch die Hotelbranche sollen Hand in Hand arbeiten. Eine Idee, die auf immer größeres Interesse stößt.

„Wir haben die meisten Partner in Deutschland, Schweiz und Österreich“, so der Mann hinter „Medical Active“, der den größten Teil seiner Erfahrung in der Fitness- und Gesundheitsbranche als Manager bei einem Unternehmen mit Hauptsitz in London gemacht hat. Der Gedanke hinter dem Konzept ist ganz einfach: Wer Sport treibt, wird weniger häufig krank. Voraussetzung ist, dass Sport so betrieben wird, dass er auch wirklich gesund ist und nicht schadet. Dazu braucht man fachmedizinisches Know-how. Hier setzt Medical Active inter-

national an. Wir unterstützen die Vernetzung unserer Partner mit Medizinern, Physiotherapeuten, qualifizierten Trainern, aber auch Apotheken, Heilpraktikern und Burnout-Coaches.“

Es hört sich erst einmal kompliziert an, wenn Rauluk von „Imagegewinnen und Synergien“ spricht. Das Prinzip hinter seiner Geschäftsidee ist aber ganz einfach. Der gesundheitsbewusste Mensch, also der potenzielle Besucher eines Fitnessstudios, bekommt eine professionelle Betreuung, die Hand in Hand mit Fachmedizinern und Gesundheitsexperten arbeiten.

#### Zusammenarbeit von Ärzten und Sportstudios

„Medical Active Partner stellen sicher, dass die Beratung und Betreuung der Kunden auf Wunsch durch Mitarbeiter oder Kooperationspartner (zum Beispiel Ärzten oder Physiotherapeuten) gewährleistet wird“, so Rauluk. „Ärzte setzen auf den Präventionsgedanken und ermuntern Patienten zu mehr Eigenverantwortung, zum Beispiel durch modernes, Stoffwechsel aktivierendes Gesundheitstraining.“ Vereinfacht gesagt, es profitieren alle: Der Mediziner,

weil er einen Imagegewinn durch die Partnerschaft ausgesuchter Sportstudios hat und neue Patienten erreicht, die Sportstudios, weil sie mit einer professionellen Betreuung punkten können und natürlich von dem Trend, durch Sport die Gesundheit zu fördern, profitieren. Vor allem aber profitiert der Besucher eines Fitnessstudios selbst, der sich sicher sein kann, in guten Händen zu sein.

Rauluk formuliert sein Ziel so: „Wir wollen die Patienten zu regelmäßigen, gesundheitsorientierten, sportlichen Aktivitäten motivieren und Mitgliedern und Gästen eine effiziente gesundheitliche Beratung durch qualifizierte Mitarbeiter, ausgesuchte Ärzte und Therapeuten zukommen lassen.“

#### Netzwerk mittlerweile auch im Ausland

Das Netzwerk wächst immer stärker und ist jetzt auch im Ausland angekommen. Mittlerweile haben auch die ersten großen Hotels den Gesundheitsaspekt entdeckt und sind an Kooperationen interessiert, wie zum Beispiel das exklusive Desert Resort „Qasr Al Sarab in Abu Dhabi“ (Vereinigte Arabi-



Mittlerweile ist Markus Rauluk (li.) auch international aktiv. Unter anderem arbeitet er mit dem „Qasr Al Sarab“ zusammen. Das Resort, das 200 Kilometer abseits von Abu Dhabi liegt, wird von dem dortigen Generalmanager Patrick Both (re.) geleitet.

sche Emirate), das den Hotelgästen sogar einen Medical Helikopter Service für medizinische Transfers zur Verfügung stellen.

Die Fitness- und Wellness-Branche ist mittlerweile ein gewaltiger Markt. Auch die Scheichs haben erkannt, dass

man in Luxushotels an dem Thema nicht vorbei kommt. Rauluks Geschäftsidee füllt eine Nische in diesem Markt aus.