

MedLife intră pe segmentul de wellness și anunță semnarea achiziției pentru sălile de fitness Sweat Concept

- *MedLife achiziționează pachetul majoritar din acțiunile rețelei Sweat Concept și intră, astfel, pe un nou segment de business, care completează serviciile medicale de diagnostic și tratament oferite la nivel național.*
- *Pandemia Covid 19 a dovedit mai mult ca niciodată faptul că monitorizarea sănătății, mișcarea, sportul și o nutriție corectă sunt instrumentele cele mai bune pentru apărarea sănătății noastre, înainte de tratamente și vaccinuri*
- *România trebuie să intre în secolul 21 și să acorde facilități fiscale populației care își dorește să se mențină sănătoasă, contribuind astfel și la degrevarea Fondului Național de Sănătate*
- *Sweat reprezintă cel mai nou concept de săli de fitness din România, construit pe nevoile clienților, unde poți avea acces la echipamente premium și la programări personalizate de antrenament*
- *Sweat se va dezvolta accelerat în următorii ani în toată țara având ambiția de a deveni liderul acestor servicii. Abonații MedLife vor beneficia în scurt timp de facilități noi privind accesul la serviciile Sweat Concept.*

București, 4 Iulie 2022 – MedLife, liderul pieței de servicii medicale private din România anunță un nou parteneriat de amploare, ca urmare a semnării achiziției pachetului majoritar din cadrul Sweat Concept. Tranzacția marchează intrarea pe o nouă linie de business, cea de wellness, care vine în completarea serviciilor medicale complexe oferite la nivel național.

Sweat reprezintă cel mai nou concept de săli de fitness din România ce integrează soluții complete pentru toate obiectivele utilizatorului, oricare ar fi acestea: scădere în greutate, relaxare, tonifiere musculară sau pregătirea pentru o competiție sportivă. În acest moment, rețeaua cuprinde 4 locații în București dotate cu echipamente și tehnologii premium, furnizate de Matrix, lider global în echipamente de fitness. Totodată, fiecare unitate este dotată cu console inteligente care permit contorizarea și afisarea repetărilor, timpul de activitate și timpul de odihnă pentru o experiență de antrenament completă. Printre alte dispozitive de avangardă se numără: **Sweat Workout Tracking** o aplicație care permite utilizatorului să îți monitorizezi parcurcul activității sale de antrenament, indiferent de locația aleasă sau programele pe care le-a urmat sau **My Zone**, o aplicație care îți dă feedback în timp real în timpul antrenamentelor cu ajutorul centurii cu același nume care se poate achiziționa de la recepție. Adicional aparatului și dispozitivelor performante, sălile Sweat sunt amenajate cu zone de relaxare, saune bio, zona de training funcțional sau terase spațioase unde sunt susținute programe de antrenament în aer liber, unice ca și concept în România.

"Noul context ne-a făcut să simțim o nevoie mai profundă de a avea grijă de noi și de cei din jur, sub toate aspectele, de la sănătatea fizică la cea emoțională. Iar acest lucru a accelerat procesul de decizie pentru a intra pe un nou segment de business. Wellness-ul nu mai este sectorul de lux al spa-urilor și nici domeniul exclusiv al brandurilor de wellness. Este un mindset global care merge mână în mână cu stilul de viață al fiecăruia dintre noi. Asadar, pornim la drum cu o nouă direcție strategică ce vine în completarea serviciilor de diagnostic și tratament pe care le oferim deja în cea mai mare rețea de unități medicale la nivel național. Avem ca și obiectiv să devenim un furnizor integrat de abonamente, prin acces facil la asistență medicală preventivă, mișcare și nutriție. Credem cu tărie că odată cu integrarea acestui model la nivel național, vom putea contribui, în timp, la o îmbunătățire importantă a calității vieții pacienților din România. În plus, suntem convinși că mai devreme sau mai târziu aceste abonamente și servicii vor deveni deductibile deoarece vor degreva masiv cheltuielile sistemul public de sănătate" a declarat Dorin Preda, Director Executiv, MedLife Group.

Ca urmare a finalizării acestei tranzacții, echipa actuală de management își va păstra integral atribuțiile, fiind responsabilă de strategia de dezvoltare și extindere a rețelei Sweat Concept.

“Ne bucură parteneriatul cu MedLife, liderul pieței de servicii medicale private din România, cu care împărtășim valori comune precum grija pentru sănătate și promovarea unui stil de viață sănătos. În perioada următoare, obiectivul este să extindem rețeaua Sweat Concept la nivel național și avem convingerea că MedLife este partenerul de care avem nevoie pentru a atinge acest deziderat și a ne depăși limitele”, a menționat Laurențiu Matei CEO & fondator Sweat Concept.

Odată cu finalizarea acestei achiziții pentru Sweat Concept, Grupul MedLife, va ajunge la un număr de 45 tranzacții, fiind operatorul cu cel mai mare portofoliu de achiziții în zona medical din România. Compania va continua să investească masiv în creșterea rețelei din România, având în derulare două sau trei tranzacții de dimensiuni medii și una de dimensiuni mari.

Despre Sistemul Medical MedLife

Sistemul Medical MedLife a pornit acum aproape trei decenii, s-a dezvoltat sănătos și a devenit cel mai mare furnizor de servicii medicale private din România. Antreprenorii români, care au pus bazele acestei companii, au investit și s-au implicat pentru a aduce schimbare în sistemul de sănătate românesc, au crezut în inovație și au îndrăznit să țintească cât mai sus, pentru a oferi pacienților români calitate, profesionalism, grijă și respect pentru nevoile lor.

Compania operează cea mai extinsă rețea de clinici, una din marile rețele de laboratoare medicale, spitale generale și specializate și are cea mai mare baza de clienți corporate pentru Pachete de Prevenție în Sănătate din țară. Este, de asemenea, din punct de vedere al vânzărilor, unul dintre cei mai mari jucători de servicii medicale private din Europa Centrală și de Est.

Grupul MedLife are un istoric de succes în ceea ce privește atât creșterea organică, cât și creșterea prin achiziții. Echipa sa puternică și experimentată de management a fost capabilă să creeze și să gestioneze aceste oportunități de creștere, dobândind cunoștințe și experiență valoroase, care să îi permită găsirea celei mai bune căi pentru continuarea cu succes a extinderii.

Fiind o companie românească cu tradiție, MedLife a ales să se listeze la Bursa din România, fiind un model al listărilor pe piața locală de capital. A deschis orizonturi, iar prin guvernanta corporativă pe care o are implementată, a inspirat și alte companii locale spre a porni pe acest drum și a ajuta la dezvoltarea capitalului românesc și a economiei. Acțiunile emise de MedLife SA sunt admise la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de Bursa de Valori București, Categoria Premium, având simbolul de tranzacționare “M”.

În perioada de pandemie MedLife a reușit să joace un rol esențial în societate și să capete un statut de lider în monitorizarea pandemiei prin implicarea activă în zona de cercetare. Compania continuă să investească în proiecte cu impact asupra comunității locale în tehnologie și infrastructură. Creează locuri de muncă și dezvoltă un ecosistem care contribuie la dezvoltarea și menținerea unei Români sănătoase.