

# Zwischen Krankenbett und Privatjet

Der Palästinenser Salah Atamna bringt wohlhabende arabische Patienten nach Bayern



**S**alah Atamna bringt betuchte Araber nach München, seine Firmen Europe Health und Seralux verbinden Medizin und Tourismus. Marion Bacher sprach mit dem Palästinenser über die anspruchsvollen Kunden.

*Europe Health gibt es seit Oktober 2003. Wie kamen Sie auf die Idee?*

Während meiner Studienzeit habe ich in einer Klinik in Frankfurt gedolmetscht. Dort habe ich gesehen, wie viele Probleme es zwischen Klinik und den Patienten aus fremden Ländern gibt.

*Was meinen Sie damit?*

Jeder Mensch hat Ängste, wenn er im Krankenhaus behandelt wird. Die Leute wollen fünfmal täglich den Arzt und 50-mal die Krankenschwester sprechen.

Das kann nerven. Damit sich die Menschen wohl fühlen, muss Vertrauen aufgebaut werden. Wir sind die Vermittler zwischen den Kulturen, die den Patienten Sicherheit geben.

*Wie kommt eine Herrscherfamilie aus Saudi-Arabien genau auf Sie?*

Mundpropaganda. Wir haben aber auch viel Geld in Werbung gesteckt und waren bei Messen dabei. 50 Prozent unserer Kunden kommen immer wieder.

*Ihre Firma hat auch Büros in Frankfurt, Berlin und Paris. 80 Prozent der Patienten kommen aber nach München. Woran liegt das?*

Hier gibt es erstklassige Ärzte, das Klima ist angenehm, und die Stadt ist sehr sicher. Mittlerweile haben sich auch die

Münchner an den Anblick von verschleierten Frauen gewöhnt. Und die fühlen sich hier willkommen.

*Willkommen sind Sie wahrscheinlich auch deshalb, weil sie viel Geld nach München bringen.*

Ihren wirtschaftlichen Wert für die Stadt darf man nicht unterschätzen. Viele nehmen ihre Familie und ihr Personal mit und bleiben bis zu drei Monaten. Allein im Juli haben wir insgesamt etwa 1000 Menschen betreut. Die Fünf-Sterne Hotels waren ausgebucht. Jetzt wird es wieder ruhiger. Zum Ramadan fahren die arabischen Gäste nach Hause.

*Der Großteil Ihrer Kunden scheint wahnsinnig reich zu sein. Ihre zweite Firma Seralux bietet neben Privatjets, Jachten und Limousinen-Service auch 24-Stunden-Betreuung an. Ist es schwierig, die Wünsche der schwerreichen Klientel zu erfüllen?*

Man muss sehr flexibel sein. Vor drei Wochen wollte ein Herrscher samt seinen 70 Leuten nach München kommen. Es war schon alles arrangiert – die Klinik, das Hotel, der Security-Service. Dann kommt der Anruf, dass er in eine andere Stadt möchte. Binnen 20 Stunden mussten wir alles neu organisieren.

*Wird das auf Dauer nicht anstrengend?*

Ich mag neue Herausforderungen. Es ist okay, wenn mich jemand mitten in der Nacht anruft, weil er um 6 Uhr früh einen Privatjet haben möchte.

*Betreuen Sie auch ärmere Kunden?*

Ja, etwa 20 Prozent unserer Kunden lassen sich in München behandeln, obwohl sie nicht extrem reich sind. Wenn es notwendig ist, stellen wir unseren Service gratis zur Verfügung. Wir machen kein Geschäft mit der Gesundheit der Menschen.

*Aber ein gutes Geschäft ist es dennoch. Wie viel Umsatz machen Sie jährlich?*

Der Umsatz liegt zwischen zwei und fünf Millionen Euro. Wir sind die größte Firma am Markt, die Medizintourismus anbietet. Bis Ende des Jahres wollen wir neue Filialen in Dubai, Kuwait und in Moskau aufmachen.

# Zwischen Kra

Der Palästinenser Salah Atamna k



**S**alah Atamna bringt betuchte Araber nach München, seine Firmen Europe Health und Seralux verbinden Medizin und Tourismus. Marion Bacher sprach mit dem Palästinenser über die anspruchsvollen Kunden.

*Europe Health gibt es seit Oktober 2003. Wie kamen Sie auf die Idee?*

Während meiner Studienzeit habe ich in einer Klinik in Frankfurt gedolmetscht. Dort habe ich gesehen, wie viele Probleme es zwischen Klinik und den Patienten aus fremden Ländern gibt.

*Was meinen Sie damit?*

Jeder Mensch hat Ängste, wenn er im Krankenhaus behandelt wird. Die Leute wollen fünfmal täglich den Arzt und 50-mal die Krankenschwester sprechen.

Das ka  
schen v  
baut w  
schen c  
cherhe

*Wie  
Saudi-  
Mun  
auch v  
waren  
rer Ku*

*Ihre  
furt, B  
tienten  
Woran  
Hier  
ma ist  
cher. T*

# Krankenbett und Privatjet

amna bringt wohlhabende arabische Patienten nach Bayern



Münchener an den Anblick von verschlei-  
erten Frauen gewöhnt. Und die fühlen  
sich hier willkommen.

*Willkommen sind Sie wahrscheinlich  
auch deshalb, weil sie viel Geld nach  
München bringen.*

Ihren wirtschaftlichen Wert für die  
Stadt darf man nicht unterschätzen. Vie-  
le nehmen ihre Familie und ihr Personal  
mit und bleiben bis zu drei Monaten. Al-  
lein im Juli haben wir insgesamt etwa  
1000 Menschen betreut. Die Fünf-Sterne  
Hotels waren ausgebucht. Jetzt wird es  
wieder ruhiger. Zum Ramadan fahren  
die arabischen Gäste nach Hause.

*Der Großteil Ihrer Kunden scheint  
wahnsinnig reich zu sein. Ihre zweite Fir-  
ma Seralux bietet neben Privatjets, Jach-  
ten und Limousinen-Service auch  
24-Stunden-Betreuung an. Ist es schwie-  
rig, die Wünsche der schwerreichen  
Klientel zu erfüllen?*

Man muss sehr flexibel sein. Vor drei  
Wochen wollte ein Herrscher samt sei-  
nen 70 Leuten nach München kommen.  
Es war schon alles arrangiert – die Kli-  
nik, das Hotel, der Security-Service.  
Dann kommt der Anruf, dass er in eine  
andere Stadt möchte. Binnen 20 Stunden  
mussten wir alles neu organisieren.

*Wird das auf Dauer nicht anstren-  
gend?*

Ich mag neue Herausforderungen. Es  
ist okay, wenn mich jemand mitten in der  
Nacht anruft, weil er um 6 Uhr früh ei-  
nen Privatjet haben möchte.

*Betreuen Sie auch ärmere Kunden?*

Ja, etwa 20 Prozent unserer Kunden  
lassen sich in München behandeln, ob-  
wohl sie nicht extrem reich sind. Wenn es  
notwendig ist, stellen wir unseren Ser-  
vice gratis zur Verfügung. Wir machen  
kein Geschäft mit der Gesundheit der  
Menschen.

*Aber ein gutes Geschäft ist es dennoch.  
Wie viel Umsatz machen Sie jährlich?*

Der Umsatz liegt zwischen zwei und  
fünf Millionen Euro. Wir sind die größte  
Firma am Markt, die Medizintourismus  
anbietet. Bis Ende des Jahres wollen wir  
neue Filialen in Dubai, Kuwait und in  
Moskau aufmachen.

Das kann nerven. Damit sich die Men-  
schen wohl fühlen, muss Vertrauen aufge-  
baut werden. Wir sind die Vermittler zwi-  
schen den Kulturen, die den Patienten Si-  
cherheit geben.

*Wie kommt eine Herrscherfamilie aus  
Saudi-Arabien genau auf Sie?*

Mundpropaganda. Wir haben aber  
auch viel Geld in Werbung gesteckt und  
waren bei Messen dabei. 50 Prozent unse-  
rer Kunden kommen immer wieder.

*Ihre Firma hat auch Büros in Frank-  
furt, Berlin und Paris. 80 Prozent der Pa-  
tienten kommen aber nach München.*

*Woran liegt das?*

Hier gibt es erstklassige Ärzte, das Kli-  
ma ist angenehm, und die Stadt ist sehr si-  
cher. Mittlerweile haben sich auch die