

Werte und Qualitätsbewusstsein

TOP THEMA TRIFFT AUF TOP ENTSCHEIDER: Werte und Qualitätsbewusstsein



- **Das Interview - Führungswechsel im Deutschen Industrieverband für Fitness und Gesundheit, Medical Active begrüßt: Thorsten Rebek**
Seite 2
- **Werte und Qualitätsbewusstsein / Mario Görlach, Experten Allinaz für Gesundheit e.V. - Seite 3**
- **Werte und Qualitätsbewusstsein / Michael Caudera, CEO bei TM1 trademark one „Langfristige Erfolge dulden keine Abkürzung“ - Seite 4**
- **Werte und Qualitätsbewusstsein / Emma und Matthias H. Lehner, CEO & Founder von Bodystreet - Seite 4**
- **Werte und Qualitätsbewusstsein / Janosch Marx, Geschäftsführer des Fachverlags fitness MANAGEMENT „Fitness in Deutschland = Qualitätsführer in Europa“ - Seite 5**
- **Werte und Qualitätsbewusstsein / Ben Arnold, Geschäftsführer bodyLIFE Medien GmbH - Seite 6**
- **Werte und Qualitätsbewusstsein / Wolf Harwath, ive Konzept GmbH & Co. KG und milon Holding GmbH „Qualität zahlt sich immer aus!“**
Seite 7
- **Top Trend PHYSIO - Nicht zu bremsen**
Interview mit Stefan Küper, Physio Lead bei EGYM in D-A-CH
Seite 8
- **Best Practice mit Medical Active „Erfolg dank unternehmerischer Vollblutgene“, Interview mit Alexandra Dasch - Seite 9**
- **Best Practice im SPORT-IN in Wust/ Brandenburg,**
Interview mit Brit Schneider „Erfolg dank Kompetenz, Empathie und Leidenschaft“
Seiten 10 + 11
- **Rechtssicherheit durch versierte Experten: Kanzlei Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen** Seite 12
- **Aktuelle Facebook Posts und Ausblick nächste News, Seite 13 + 14**

Editorial

Werte und Qualitätsbewusstsein

Eine Vielzahl von Erfolgs-Feedbacks aktiver Partner und Experten im Medical Active Netzwerk bestätigen, dass insbesondere eine klare Gesundheitspositionierung in Verbindung mit der Einhaltung von Qualitätskriterien in Ausbildung, Ausstattung und zielorientierter Lieferung von Lösungen für gesundheitliche Kundenansprüche, die Zukunft für Unternehmen der Fitness- und Gesundheitsbranche plan- und kalkulierbarer macht.

Weder Preisangebote noch Werbung ohne zielführende Inhalte garantieren dauerhaften Erfolg.

Immer mehr Menschen, eben auch jüngere, potentielle Kunden suchen neben dem „einfach gut aussehen Anspruch“, den gesundheitlichen Trainingeffekt.

Welche Bedeutung haben also Qualität und Nachhaltigkeit grundsätzlich für den dauerhaften Unternehmenserfolg? Best Practice: Welche Rolle spielt ein Netzwerk aus Ärzten- und Gesundheitspartnern bei der Wahrnehmung der eigenen Kompetenz und Qualität aus der Sicht von Unternehmern, die aktiv mit Medical Active arbeiten. Fragen, zu der verschiedene Top Entscheider Antworten haben, die aufhorchen lassen.

Diese, und weitere Themen zu Qualität, Nachhaltigkeit und Zukunftstrends, finden Sie kurz und knapp auf den Punkt gebracht auf den nächsten Seiten.

Viel Freude beim Durchblättern!



Herzlichen
Gruß

Markus
Rauluk

Das Interview: Führungswechsel im DIFG

DAS INTERVIEW

Führungswechsel im Deutschen Industrieverband für Fitness und Gesundheit

Medical Active begrüßt: Thorsten Rebek



MR: Hallo Thorsten, kein Unbekannter übernimmt mit Dir die Führung des DIFG. Du hast über sechs Jahre das Branchenmagazin body LIFE als Geschäftsführer erfolgreich entwickelt und geprägt. Was hat Dich dazu bewogen, zum Jahresanfang 2024 zum DIFG e.V. zu wechseln und das Ruder in die Hand zu nehmen?

TR: Hallo Markus, ich habe spannende Jahre im Medien- und Verlagsbereich verbracht, durfte an interessanten Projekten mitwirken und konnte sehr viel lernen. Insbesondere während meiner letzten Jahre als Geschäftsführer der body LIFE konnte ich in die Fitness- und Gesundheitsbranche eintauchen, sowohl die Sichtweisen der Industrie als auch die Sichtweisen der Unternehmer/ Betreiber und deren Bedürfnisse gut kennenlernen. Das Ruder des DIFG nehme ich sehr gerne in die Hand, wohlwissend, dass ich mit starken Vertretern der Industrie in einem Boot sitze. Zusammen haben wir viel Schlagkraft und können uns den aktuellen Herausforderungen der Fitness- und Gesundheitsbranche besser stellen. Gerade das Thema Gesundheit und deren Erhaltung durch Training ist eine zentrale Aufgabe. Ich möchte das Profil des DIFG so anpassen, dass wir etablierte Institutionen unterstützen, um eine positive gesundheitliche Entwicklung der Gesellschaft zu bewirken und die Wahrnehmung unserer Branche in der Politik zu verstärken.

MR: Ich denke, Gesundheit ist ein wichtiges Stichwort. Schon vor einem Jahr habe ich für die body LIFE eine Key Note zum Thema Kondratieff Zyklen gehalten. Der 6. Kondratieff beschreibt, dass wir am Anfang bzw. am Fuß einer sich aufbauenden Welle stehen, die geprägt sein wird, von nie da gewesenen digitalen Entwicklungen, die wir ja schon jetzt erleben und eben von einem sehr ausgeprägtem Interesse an ganzheitlicher Gesundheit in der Bevölkerung, und zwar über die nächsten 40-50 Jahre. Welchen Ressourcen siehst Du bezogen auf diese Entwicklung für den DIFG?

TR: Der technische Fortschritt war vor der Pandemie schon in einigen Bereichen unserer Branche sehr hoch. Durch die Pandemie haben sich viele Prozesse in der Digitalisierung noch einmal beschleunigt und auf vielen Ebenen zu positiven Ergebnissen geführt. Wir können mittlerweile auf Daten zurückgreifen, die uns noch besser verstehen lassen, wie sich regelmäßiges Fitnessstraining auf die Gesundheit der Trainierenden auswirkt. Es gilt nun, dieses Wissen zu nutzen, um noch mehr Menschen in Bewegung und Training zu bringen, um Krankheiten entgegenzuwirken. Im Austausch mit unseren Mitgliedern und Arbeitsgruppen werden wir daran arbeiten den digitalen Fortschritt weiter voranzutreiben und im Sinne einer ganzheitlichen Gesundheit zu nutzen. Hierbei ist es auch wichtig, den Blick in andere Branchen zu werfen und von deren Erfahrungen zu profitieren.

MR: Das hört sich nach einem kreativen Weg an und nach einer Chance, das Profil des DIFG sinnvoll zu schärfen. Ich wünsch Dir eine n guten Start und freue mich auf unseren zukünftigen, regelmäßigen Austausch!

TR: Vielen Dank Markus, ich freue mich auch auf den Erfahrungsaustausch und die Aufgaben. Gemeinsam können wir die Fitness- und Gesundheitsbranche kreativ nach vorne bringen und entwickeln. Auch das Know How von Deinem Unternehmen Medical Active, dass das Ohr ja intensiv an der Basis der Gesundheitsunternehmer hat, die sich lokale Netzwerke mit Ärzten und Gesundheitspartnern aufbauen, ist für die Entwicklung zukunftsorientierten Strategien sehr wertvoll.

Thorsten Rebek

Thorsten Rebek ist Diplom Sportökonom und konnte bereits in einigen Bereichen wie Automobilbranche, Sportartikelindustrie und Medienlandschaft Erfahrungen in verschiedenen Positionen sammeln.

Seit 1.12.2023 ist er Geschäftsführer des Deutschen Industrieverbandes für Fitness und Gesundheit e.V.

Deutscher Industrieverband für Fitness und Gesundheit e. V.

Erkrather Straße 220 a-c | Gebäude 44

40233 Düsseldorf

Telefon: +49 211 540 139 70

info@difg-verband.de | <https://www.difg-verband.de/de>



Foto: Thorsten Rebek

Werte und Qualitätsbewusstsein

TOP THEMA TRIFFT AUF TOP ENTSCHEIDER: Werte und Qualitätsbewusstsein

Immer mehr Unternehmen besinnen sich auf Qualität und Nachhaltigkeit in Ausbildung, Ausstattung und Design, wie siehst Du diese Entwicklung?



Mario Görlach,
Vorstandsvorsitzender der Experten Allianz für Gesundheit e.V.:

„Eine qualifizierte Ausbildung der Mitarbeiter und eine zeitgemäße Ausstattung was z.B. Geräte und den Standort insgesamt angeht, sind Faktoren, die sich unmittelbar auf die Positionierung des Unternehmens auswirken.“

Faktoren wie Demografie (älter werdende Gesellschaft) und das daraus unabdingbare, wachsende Interesse bis ins hohe Alter fit und agil zu bleiben, verpflichtet sämtliche Unternehmer der Fitness- und Gesundheitsbranche nahezu dazu, sich mit den Auswirkungen von Muskeltraining auf den Organismus, sprich auch auf das Immunsystem auseinanderzusetzen und dieses Wissen konsequent nach außen zu tragen.

Die Experten Allianz für Gesundheit e.V. formuliert dieses höhere Wissen für den Dialog mit der Politik und stellt es seinen Mitgliedsunternehmen und deren Mitgliedern zur Verfügung. Daher ist es mehr als ein Apell, Mitglied der Experten Allianz e.V. zu werden und diese bei Ihrer Aufklärungsarbeit für die Wirkungsweise von Muskeltraining in der Prävention zu unterstützen.“

Mario Görlach
u.a. Vorstandsvorsitzender der Experten Allianz für Gesundheit e.V.

Experten Allianz für Gesundheit e.V.
Am Zwinger 2-4
D-33602 Bielefeld

info@expertenallianz-gesundheit.de
<https://www.expertenallianz-gesundheit.de>



Foto: Mario Görlach

JETZT
MITGLIED WERDEN

Werde Mitglied der Experten Allianz für Gesundheit und profitiere vom geballten Wissen des Vereins!

Für Firmen die ersten 3 Monate kostenfrei!

[ZU DEN MITGLIEDSCHAFTEN](#)

►► <https://www.expertenallianz-gesundheit.de/unterstuetzen>

Anmerkung Medical Active:



„Wollen wir in Zukunft, insbesondere nach den Erfahrungen der Corona Pandemie, als Branche von Politik und Gesellschaft deutlich ernster genommen werden, sollten bzw. müssen wir die Experten Allianz für Gesundheits e.V. weiterhin stark unterstützen, denn diese trägt die aktuellsten Erkenntnisse der Wissenschaft zum Thema Muskeltraining in der Prävention in die Köpfe entscheidender Politiker.“

Markus Rauluk

Werte und Qualitätsbewusstsein

TOP THEMA TRIFFT AUF TOP ENTSCHEIDER:

Werte und Qualitätsbewusstsein



Foto: Michael Caudera

TM1 trademark one
Enzianstr. 2 | 82319 Starnberg
michael.caudera@tm-one.de

<http://www.tm-one.de>

Michael Caudera | CEO bei TM1 trademark one

Langfristige Erfolge dulden keine Abkürzung

„In einer Welt, die von Inflation und wirtschaftlicher Unsicherheit geprägt ist, mag der Gedanke naheliegen, den Schwerpunkt ausschließlich auf Kostenmaximierung zu legen. Jedoch zeigt die Wirtschaftsgeschichte, dass sie ihre Höhen und Tiefen durchläuft und sich letztlich immer wieder erholt.“

Die Vergangenheit hat uns gelehrt, dass Marken und Unternehmen, die auch in schwierigen Zeiten nicht von ihrem Qualitätsversprechen abrücken, langfristig stabiler und erfolgreicher sind. Die Beibehaltung der hohen Qualität kann kurzfristig die Gewinnmargen beeinflussen, stärkt aber nicht das Vertrauen in die Marke.

Ein Kunde, der auf Qualität setzt und diese bekommt, wird zu einem lebenslangen Freund, auf den man sich verlassen kann. An hervorragende Qualität wird man sich immer erinnern, ebenso wie an Kompromisse – jedoch als eine Erinnerung daran, dass langfristige Erfolge keine Abkürzungen dulden.“



Emma und Matthias H. Lehner | CEO & Founder von Bodystreet:

„Qualitätsversprechen findet man nahezu in jeder Werbung. Natürlich auch in der Fitness- und Gesundheitsbranche. Um Werbeversprechen dauerhaft einhalten zu können, bedarf es nachhaltig replizierbarer Qualitätsstandards, ebenso wie klar definierter Prozessstandards und die entsprechenden Personalqualifikationen und Weiterbildungsmaßnahmen. Gleiches gilt für Nachhaltigkeitsversprechen, ökologische Unternehmensziele und soziale Projekte. Tue Gutes und rede darüber.“

Was für den einen leidigen Kostenfaktor darstellt, ist für den anderen ein Wettbewerbsvorteil und damit der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg. Denn Kunden honorieren Qualität und Nachhaltigkeit: Durch Loyalität Weiterempfehlungen und nicht zuletzt durch ein ehrliches und positives Feedback in Sozialen Medien. Dies trägt spürbar zu hoher Mitarbeiterzufriedenheit bei. Ein interessanter Nebeneffekt. Und diese Zufriedenheit wiederum spüren die Kunden und man findet diese Alleinstellungsmerkmale in Gütesiegeln und Awards wieder. Eine Erfolgsspirale. Bodystreet ist stolz darauf das Siegel MedicalActive tragen zu dürfen und wurde bereits mehrfach mit lokalen, bundesweiten und sogar internationalen Preisen ausgezeichnet. Unter anderem dem Green Franchise Award, dem Global Franchise Award und dem Deutschen Fairnesspreis. Qualität ist eben mehr als nur ein Versprechen.“

**Matthias Lehner - CEO & Founder -
Executive Board, European Franchise Federation**

**Bodystreet Global Headquarters
Bodystreet GmbH**

An der Steinernen Brücke 1 | 85757 Karlsfeld bei München
Telefon: +49 (0)89 45 22415-0 | info@bodystreet.com

<https://www.bodystreet.com/de>



Foto: Emma und Matthias H. Lehner



Werte und Qualitätsbewusstsein

TOP THEMA TRIFFT AUF TOP ENTSCHEIDER:

Werte und Qualitätsbewusstsein



Immer mehr Unternehmen besinnen sich auf Qualität und Nachhaltigkeit in Ausbildung, Ausstattung und Design. Wie siehst du diese Entwicklung?

Janosch Marx | Geschäftsführer des Fachverlags fitness MANAGEMENT

Fitness in Deutschland = Qualitätsführer in Europa

„Beim regelmäßigen Blick in die Nachrichten kann der Eindruck entstehen, dass in Deutschland aktuell nichts funktioniert. Oft heißt es: „Wir werden beim Thema XY abgehängt.“ Wobei Sie „XY“ nach Belieben durch Schlagworte wie Technologie, Elektromobilität, Digitalisierung, Breitband, Energieversorgung und viele weitere mehr ersetzen können. Sicherlich sind wir von tragfähigen wirtschaftspolitischen Ideen weit entfernt. Aber genau in so einer Zeit brauchen wir Wirtschaftsentscheider, die sich über die Zukunft Gedanken machen und sich nicht in eine Depression jammern.

Wir müssen eine objektiv-positive Perspektive beibehalten und das anpacken, was geht, anstatt permanent davon zu reden, was nicht geht. Werte und Qualitätsbewusstsein sind die Tugenden, die das deutsche Unternehmertum seit Dekaden geprägt haben und auch in Zukunft prägen werden.

Unsere Fitness- und Gesundheitsbranche ist eines der besten Beispiele dafür. In den 70er- und 80er-Jahren wurden Fitnessstudios in Deutschland belächelt und als Randerscheinung abgetan. Mittlerweile ist Fitness der mitgliederstärkste Breitensport in der Bundesrepublik. Die Fitnessstudios haben sich über die Jahrzehnte professionalisiert.

Wir haben einen starken Arbeitgeberverband, den DSSV e. V., der sich bildungspolitisch eingesetzt hat, um ein branchenspezifisches Berufsbild zu schaffen. Dessen Bildungspartner, die DHfPG, hat einschlägige duale Studiengänge – von Fitnessökonomie bis hin zu Sport- und Bewegungstherapie – ins Leben gerufen, die die Qualität der Dienstleistung unserer Branche neu definiert haben. Wir haben eine Akademisierungsquote von mehr als 20 Prozent, gut ausgebildete Trainer und Fachkräfte, die aktiv zur Verbesserung der Dienstleistung „Fitness“ beitragen und diese salonfähig gemacht haben. Fitness ist „in“. Mit diesem Angebot werden junge Menschen, aber auch genauso Menschen in gehobenem Alter erreicht. Und das gelingt, weil die Fachkräfte die Kunden individuell betreuen können, wo es nötig ist.

Wenn ich für den europäischen Fitnessverband EuropeActive unterwegs bin, werde ich immer wieder angesprochen, wie hochwertig unsere Clubs in Deutschland sind. Große internationale Ketten wollen in den deutschen Markt eindringen. Viele scheitern daran, das hohe Qualitätsniveau und die diversifizierte Zielgruppenansprache umzusetzen, die in Deutschland Standard ist. Der deutsche Fitnessmarkt ist in Europa Qualitätsführer, und das sollten wir uns jeden Tag neu bewusst machen (und daran arbeiten, dass es auch so bleibt). Einer meiner Geschäftspartner hat es sehr passend auf den Punkt gebracht: „The nicest gyms are German gyms!“ Also lassen Sie uns kurz stolz sein und dann unsere Branche weiter voranbringen.“

Janosch Marx, Geschäftsführer des Fachverlags fitness MANAGEMENT



Janosch Marx
Geschäftsführer & Chefredaktion

+49 40 300 945 39
+49 160 748 669 8
ja-marx@dhfpg-bsa.de
marx@fitnessmanagement.de

fitness MANAGEMENT – c/o PIPG GmbH
Offizielles Organ DSSV e. V.
Beutnerring 9 | 21077 Hamburg
<https://www.fitnessmanagement.de>



Foto: Janosch Marx

Werte und Qualitätsbewusstsein

TOP THEMA TRIFFT AUF TOP ENTSCHEIDER: Werte und Qualitätsbewusstsein



Ben Arnold | Geschäftsführer bodyLIFE Medien GmbH

„Qualität ist die Eigenschaft, mit der Deutschland international bekannt geworden ist. Massenware zum Dumpingpreis können andere besser, Made in Germany hingegen steht für Langlebigkeit, Werterhalt und Innovation.“

Qualität setzt sich auf Dauer durch, die Automobilbranche ist dafür das beste Beispiel: Die Premiummarken Audi, Mercedes und BMW haben sich als hochpreisige Spitzenprodukte etabliert, die Volumenhersteller Ford und Opel den Preiskampf gegen die Konkurrenz aus Fernost hingegen längst verloren.

Übertragen auf den Fitnessmarkt ergibt sich ein ähnliches Bild: Gerätehersteller müssen entweder mit Innovationen in Technik & Design punkten. Oder sie wecken Begehrlichkeiten über besondere Langlebigkeit, spezielle Funktionalität oder glorreiche Historie. Wer weder im einen noch im anderen Bereich punkte kann, muss klar definieren, mit welchem USP er dauerhaft gegen chinesische Emporkömmlinge bestehen will.

Auch Betreiber sollten sich in Anbetracht der Giganten-Allianz von McFIT und Aldi fragen, was sie tun müssen, um nicht unter die Räder zu geraten. Auch hier gilt stets: Ich kann kein Angebot kreieren, mit dem ich jeden erreiche. Aber ich kann eines schaffen, das zumindest jeder haben möchte. Oder eines, das sonst keiner hat: Kieser Training kann es egal sein, ob die RSG Group den besten Preis macht – weil sich das Unternehmen in seiner ganz eigenen Nische eingerichtet hat. Aber auch die fußt auf maximaler (Personal-)Qualität und einzigartiger Ausstattung.

Begehrlichkeit und Notwendigkeit sind der Schlüssel zum Glück – gewollt oder gebraucht zu werden menschliche Ursehnsüchte. Business-Coach Jürgen Höller benennt drei Erfolgsfaktoren, die mir an dieser Stelle perfekt zu passen scheinen:

1. **Be different – or die!**
2. **Perfektion kommt vor Expansion!**
3. **Mach Kunden Heißhunger auf deine Produkte!**

Mit dem Erfolg kommt die Nachhaltigkeit dann von allein. Diesen inzwischen etwas abgedroschenen Begriff würde ich frei definieren wie folgt: Etwas aufzubauen, das auch die nächste Generation erfolgreich weiterführen kann und will.“

Ben Arnold, Geschäftsführer bodyLIFE Medien GmbH



Foto: Ben Arnold



Foto: Ben Arnold



Ben Arnold
Geschäftsführer

bodyLIFE Medien GmbH
Chefredaktion: Ben Arnold

Pelkovenstrasse 148 | 80992 München
Telefon: +49 1578 5158008
ben.arnold@bodylife-medien.com | info@bodylife-medien.com

<https://bodylife-medien.com>

Werte und Qualitätsbewusstsein

TOP THEMA TRIFFT AUF TOP ENTSCHEIDER:

Werte und Qualitätsbewusstsein



Immer mehr Unternehmen besinnen sich auf Qualität und Nachhaltigkeit in Ausbildung, Ausstattung und Design. Wie siehst Du diese Entwicklung?

Wolf Harwath | five Konzept GmbH & Co. KG und milon Holding GmbH

Qualität zahlt sich immer aus!

„Letztlich ist es egal, um welches Produkt oder welche Dienstleistung es sich handelt. Stimmt die Qualität, stimmt das Ergebnis - vor allem auf lange Sicht. Stimmt das Ergebnis, ist der Kunde glücklich - und kommt bzw. kauft wieder. Das können wir bei uns selbst beobachten. Und in welcher Branche wäre das nicht wichtiger als in unserer, wo wir uns für das körperliche und geistige Wohlergehen und die Gesundheit der gesamten Bevölkerung einsetzen!

Das gilt für Training und Therapie gleichermaßen. Man stelle sich nur mal vor was für Auswirkungen es hätte, wenn aufgrund mangelnder (Trainings-)Qualität Fehler oder Schmerzen hervorgerufen werden! Als Physiotherapeut kann ich sagen, dass sich eine qualitativ hochwertige Behandlung und ein auf die Diagnose und den Heilungsprozess angepasstes Training an entsprechenden Gerätschaften nicht nur positiv auf den kurzfristigen Genesungsverlauf, sondern vor allem langfristig auf das Wohlbefinden des Patienten auswirkt.

Ich bin überzeugt davon, dass wir bei milon und five die in meinen Augen qualitativ hochwertigsten Geräte für Fitness- und Beweglichkeitstraining herstellen. Das haben wir erst kürzlich wieder mit unserer neuen Geräteserie milon X unter Beweis gestellt. Für diese innovativen Seilzüge haben wir jeden Griff, jedes Polster, jedes noch so kleine Detail selbst entwickelt. Die Produkte von der Stange wurden unseren Ansprüchen schlichtweg nicht gerecht. Das gilt für Geräte-Hardware wie Software. Wenn wir etwas machen, dann richtig. Wir wollen das perfekte Trainingsgefühl und das bestmögliche Ergebnis beim Anwender hervorrufen. Wir wollen unseren Kunden, Betreibern, Therapeuten und Krankenhäusern, die dafür notwendigen Produkte und Konzepte an die Hand geben. Doch Qualitätsbewusstsein ist kein Selbstläufer, daran müssen wir ständig arbeiten.

Denn Qualität hat auch ihren Preis. Wir haben aber in der langjährigen Vergangenheit unserer Firmen beobachtet, dass unsere Kunden bereit sind mehr Geld auszugeben, wenn das Gesamtergebnis stimmt. Weil wir halten, was wir versprechen.

Ganz im Zeichen von Qualität und Nachhaltigkeit steht übrigens auch unsere nächste Veranstaltung bei five, unser Heimat-Event am 1. März 2024! Unter dem Motto „Zukunft braucht Herkunft“ feiern wir an diesem Tag all das, was die Marke five, unsere Mitarbeiter, unsere Kunden und unsere Produkte ausmacht: Regionale Produktion, Langlebigkeit, hochwertigste Materialien, Innovationskraft... Und selbstverständlich die Leidenschaft und Liebe für das, was wir tun. Kommt vorbei und erlebt live vor Ort, aus welchem Holz unsere Geräte (und wir) geschnitzt sind! Ihr durchläuft den Produktionsprozess, dann geht's in unseren neuen Showroom, wo wir Euch exklusiv und noch vor der FIBO unsere five Neuheiten vorstellen werden! Und selbstverständlich: abends wartet eine große Party auf Euch! Wir laden Euch alle herzlich ein!“

<https://www.eventbrite.de/e/five-heimat-event-tickets-756155861537?aff=oddtcreator>

Wolf Harwath

Geschäftsführer und Mitgründer five Konzept GmbH & Co. KG

Geschäftsführer milon Holding GmbH, Physiotherapeut und Trainings-Experte

Wolf Harwath

Geschäftsführer und Mitgründer five Konzept GmbH & Co. KG,
Geschäftsführer milon Holding GmbH, Physiotherapeut und Trainings-Experte

milon industries GmbH

An der Laugna 2 | D-86494 Emersacker

Telefon: +49 8293 965 50 0 |

E-Mail: harwath@milongroup.com

<https://milongroup.com/de>



Foto: Wolf Harwath

Top Trend: Physio

TOP TREND: PHYSIO - NICHT ZU BREMSEN

Interview mit Stefan Küper, Physio Lead bei EGYM in D-A-CH



MR: Nicht jeder Trend ist mit der eigenen Kernkompetenz vereinbar, d.h. nicht jeder Betreiber eines gesundheitsorientierten Fitness-Qualitätsstudios sieht eine sinnvolle Lösung darin, eine eigene Physiotherapie in sein Fitness-Studio zu integrieren. Andere Kernkompetenzen, das Finden des passenden Personals, wenn man selbst kein Physiotherapeut ist, andere Ansichten und Arbeitsphilosophie, was die Zielerreichung der Patienten im Gegensatz zu den Zielen der Mitglieder in einem gesundheitsorientierten Fitness-Studio angeht, gesetzliche Regeln

insgesamt und Auflagen der Räumlichkeiten - die Hürden und kritischen Sichtweisen sind vielfältig. Andererseits erleben wir gerade eine nie dagewesene Nachfrage von bestehende Physiotherapien, die sich zusätzliche sogenannte Selbstzahlerbereiche (Trainingsbereiche für Mitglieder, zum Teil vorher Patienten) aufbauen wollen. Bei EGYM hat man mit Dir eine Person mit einer eigenen Zuständigkeit für diese Zielgruppe geschaffen. Wie sieht die aktuelle Entwicklung Physio aus Deiner Sicht aus?

SK: Das Physiosegment ist eines der am stärksten wachsende Segmente bei EGYM. Und ganz nebenbei auch ein Segment mit einem enormen Potential. Mit unserem Smart Therapieren Konzept, bedienen wir eine große Nachfrage der Therapeuten nach einem Konzept um die dringendsten Probleme der Branche zu lösen. Einstein hat schon gewusst, wer immer tut was er immer getan hat, wird bekommen was er immer bekommen hat. Immer mehr Therapeuten haben verstanden, dass der Weg zu mehr Unabhängigkeit von Ärzten, Kassen und dem Gesundheitssystem an sich, nur funktionieren kann, wenn sie neue Wege gehen. Sich als attraktiverer Arbeitgeber aufstellen, mehr Zeit für sich gewinnen, mehr am, statt im Unternehmen arbeiten, neue Umsatzquellen erschließen, für die bei den Patienten ein extremer Bedarf besteht und sie haben mehr und mehr verstanden, dass ein professioneller Selbstzahlerbereich am Ende einfach deutlich mehr Ertrag bei deutlich weniger Aufwand bringt. Also Long Story Short, wir haben im letzten Jahr schon stark in neue Mitarbeiter und die Infrastruktur investiert und werden damit in diesem Jahr sicher nicht aufhören. Die Reise geht mit großen Schritten weiter.

MR: Bei der MTT Physio habe ich eine Art Aufbruchstimmung bei den Physiotherapeuten festgestellt. Viele Therapeuten haben starke unternehmerische Skills entwickelt. Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit dieser Zielgruppe, die ja früher noch nicht so stark im Fokus der Industrie, Wien z.B. der Gerätehersteller war?

SK: Das habe ich auch so erlebt. Aber ehrlich gesagt, erlebe ich das auch schon länger. Der Markt verändert sich. Es kommen junge Therapeuten auf den Markt, die auch ganz einfach eine andere Vorstellung davon haben, wie Therapie funktioniert. Für die meisten ist heute schon klar, Therapie ist Training und Training ist Therapie. Sie trennen das nicht mehr und sind viel offener und aufgeschlossener für neue Lösungen und wollen anders arbeiten als ihre Vorgänger. Für viele ist es einfach keine Option ein Leben lang an der Bank zu stehen. Sie sind nicht mehr oder weniger diszipliniert oder zuverlässig, sie denken einfach nur anders über Therapie nach und hinterfragen den Status Quo. Das kommt uns als EGYM sehr entgegen und deshalb haben wir unser Smart Therapieren Konzept auch genau für diese Menschen entwickelt. Innovativ, aufgeschlossen, Lösungsorientiert. Das hat übrigens auch nichts mit dem Alter zu tun.

Mehr zu diesen und vielen weiteren Themen und News präsentieren wir am 21.03.2024 auf dem EGYM Kongress in Frankfurt.

Kraftvolle Grüße,
Stefan Küper / Senior Sales Lead

MR: Es ist immer wieder interessant, mit wie viel Innovationskraft und in welcher Geschwindigkeit sich die Sichtweisen und Erkenntnisse unsere Branche entwickeln. Vielen Dank Stefan.

Stefan Küper
Physio Lead / Senior Sales Lead
stefan.kueper@egym.com | Mobil +49 176 550 12345

EGYM GmbH
Einsteinstraße 172 | 81677 München
<https://egym.com/de>



Foto: Stefan Küper

Best Practice

BEST PRACTICE MIT MEDICAL ACTIVE: Erfolg dank unternehmerischer Vollblutgene

Im Interview mit Alexandra Dasch

MR: Hallo Alexandra, Ihr seid eine der erfolgreichsten Top Franchise Partner von BODYSTREET. Eure Unternehmensgeschichte liest sich fast wie eine Bestseller Autobiografie (siehe unten Website-Link). Ihr arbeitet aus meiner Wahrnehmung sehr strategisch und man könnte fast sagen, qualitätsbesessen.

Was hat sich bei Euch verändert, nachdem Matthias Lehner als Franchisegeber die Kooperation mit Medical Active geschlossen hatte?

AD: Wir hatten uns über die Jahre immer stärker darauf konzentriert, bei der Bedürfnisanalyse unserer Kunden genau hinzuschauen um diese bestmöglich bei der Erreichung Ihrer Ziele zu unterstützen. Somit haben wir natürlich genau darauf geachtet, uns qualitativ stets weiterzuentwickeln. Ärzte hatten wir zum Teil sogar auch schon länger unter unseren Kunden. Was uns bisher fehlte war der Ansatz, der dazu führt, sich gut vorbereitet auf Augenhöhe über den Nutzen eines lokalen Netzwerkes austauschen zu können. Verschiedenste Ärzte haben eben verschiedene Sichtweisen, die natürlich auch, aber nicht nur, mit Ihrer fachlichen Ausrichtung zu tun haben. Nach den Onboarding und Coaching Zooms mit Medical Active fühlten wir uns wirklich gut vorbereitet den Kontakt zu ausgesuchten Ärzten und Gesundheitspartnern aufzunehmen.

MR: Das freut mich zu hören. Wie ging es dann los?

AD: Zunächst hatten wir die Ärzte angesprochen, die wir schon kannten oder die unsere Kunden uns aus Ihrer Sicht als kompetent und zugänglich empfohlen hatten. Was mich wirklich überrascht hat, waren die durchweg positiven Reaktionen. Im Grunde hat Ihnen die Idee sofort gut gefallen, Ihre Patienten proaktiv zu motivieren, sich nach den Behandlung über die vielfältigen Möglichkeiten für zeitsparendes, eigenverantwortliches Training zu informieren, sie wären als Ärzte gar nicht auf die Idee gekommen, Ihre Patienten für proaktives Training zu motivieren. So traurig es sich anhört aber unser Vorteil ist: Viele Praxen kollabieren beinahe. Es kommen wohl immer mehr Menschen in die Praxen, denen nicht die Medikamente für Ihre Gesundheit fehlen, sondern eher Bewegung und gezieltes Training Ihrer Muskulatur.

MR: Das ist genau der Ansatz, der unsere Erfahrung wieder spiegelt.

AD: Ja, der Dialog mit den meisten Ärzten die wir angesprochen hatten, war wirklich überraschend einfach. Außerdem hilft uns Medical Active als unterstützenden Marke dabei, immer besser mit der Qualität die wir liefern, auch von unseren potentiellen Kunden besser erkannt bzw. wahrgenommen zu werden.

MR: Vielen Dank, final möchte ich noch empfehlen: Wer mehr über Euch als wirklich beeindruckende Unternehmer Familie erfahren möchte, sollte einfach mal auf die Daschland-Website klicken und die Rubrick: -Über uns- wählen!

D A S C H L A N D

Dein persönliches EMS-Training

BODY STREET



Foto: v.l. Peter, Alexandra und Benjamin Dasch

Alexandra Dasch

Geschäftsleitung/ Prokuristin
B.A. Gesundheitsmanagement
Zertifizierte Ernährungsberaterin

Bodystreet Team Daschland
Daschland Fitness GmbH & Co. KG:
Heckenstr. 2 A
82140 Olching

Mobil: +49 160 - 332 77 59
Studios: www.bodystreet.com

<https://www.daschland-fitness.de>

BEST PRACTICE: Erfolg im SPORT-IN

BEST PRACTICE IM SPORT-IN in Wust/ Brandenburg, Inhaber Brit und Mario Schneider

Im Interview: Brit Schneider „Erfolg dank Kompetenz, Empathie und Leidenschaft“

MR: Hallo Brit, seit Jahren erlebe ich, wie Du und Mario viele Kongresse besuchen, die Vorträge und Seminareinhalte förmlich aufsaugen - obwohl Ihr schon so erfahrene Profis seid?

BS: Wir möchten unseren Erfolg steuern, möglichst wenig dem Zufall überlassen. Obwohl ich sogar Trainings in Arztpraxen gebe, mir über Jahre einen persönlichen Zugang zu verschiedenen Ärzten aufgebaut habe, wollte ich in Sachen Austausch und Kooperationen mit Ärzten und Gesundheitspartnern auf Nummer sicher gehen.

MR: Danke, wir stellen bei Medical Active fest: Jeder Unternehmer hat seine Kernkompetenz. Je professioneller unsere Partner grundsätzlich Ihr Unternehmen führen, desto zielführender und wechselseitig wertschätzender ist auch unser Austausch. Viele sagen, für uns ist Medical Active wie ein Mosaikstein, der unsere Kompetenz und die Qualität unserer Arbeit besser nach außen trägt.

BS: Genau das kann ich bestätigen. Die Tatsache, dass wir sagen können, dass wir Partner von Medical Active sind, dass wir ein Ärzte -und Gesundheitspartner-, und Apothekernetzwerk aufbauen und stets weiterentwickeln, dass bis heute schon etliche Ärzte und Apotheken sowie Physiotherapeuten schon Partner sind und hinter uns stehen, macht natürlich Eindruck und sorgt für eine gewisse Dynamik. Wir waren bisher als qualitativ starke multifunktionale Anlage positioniert. Die Schärfung unserer Gesundheitspositionierung durch die Einbindung der Medical Active Tools und Strategien macht uns glaubwürdiger, als wenn ich als Brit vom Sport-In mit diesen Themen losgezogen wäre. Dein Satz, knapp daneben, ist auch vorbei, kann ich heute besser nachvollziehen denn je. Bei uns war gut vorbereitet jedes Gespräch ein Volltreffer.

MR: Wir empfehlen konkrete Vorgehensweisen, wie man überhaupt festlegt, welche Ärzte in Frage kommen (z.B. Konzept Lieblingsarzt) und warum...

BS: Ich denke, es macht immer Sinn, einen Rahmen vorzugeben, der sich bewährt hat, der sicher Vielen hilft. Mir war dieser Teil des Konzeptes nicht so wichtig, er dient eher als Option, Ausbaustufe II sozusagen (lach). Als Überzeugungstäterin habe ich die Ärzte und Therapeuten angesprochen, die ich kannte bzw. zu denen ich ohnehin auch als Patient schon Zugang hatte. Von dem Erfolg der Gespräche war ich wirklich selbst ein wenig überrascht, denn die Kombination aus meiner Leidenschaft für das Motto „Gesundheit braucht Training“ in Verbindung mit den Medical Active Tools und dem Coaching Austausch, sprich, die professionelle Vorbereitung auf diese Thematik war wohl mein Erfolgsgarant. ALLE Ärzte und Therapeuten, die ich angesprochen hatte waren begeistert - unglaublich. Die Sichtbarkeit unserer Partner kommt sowohl bei unseren Mitgliedern als auch bei unseren potentiellen neuen Kunden sehr gut an.

Fortsetzung nächste Seite



SPORT-IN
VITAL

SPORT-IN
empfohlen und
ausgezeichnet von:



Foto: Brit Schneider an der Medical Partner Wand

BEST PRACTICE: Erfolg im SPORT-IN

... Seite 2 Im Interview: Brit Schneider, Erfolg dank Kompetenz, Empathie und Leidenschaft



MR: Gratulation! Wie gehst es nun weiter?

BS: Im Zusammenhang mit dem Start des Medical Active Konzeptes bekam ich Zugang zu unserer Gemeindeversammlung für regionale gesundheitliche Versorgung in der Gemeinde Groß Kreutz (Havel), wo sich zweimal im Jahr der Bürgermeister mit allen Hausärzten, Psychologen, Physiotherapeuten, Apotheken und die der geriatrischen Medizin treffen. Wir bekamen dort Gehör geschenkt und nutzten dies, um die Notwendigkeit des Muskeltrainings in allen Altersgruppen, von Junior bis Senior, zu erläutern und warum Gesundheit unbedingt Training braucht! Auch die zuständigen Personen der geriatrischen Medizin waren sehr angetan, weil ich von Erfahrungen im Pflegeheim berichten kann und wie positiv sich auch da Sport zweimal die Woche auf die Heimbewohner auswirkt, selbst wenn der Rollstuhl schon Begleiter ist. Da auch Kinderpsychologen bei der Versammlung dabei waren, bestand natürlich auch ideal die Chance, über diese Altersgruppe und dessen Problematiken des Lebenswandels zu berichten und zu erläutern, was auch dort regelmäßiges Training bewirkt, motorisch wie auch kognitiv.

Wir haben derzeit allein schon 200 Kindermitgliedschaften und sehen wahnsinniges zukünftiges Potential.

Ende des Monats bin ich von einem Gymnasium zu ihren Wissenschaftstagen eingeladen, um dort einen Vortrag („Sitzen ist das neue Rauchen und warum Gesundheit Training braucht“) vor der gesamten Sekundarstufe (Abiturienten) zu halten, um auch dort nachhaltig zu bewirken, dass auf Muskeltraining niemals verzichtet werden sollte (eigentlich sprechen da nur Professoren). Da aber Lehrer (und Schüler) bei uns trainieren und auch schon meine Seminare besuchten, bekomme ich auch in der Schule die Möglichkeit, unser Wissen zu teilen.

MR: Du bist wirklich das, was man eine Unternehmerin mit Leidenschaft und Vorbildcharakter nennen kann. Wie siehst Du nun unseren Support und unser Marken- und Positionierungskonzept nach Deinen bisherigen Erfahrungen?

BS: Natürlich spielte die gute Vorbereitung eine entscheidende Rolle. Dein immer wieder angesprochenes Anliegen, von Empathie für den zukünftigen Partner, das Kennen dessen fachlicher Kompetenz, ebenso wie seiner möglichen Sorgen und Nöte waren entscheidende Hinweise für die dann entstandene Vertrauensbasis. Durch Medical Active bekommt man so automatisch mehr Sicherheit, mehr Standing. Ich bin Überzeugungstäterin, liebe aber auch das Gefühl, zu wissen wovon ich spreche. Insgesamt möchte ich die Kooperation mit Medical-Active und der EA als Bereicherung unseres Studios benennen, Symbiosen lassen sich viel einfacher herstellen und man kann deutlich aufzeigen, dass man nicht nur eine „Muckibude“ ist, sondern ein Gesundheitsanbieter mit wissenschaftlichem Know-How.

Einen großen Teil unseres Fachwissens beziehen wir zusätzlich von der **Experten Allianz für Gesundheits e.V.** Auch die Mitgliedschaft bei der EA können wir nur jedem Unternehmer der Fitness- und Gesundheitsbranche empfehlen.

MR: Vielen Dank liebe Britt, vielen Dank Euch beiden. Ich bekomme oftmals das Feedback, das, ähnlich wie bei Euch, -nebenbei auch die Walk-In Quote spürbar steigt, auch begründet durch die sichtbarere Gesundheitspositionierung. Nicht jeder schafft es allerdings, so einen vertrauensvollen Zugang zu den Partnern im Netzwerk aufzubauen, wie Ihr. Das zu erreichen, hat was mit Eurer Authentizität, mit Eurer Empathie und Eurem grundsätzlichen Engagement zu tun, Respekt!

SH Sport & Freizeitanlagen GmbH & Co.KG

An der Bundesstraße 1/
Gewerbepark Wust
14776 Brandenburg / Wust
Telefon: +49 (0) 3381/ 2540-0

info@sport-in-wust.de
<http://www.sport-in-wust.de>



Foto: Mario Schneider



Foto: Brit Schneider

Brit Schneider

- Diplom-Betriebswirtin VWA
- Rehafachkraft für Orthopädie
- Schmerzspezialistin nach Liebscher- und Bracht
- Fitness- und Ernährungstrainer
- Flexx-Mastertrainer

Rechtssicherheit durch versierte Experten

MEDICAL ACTIVE EMPFEHLUNG: Rechtssicherheit durch versierte Experten

Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen

Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Partnerschaft mbB



Die Rechtsanwaltskanzlei Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Part mbB, auch Partner und in Person Dr. Hans Geisler Vorstand der Experten Allianz für Gesundheit e.V., steht Ihren vielen Mandanten der Fitness- und Gesundheitsbranche stets schnellstmöglich helfend zur Seite.

Speziell für die Fitnessbranche existiert ein Rechtsberatungskonzept: Von der präzisen Beratung über Fachseminare, einem umfassenden digitalen Arbeitsbereich, mit Textvorlagen, Musterverträgen, Arbeitshilfen und den entsprechenden Umsetzungsempfehlungen können sich die Mandanten auf diesen zuverlässigen Kanzleipartner stets verlassen. Zudem stehen den Mandanten digitale Umsetzungstools zur Verfügung, die sowohl die Studioverwaltung und auch die Personalverwaltung extrem entlasten.“

Für alles weitere empfehlen wir eine persönliche Kontaktaufnahme unter:

<https://www.rae-geisler-franke.de/startseite.html>



Foto: Dr. Hans Geisler

Markus Rauluk, Medical Active ist Gründungsmitglied und strategischer Partner der:



Werden Sie jetzt Mitglied, Fördermitglied, Partner
Weitere Infos: www.expertenallianz-gesundheit.de

Aktuelle Termine

Unternehmens Navi

Online Sonderseminar

02. Februar 2024

<https://www.rae-geisler-franke.de>

MEET THE TOP - FITNESS

Mallorca

12. bis 15. März 2024

<https://www.meet-the-top.fitness>

Messe FIBO

Köln

11. bis 13. April 2024

<https://www.fibo.com>

Dialogpartner

Im freundlichen Dialog mit:



Bundesministerium
für Gesundheit



medical
fitness and healthcare

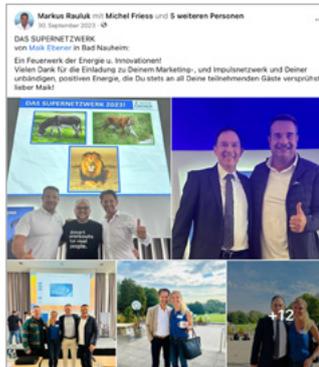
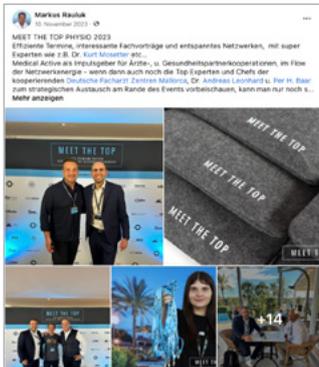
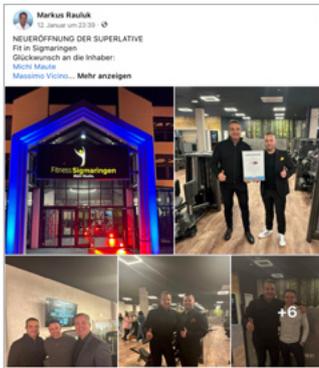
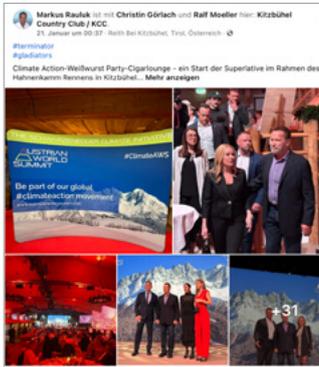


Bildung,
die bewegt



FACEBOOK

MEDICAL ACTIVE ON TOUR Social Media Rückblick/ Impressionen



Vorschau Top Themen in der nächsten Ausgabe

AUSBLICK - MEDICAL ACTIVE & HEALTHSTYLE

Freuen Sie sich auf interessante Themen und Feedbacks ausgewiesener Experten in den nächsten Medical Active News



Foto: Stefanie Wirnsdorfer

ERFOLGSDÜFTE BEAUTIFULSCENTS

Stefanie Wirnshofer präsentiert in Abstimmung mit wissenschaftlichen Experten und Neurologen, warum Duftsprays (kein Druckfehler) auf der Basis von ausgesuchten ätherischen Ölen, den Erfolg eines jeden Menschen und dessen Unternehmen positiv beeinflussen können.

stefanie@wirnshofer.com

<http://www.beautifulscents.com>



Foto: Carina Ruß

MISSION RAUCHFREI

Carina Russ liefert Beweise und lässt Kunden Kunden sprechen, wie sie es geschafft haben, mit nur einer Hypnosesitzung rauchfrei zu werden.

info@missionrauchfrei.de

<http://www.missionrauchfrei.de>



Foto: Janine Pötsch

COACHING UND WEITERENTWICKLUNG

Janina Katharina Pötsch spricht ermutigend über den Sinn und Nutzen einer strategischen Weiterentwicklung junger Mitarbeiter

jkp@gekonnt-wirken.de

<http://www.gekonnt-wirken.de>



Foto: Jochen Pauli

LICHTTHERAPIE

Jochen Pauli erklärt, warum Lichttherapie ein nicht wegzudenkender Umsatzträger sein kann

pauli@sonnenprojekt.de

<http://www.sonnensprojekt.de>