

Macher, Highlights, Innovationen!



Medical Active News - Themen:

- **INLINE Kongress**
Paul Underberg im Interview mit Ben Arnold, body LIFE
Seiten 2 - 3
- **FITHERA und der Deutsche Gesundheitsball**
Nico Hessel im Interview mit Markus Rauluk
Seiten 4 - 6
- **FIT.FORWARD - Kongress der Markenallianz**
Vanessa Storck im Interview mit Markus Rauluk
Seiten 7 - 8
- **Experten - Talk**
Markus Rauluk im Interview mit fact Sport - Magazin
Seiten 9 - 12
- **GLP1 Coach - Die neue Ausbildung vom Horn-Verlag**
Hubert Horn im Interview mit Markus Rauluk
Seiten 13 - 15
- **YinSurf - die neue Trainingsinnovation**
Kim Neumann im Interview mit Markus Rauluk
Seiten 16 - 18
- **body LIFE Award 2026**
Die Weichen sind gestellt
Seite 19
- **Wenn Vorsorge zur unternehmerischen Pflicht wird**
Sicherheit für Ihr Unternehmen und Ihre Familie im Notfall
Seiten 20 - 21
- **Weitere Themen**
Seite 22
- **Aktuelle Termine**
Seite 23

Editorial

Macher, Highlights, Innovationen!

So lautet der Titel, der aktuellen Medical Active News, denn es ist richtig was los, in unserer Fitness-, und Gesundheitsbranche.

Ein Urgestein kommt zurück auf die große Bühne: Paul Underberg und der Inline Kongress. Das große Interview und die Anmeldeinfo auf den nächsten Seiten hat Ben Arnold von der body LIFE geführt und in Szene gesetzt.

Die Fithera und der glamouröse Deutsche Gesundheitsball, beide unter Regie der immer noch „Jungen Wilden“ Nicolas und Yannik Hessel von der Bodymedia, erfreuen sich über einen starken Vorverkauf für Ihr zweites Branchen-Debüt im September 2026.

Der FIT.FORWARD Kongress mit abendlicher Gala in feudaler Location am Mondsee wird im Oktober 2026 wieder zum Highlight-Kongress sowie zum Dreh- und Angelpunkt für seine Partner und potentiellen Neukunden mit abendlicher Gala.

Der Aufstiegskongress der DHfPG wartet als Fachkongress im Oktober wieder mit unzähligen Fachvorträgen auf und inspiriert so seine Gäste.

Der body LIFE Award ist die krönende Dresscode-Preisverleihung für die kleinen und großen Big Player Mitte Oktober im wunderschönen Kitzbühel Country Club, mit sehr stark limitierter Gästeliste.

Infos und weitere Themen finden Sie auf den nächsten Seiten.



Herzlichen
Gruß

Markus
Rauluk

Macher, Highlights, Innovationen!

Inline Kongress im Kongress Palais Kassel

Paul Underberg im Interview mit „Gastautor“ Ben Arnold, body LIFE



Bildquelle: Stadthallekassel.de

Ben Arnold, body LIFE: Paul, warum bringst du den INLINE Kongress nach rund zehn Jahren Pause gerade jetzt zurück?

Paul Underberg: Nicht aus Nostalgie. Ich sehe im eigenen Studio jeden Tag, wie stark, effektiv und bedeutsam Muskeltraining im höheren Alter wird. Gleichzeitig sprechen heute alle über Longevity - von Ernährung über Kosmetik bis Biohacking. Die Fitnessbranche hat dafür aber den vielleicht wichtigsten Hebel: Muskeltraining. Neue medizinische Erkenntnisse markieren hier einen Wendepunkt: weg vom Nischenprodukt oder reinen Lifestyleangebot, hin zu einer zentralen Säule der Gesundheitsvorsorge. Diese gewinnbringende Entwicklung möchte ich mit dem Kongress noch einmal in die Branche tragen. Es geht darum, Unternehmern Mut zu machen, dieses Thema vor Ort klarer zu besetzen und daraus neue Relevanz zu gewinnen. Die Muskulatur ist das Longevity-Organ. Mehr Steilvorlage geht nicht. Jetzt zeigen wir, wie man damit wächst.

Was verstehst du unter Longevity im Kontext eines Fitnessstudios?

Für mich geht es darum, dass Menschen möglichst lange leistungsfähig, selbstständig und mobil bleiben. Das betrifft mich auch persönlich, denn ich werde in diesen Tagen 70 Jahre alt. Dafür braucht es keine künstlich aufgeblasenen Versprechen, sondern Training, das wirkt. Wir werben selten mit Gesundheit oder Angstmotiven. Das zieht die Menschen nicht mehr. Sie kaufen ja auch kein Aspirin, wenn sie keine Schmerzen haben. Der Satz „Wer jung bleiben will, muss stark sein“ funktioniert viel besser. Den verstehen die Menschen sofort. Wenn man das zusätzlich über Bewegtbilder und echtes Storytelling erzählt, wird daraus eine positive, motivierende Botschaft.

Was erwartet die Teilnehmer beim INLINE Kongress in Kassel?

Der Kongress findet am 27. und 28. Juni in der Stadthalle Kassel statt - an den längsten Tagen und in den kürzesten Nächten des Jahres. Ich finde, wir sind gerade in Zeiten von Krisen, Kriegen und vielen negativen Nachrichten auch verpflichtet, etwas Aufhellendes, Positives und Wachstumstreibendes zu zeigen. Geplant ist ein stimmungsvolles Event für Führungskräfte und Teams: mit Keynotes, Wissenschaft, erprobten Konzepten aus der Praxis, Party, Promis und Menschen wie du und ich. Longevity und Muskeltraining bilden inhaltlich einen Schwerpunkt, weil von diesem Thema viel ausgeht und es eine gesellschaftspolitische Relevanz hat. Genau deshalb kommt auch Simone Borchardt, die gesundheitspolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, zu einer spannenden Podiumsdiskussion. Ergänzt wird das Programm durch Branchenthemen wie HYROX, unter anderem mit Weltmeisterin Linda Meier, KI, Yoga, Pilates, Ballance und Wachstumsstrategien. Mit Jochen Schweizer, Jörg Löhr, Miriam Höller, Joey Kelly, Birte Glang, DJ Moguai und starken Wissenschaftlern aus unterschiedlichen Fachbereichen sind Persönlichkeiten dabei, die für Begeisterung, Zuversicht und Qualifikation sorgen werden. Der Anspruch ist klar: Die Teilnehmer sollen inspiriert nach Hause fahren und vieles sofort umsetzen können.



Foto: Chefredakteur Ben Arnold (li.) zu Besuch im INJOY Dorsten, das Paul Underberg betreibt

Macher, Highlights, Innovationen!

Du betreibst mit dem INJOY Dorsten selbst seit Jahrzehnten ein erfolgreiches Studio. Was ist aus deiner Sicht der Kern dieses Erfolgs?

Leistung, Beständigkeit und Ehrlichkeit. Ich denke seit 40 Jahren fast täglich darüber nach, wie man Kunden gewinnt und wie man sie hält. Nicht über Rabattschlachten, nicht über Krawall, sondern über eine Leistung, die so gut ist, dass sie im besten Fall zur Gewohnheit wird. Eine starke Marke entsteht nicht durch Bekanntheit allein, sondern durch Vertrauen und dadurch, dass ihr über Jahre ein guter Ruf vorausseilt. Am besten sogar von Menschen, die selbst noch nie da waren. Das ist stärker und wirksamer als jede Kampagne. Konsistenz schlägt Kampagne. In Dorsten ist der Wettbewerb groß. Wie behauptet man sich in so einem Markt? Durch Abgrenzung und Spezifik. Wir sind sichtbar und werden von unseren Zielgruppen für das erkannt, was wir können. Die Botschaften müssen mit den Erlebnissen übereinstimmen. Das ist nicht immer einfach, aber wenn es gelingt, gewinnt man. Markenstärke kommt vom Verhalten und nicht allein vom Marketing. Deswegen machen auch meine Mitarbeiter in Summe und Komposition einen großen Unterschied.

Du sprichst bewusst von Muskeltraining und nicht von Krafttraining. Warum?

Weil Muskeltraining verständlicher ist und breiter anschlussfähig. Es ist auch ansprechender für Frauen, die über Jahre kein Krafttraining machen wollten, nicht zuletzt wegen vieler Mythen. Krafttraining ist natürlich ein fester Begriff aus der Sportwissenschaft, klingt für viele da draußen aber immer noch nach Wettkampf, Anstrengung oder Bodybuilding. Muskeltraining erklärt sich selbst besser, wirkt weicher und bringt es trotzdem präzise auf den Punkt. Es ist die Königsdisziplin der Fitnessbranche. Es ist der Schatz unseres Marktes auf medizinisch-wissenschaftlicher Basis. Unangreifbar. Hätten wir das nicht, müssten wir nach etwas anderem suchen. Wir haben es aber. Genau das sollten Studios selbstbewusster vertreten, statt ständig neue Moden zu suchen.

Du warst einer der frühen Berater der Branche und hast INJOY maßgeblich geprägt. Welche Rolle spielt diese Erfahrung heute noch?

Erfahrung ist nur dann etwas wert, wenn man daraus heute bessere Entscheidungen ableitet. Die Entwicklung ist dynamisch und vieles ist Schnee von gestern. Heute kommen im Zusammenspiel mit KI und anderen Technologien neue Erfolgsfaktoren und ganze Paradigmenwechsel hinzu. Ich habe über all die Jahrzehnte viel erlebt: Wachstum, Krisen, Fernsehwerbung, Beratung, Akademie und Markenaufbau. Gleichzeitig lerne ich immer noch jeden Tag dazu. Ja, tatsächlich täglich.

Was möchtest du der nächsten Unternehmergegeneration mitgeben?

Sie baut auf einer enormen Vorleistung auf. Gleichzeitig schrumpft die Gegenwart, die Uhr tickt und die Lösungen sind andere geworden. Aber der Kern der Branche, das Muskeltraining, ist eine Steilvorlage auf Jahrzehnte. Der Markt ist groß und wird noch viel größer. Behandelt ihn genau so: wertschätzend. Darüber hinaus möchte ich jungen Unternehmern sagen, dass Anstrengung und Aufwand Wettbewerbsfaktoren sind. Entwickelt ein Gefühl für Dringlichkeit. Nicht jedes Kapitel im Leben endet freudig, aber lasst euch davon nicht entmutigen. Tut, was ihr macht, weil ihr es gerne macht. Träumt groß und arbeitet hart dafür. Es lohnt sich.



(v.li.n.re.): Alexander Benker, Thorsten Kielmann (beide INJOY QUALITY GmbH), Philipp Roesch- Schlanderer (EGYM), Paul Uderberg und Jan Scherzer (EGYM) bei einem Treffen in München

**Jetzt anmelden zum Inline Kongress vom
27. - 28. Juni 2026 in Kassel**



<https://www.inline-kongress.de>

Macher, Highlights, Innovationen!

fithera und der Deutsche Gesundheitsball Nico Hessel im Interview mit Markus Rauluk



MR: Lieber Nico, nun blicken wir knapp ein Jahr nach der fithera-Premiere auf die zweite Auflage des Kongresses. Obwohl es sehr viele positive Stimmen gab, hast du im letzten Interview selbstkritisch, wie du nun mal bist, Optimierungen auf vielen Ebenen angekündigt. Werden Besucher des ersten Events die fithera wiedererkennen?

NH: Hallo Markus, ja, vielen Dank für die erneute Möglichkeit, mit dir über die fithera zu sprechen. Wir haben uns tatsächlich wenige Tage nach der letztjährigen fithera direkt hingesetzt, uns intensiv mit dem internen und externen Feedback beschäftigt und unsere Schlüsse daraus gezogen. Einige davon habe ich ja im letzten Interview schon angedeutet und kann jetzt bereits deutlich mehr dazu sagen.

Die größte sichtbare Veränderung ist natürlich die Verlegung des Termins von Anfang Juni auf den 17. und 18. September. Letztes Jahr fand die fithera direkt vor den Pfingstferien statt, wo viele bereits unterwegs in den Urlaub waren. Mitte September sind wir etwas sicherer, da alle erholt aus den Sommerferien wieder zurück sind und wieder Gas geben können und wollen.

Beim Speaker-Line-up haben wir die Zahl der Vortragsslots bewusst reduziert. So bleibt den Besuchern Zeit, die für sie relevanten Vorträge zu besuchen - und gleichzeitig genug Raum, sich mit Partnern, Kollegen und Freunden auszutauschen und die Expo zu erkunden. Wir hatten ein wenig unterschätzt, dass die Betreiber der Fitness-, Physio- und Gesundheitsanlagen fast alles an Vorträgen mitnehmen möchten und dann für Netzwerken und Expo zu wenig Zeit bleibt. Gleichzeitig halten wir die Qualität der Speaker natürlich weiterhin sehr hoch. Wir haben etablierte Speaker vor Ort wie Wolf Harwath, Peter Hinojal oder auch Dr. Kurt Mosetter, die man kennt und denen man immer gerne zuhört. Gleichzeitig haben wir Speaker dabei, die sich in anderen Branchen etabliert haben und nun ihr wertvolles Wissen in unseren Branchen einbringen können. Und meiner Ansicht nach ist es uns bei der Main Stage wieder gelungen, absolute Top-Speaker zu gewinnen, von deren Erfahrung die Unternehmer nur profitieren können. Sei es nun ein Oliver Kahn oder eine Regina Halmich, über deren sportliche und unternehmerische Expertise viel Inspiration mitzunehmen ist. Ein Dieter Lange, der für mich ein absoluter Wunschkandidat war und von dessen Expertise jeder Teilnehmer etwas für sich, sein Business und vor allem für sein Leben mit tiefgründigen Fragen lernen kann. Mit Martin Limbeck (Sales und Mindset), Marcel Knopf (KI und Marketing) und Leo Gärtner (unternehmerische Freiheit und Vermögensaufbau) stehen darüber hinaus drei ausgewiesene Top-Speaker ihres Fachs auf der Bühne.

Macher, Highlights, Innovationen!

Und tatsächlich wird es auch ein paar neue Vortragsformate geben. Mit den Masterclasses ermöglichen wir den Speakern, richtig tief in eine Thematik einzutauchen und bei den Panel Talks erwarten wir spannende und kontroverse Diskussionen, die den Besuchern ein ganzheitliches Bild auf ein Thema liefern.



Darüber hinaus haben wir viele Details optimiert, um den Besuchern zu ermöglichen, das Beste aus ihrem Messebesuch herauszuholen. Die Wegführung wird dieses Jahr deutlich einfacher sein - da arbeiten wir mit farbigen Klebestreifen, die zu den jeweiligen Bereichen führen. Mit den Walking Pitches bringen wir die Besucher für 2-minütige Pitches direkt an die Stände der Aussteller, zu Themen, die sie wirklich interessieren. Wer sich für ein konkretes Thema interessiert, z.B. KI und Software, lernt in kurzer Zeit alle relevanten Aussteller kennen und kann sich so schnell einen Marktüberblick verschaffen. Letztes Jahr war die Therapiehalle etwas versteckt - dieses Jahr stärken wir das Thema Therapie weiter, was sich bei den Vortragsthemen und in der Sichtbarkeit der Halle widerspiegelt.

MR: Das hört sich ja so an, als ob da im Hintergrund einiges passiert ist und ihr genau an den richtigen Stellschrauben gedreht habt. Wer euch kennt, weiß ja, dass ihr immer an den relevanten Stellen optimiert. Letztes Jahr habt ihr nicht ganz die Besucherzahlen erreicht, die du dir erhofft hattest. Wie sieht es für dieses Jahr aus?

NH: Wer ein Event veranstaltet, weiß, wie schwer es ist, Tickets im Vorfeld zu verkaufen, und das, obwohl die Vorteile auf der Hand liegen. Wir sind mit dem Ticketverkauf aktuell allerdings recht zufrieden - wobei mehr immer besser ist (lacht). Stand jetzt haben wir knapp 700 Tickets verkauft und das vier Monate vor dem Kongress. Dieses Jahr peilen wir 1.500 Fachbesucher an und sind zuversichtlich, dass wir das auch schaffen werden.



MR: Das hört sich ja alles nach einer runden Sache an. Worauf freust du dich denn am meisten und was ist dein Highlight für die Besucher?

NH: Das ist natürlich nicht leicht zu beantworten, da wir so viele Highlights auf der fithera haben werden. Alleine schon bei den Vorträgen würde es mir schwerfallen, zu entscheiden, welche Bühne ich besuchen möchte, weil die Themen wieder so vielfältig und so relevant sind. Da auf 3 von 5 Bühnen oftmals Vorträge parallel stattfinden, würde ich mit meinen Führungskräften teilnehmen, um das Maximale an Know-how, Ideen und Motivation mitzunehmen.



Was ich mir als Betreiber nicht entgehen lassen würde, ist die Option, direkt vor Ort mit dem BEST100 Award ausgezeichnet zu werden und dann vor Ort ein Foto mit Oliver Kahn oder Regina Halmich zu machen. Jeder Unternehmer kann sein Unternehmen qualifizieren (www.fithera.de/best100-award) und wird dann rechtzeitig vor der fithera informiert, ob er gewonnen hat. Auf der fithera kann er dann ein Foto mit einem unserer Stars machen und das natürlich für seine Werbung nutzen.

Macher, Highlights, Innovationen!

BODYMEDIA®

fithera


**Deutscher
Gesundheitsball**

Und wenn wir schon bei großen Momenten sind: Worauf ich mich mindestens genauso freue, ist der 2. DEUTSCHE GESUNDHEITSBALL direkt im Anschluss an die fithera. Das historische Ambiente des Capitol Theaters Offenbach, direkt neben der Messe Offenbach, bietet einen perfekten Rahmen für die offizielle Gala- und Award-Night der deutschen Fitness- und Therapiebranche. Die Gäste erwartet eine außergewöhnliche Dinnershow, exquisite Kulinarik und mit der Verleihung des HERACLES Awards, der feierliche Höhepunkt des Abends, mit dem wir herausragende Unternehmerpersönlichkeiten unserer Branche, unter anderem mit der Auszeichnung zum Lebenswerk, würdigen.

MR: Letztes Jahr haben ja einige Betreiber noch gezögert, sich für die fithera anzumelden. Was kannst du diesen für die zweite Auflage mitgeben?

NH: Die fithera ist der ideale Ort für Unternehmer, um einen Blick über den Tellerrand zu werfen und neue Impulse für sein Unternehmen aufzunehmen, ohne den Bezug zur Branche zu verlieren. Man kann mit einem Besuch der fithera eigentlich nur für sich gewinnen. Im Vergleich zum letzten Jahr haben wir außerdem die Ticketpreise optimiert - so kostet ein Ticket für zwei Tage fithera statt 199 € aktuell nur 89 € inkl. Getränke und After-Show Party am 1. Abend. Das 1-Tagesticket nur 59 €. Daher kann ich es nur jedem empfehlen, dabei zu sein.

MR: Danke Nico, das weckt die Vorfreude auf die fithera nochmals deutlich. Erfreulicherweise haben sich schon sehr viele gemeinsame Unternehmerfreunde angemeldet.

Achtung, wer noch nicht dabei ist, kann sich jetzt einen zusätzlichen Rabatt in Höhe von 15% mit dem Code **Medical 15 sichern.**

Anmeldelink: <https://www.fithera.de>



NICO HESSEL
Geschäftsführer BODYMEDIA

Tel. +49 7253 9875-700
info@fithera.de | <https://www.fithera.de>



Macher, Highlights, Innovationen!

FIT.FORWARD - Kongress der Markenallianz Vanessa Storck im Interview mit Markus Rauluk

MR: FIT.FORWARD findet am 07.- 08. Oktober 2026 erstmals als großes gemeinsames Branchenevent im Schloss Mondsee statt. Was erwartet Betreiber:innen dort eigentlich?



VS: FIT.FORWARD ist kein Event, bei dem man zwei Tage in Vorträgen sitzt und sich Produktpräsentationen ansieht. Uns ging es von Anfang an darum, ein Format zu schaffen, das wirklich relevant für moderne Betreiber:innen ist. Die Branche spricht aktuell viel über Digitalisierung, Daten oder KI – aber viel zu selten darüber, wie erfolgreiche Clubs heute tatsächlich funktionieren müssen, damit Mitglieder bleiben, Betriebe wachsen und Erlebnisse entstehen. Genau dort setzt FIT.FORWARD an. Wir bringen Betreiber:innen, Entscheider:innen und starke Branchpartner zusammen, um gemeinsam über moderne Member Journeys, Connected Solutions, Betreuung, Training, Prozesse und neue Clubkonzepte zu sprechen. Und zwar nicht theoretisch, sondern praxisnah, ehrlich und auf Augenhöhe.

MR: Das Leitthema lautet „Konnektivität“. Warum gerade dieses Thema?

VS: Weil genau das aktuell alles verändert. Früher standen einzelne Geräte oder einzelne Softwarelösungen im Mittelpunkt. Heute geht es darum, wie alles zusammenspielt. Mitglieder erwarten keine isolierten Lösungen mehr. Sie erwarten ein Erlebnis.

Das beginnt bei der ersten digitalen Interaktion, zieht sich über Training, Betreuung und Gesundheitsdaten bis hin zur langfristigen Bindung durch den Club. Genau deshalb sprechen wir über Konnektivität. Nicht nur technologisch, sondern auch menschlich und strategisch.

Mit DSB-ONE, EGYM, Matrix Fitness, seca und SensoPro bringen wir genau die Partner zusammen, die unterschiedliche Bereiche dieses Connected Ecosystems abbilden – und genau darin liegt die Stärke der Markenallianz.



MR: Was macht FIT.FORWARD anders als andere Branchenveranstaltungen?

VS: Ganz klar: der Fokus auf echte Relevanz und Austausch.

Wir möchten bewusst weg von klassischen Frontalveranstaltungen. Deshalb arbeiten wir aktuell an einem Format mit deutlich mehr Panels, Masterclasses, Gesprächsformaten und Networking-Möglichkeiten. Betreiber:innen sollen nicht nur konsumieren, sondern diskutieren, Ideen mitnehmen und echte Verbindungen aufbauen.

Dazu kommt der Erlebnisfaktor. Mit dem Schloss Mondsee haben wir eine Location gewählt, die dem Event den passenden Rahmen gibt. Gleichzeitig wird mit MYGYM PRIME Mondsee unser gemeinsamer Showroom live erlebbar sein. Dort sieht man nicht nur einzelne Produkte, sondern wie moderne Clubwelten heute tatsächlich zusammenspielen können.

Außerdem entsteht durch das parallel stattfindende Branchenevent der WKÖ eine zusätzliche Dynamik, die neue Perspektiven und Kontakte weit über die klassische Fitnessbranche hinaus eröffnet.

Macher, Highlights, Innovationen!

MR: Für wen ist FIT.FORWARD besonders interessant?

VS: Für Betreiber:innen und Entscheider:innen, die nicht einfach nur den nächsten Gerätetrend sehen möchten, sondern verstehen wollen, wie moderne Fitness- und Gesundheitsbetriebe heute gedacht werden.

Die Anforderungen an Clubs verändern sich massiv. Mitglieder erwarten heute Betreuung statt Verwaltung, Einfachheit statt Komplexität und Erlebnisse statt Standardlösungen. Gleichzeitig wächst der Druck auf Betreiber:innen, wirtschaftlich effizienter und strategisch klarer zu arbeiten.

FIT.FORWARD richtet sich deshalb an alle, die ihre Betriebe aktiv weiterentwickeln möchten und verstehen, dass die Zukunft nicht in Einzelprodukten liegt, sondern in intelligent vernetzten Konzepten.



MR: Warum sollte man sich FIT.FORWARD 2026 auf keinen Fall entgehen lassen?

VS: Weil hier gerade etwas entsteht, das die Branche in dieser Form bisher noch nicht gesehen hat.

FIT.FORWARD verbindet starke Marken, moderne Clubkonzepte, relevante Zukunftsthemen und echte Betreiber-Perspektiven in einem Format, das bewusst anders gedacht ist. Kein überladener Messecharakter, keine reine Verkaufsveranstaltung - sondern zwei Tage voller Ideen, Gespräche, Inspiration und konkreter Einblicke in die Fitness- und Gesundheitswelt von morgen.

Wer verstehen möchte, wie erfolgreiche Clubs in den nächsten Jahren funktionieren, wird an FIT.FORWARD nicht vorbeikommen.

Infos und Anmeldung unter:

<https://one.dsb.digital/event/fit-forward-powered-by-markenallianz-osterreich-46/register>



VANESSA STORK


Consulting • Brand & Partner Manager • B2B

+49 (0) 176 56945258

stork@dsb.digital | www.dsb.digital

Die smarte ALL-IN-ONE
Markenlizenz für Deinen Erfolg.

JETZT MEHR ERFAHREN



CONSULTING | IT-SOLUTIONS | MARKETING
DSB-ONE GmbH, Alpenstraße 95-97, 5020 Salzburg
www.dsb.digital



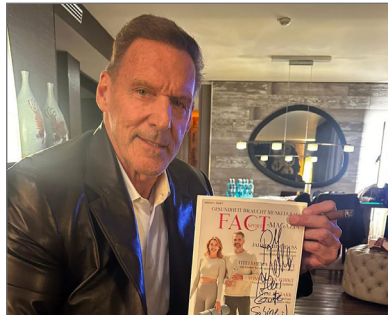
Foto: Die Vorstände Christian Hörl & Siggie Manz

Macher, Highlights, Innovationen!

Experten-Talk

Ein besonderer Kooperationspartner: Medical Active Ehrenmitglied Sabine Beham

Wenn man bei Wikipedia ein Suchwort eingeben würde, dass Kompetenz, Spirit, Empathie, Loyalität und Leidenschaft in einem beinhalten sollte, müsste man eingeben: Sabine Beham. Denn kaum eine Unternehmerin wandelt so vorbildlich, zielsicher und charakterstark durch unsere Branche, ohne dabei Ihre Familie, Mitarbeiter und Mitglieder zu vergessen. Nach den nun folgenden, wenigen von sonst Seiten-füllenden Impressionen mit Sabine folgt ein für mich völlig anderes Interview (?!), denn diesmal bin nicht ich derjenige, der interviewt, sondern der, der interviewt wurde, von Sabine und Ihrem smarten Mitarbeiter Julian Fritz. Viel Spass auf den folgenden Seiten.



Anbei der Link für das sehr gelungene Magazin von fact SPORT:

https://drive.google.com/drive/folders/1waXGzu6YRxXushpKC_37ENMmgbvttKBQ

SABINE BEHAM
FACT Fitness & Gesundheitsclub GmbH

+49 (0) 8531 12585
info@fact-fitness.de | www.fact-fitness.de

fact Sport
Gesundheit braucht Muskelkraft

Macher, Highlights, Innovationen!

Experten-Talk in eigener Sache

Markus Rauluk im Interview mit fact Sport - Magazin, Seite I

2025 | EXPERTENTALK

MEDICAL ACTIVE

mit
Markus Rauluk

FACT




EXPERTENTALK



DER GRÜNDER & GESCHÄFTSFÜHRER von Medical Active International im Gespräch über die Kooperation von Medizin und qualifiziertem Fitnessstraining, die Notwendigkeit dieser Netzwerke und den direkten Nutzen für die Longevity der Bevölkerung.

Die Zukunft ist jetzt – Wie Netzwerke unsere gesunde Lebensspanne verlängern.

Angesichts des **steigenden Altersdurchschnitts** und des **wachsenden Bewegungsmangels** ist es für Studios entscheidend, sich nicht nur als Lifestyle-Anbieter, sondern als ernstzunehmender **Partner im Gesundheitssystem** zu positionieren. Die Zukunft der Gesundheit liegt in der **Kooperation zwischen Medizin und qualifiziertem Fitnessstraining**.

Markus Rauluk, Gründer und Geschäftsführer von **Medical Active International**, hat sich genau dieser Aufgabe verschrieben: Er unterstützt Fitness-, Sport- & Gesundheitszentren wie das fact Sportzentrum Pocking dabei, **nachhaltige Brücken zu lokalen Ärzten und Gesundheitspartnern** zu schlagen, und fördert so eine **lokale Gesundheits-Expertenallianz**.

Wir sprachen mit dem Vordenker über die Notwendigkeit dieser Netzwerke, die neue Rolle des Muskeltrainings und den direkten Nutzen für die Longevity (gesunde Lebensspanne) der Bevölkerung.

Unser Interview mit Markus Rauluk:

fact: "Herr Rauluk, Sie etablieren mit Medical Active Brücken zwischen Ärzten und qualifizierten Fitnessanbietern. Welchen direkten Einfluss hat diese seriöse, medizinische Positionierung auf die gesunde Lebensspanne (Longevity) der Mitglieder im Fact Sportzentrum?"

M. Rauluk: "Ein Kompetenz- und Vertrauenssignal, das von Ärzten ausgeht, ist sehr wirkungsstark. Die Stärkung der Positionierung durch ein Ärztenetzwerk in einem von Medical Active sichtbar zertifizierten Studio ist ein ermutigendes Vertrauenssignal, das zur Orientierung beiträgt. Der direkte Vorteil liegt in der Verlängerung der gesunden Lebensspanne (Longevity), gerade vor dem Hintergrund der wachsenden Longevity-Bewegung."

fact: "Sie sprechen oft vom Problem, dass die Bevölkerung zu wenig Eigenverantwortung übernimmt. Wie hilft das Medical Active Konzept dabei, den Wandel von der 'Medizin macht gesund'-Mentalität zur eigenverantwortlichen Prävention zu beschleunigen?"

M. Rauluk: "Aufklärung ist hier der Schlüssel. Die Meinung, der Arzt macht gesund und die Krankenkasse zahlt, ändert sich glücklicherweise. Die Generation der Mediziner ist heute offener für proaktive Impulse zur Eigenverantwortung. Die mediale Berichterstattung über die positiven Wirkungsweisen von Muskeltraining trägt zur Aufklärung bei. Die erfreuliche Konsequenz: Die Menschen machen sich immer mehr Gedanken darüber, Eigenverantwortung für die Gesundheit proaktiv zu übernehmen."



Wissen mit Wirkung -> die Stärkung der Volksgesundheit!
Tauchen Sie tiefer in die Vision der Medical Active International ein. Erfahren Sie online mehr über die Medical Active, die Expertenallianz und ihren Beitrag zur gesunden Lebensspanne (Longevity).

74 factSport - Magazin 2025

Macher, Highlights, Innovationen!

Experten-Talk in eigener Sache

Markus Rauluk im Interview mit fact Sport - Magazin, Seite II

MEDICAL ACTIVE

**MARKUS
RAULUK**

FOUNDER & CEO MEDICAL ACTIVE INTERNATIONAL

www.medical-active.net

DER GRÜNDER & VISIONÄR IM PROFIL

„Wer fitter ist, ist seltener krank.“



**MARKUS
RAULUK**

ROLLE & FUNKTION

- ➔ Gründer und Geschäftsführer von Medical Active International.
- ➔ Netzwerk-Entwickler an der Schnittstelle von Medizin und Fitness.
- ➔ Branchen-Vordenker und Berater für Gesundheitsunternehmen.

SCHWERPUNKTE

- ➔ Optimierung der Gesundheitspositionierung von Studios.
- ➔ Aufbau von lokalen Ärzte- und Gesundheitsnetzwerken.
- ➔ Strategien zur Weckung der Eigenverantwortung in der Bevölkerung.

VISION

- ➔ Förderung wachsender Volksgesundheit durch qualifiziertes Training.
- ➔ Muskeltraining als zentraler Erfolgsfaktor für die Longevity.
- ➔ Überwindung der "Arzt macht gesund"-Mentalität.

fact: "Das fact Sportzentrum setzt auf modernste Konzepte wie milon und five. Was ist aus Ihrer Sicht der größte Mehrwert von lokalen Kooperationen mit Ärzten für ein Studio, das sich klar als Gesundheitskompetenzzentrum positioniert?"

M. Rauluk: "Der größte Mehrwert besteht in der Möglichkeit, Patienten nach der Behandlung in die Eigenverantwortung zu begleiten. Das Studio wird als Kompetenzträger wahrgenommen, die Fluktuation wird reduziert und die Zielgruppenpositionierung verbessert. Der Mehrwert für die Ärzte: Sie können ihre Patienten zu einem gesünderen Leben motivieren, was gleichzeitig Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit der Praxis haben kann, denn, wer fitter ist, ist seltener krank."

GRÜNDUNGSMITGLIED DER

Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.



MEDICAL
ACTIVE
INTERNATIONAL

NETZWERK
FITNESS & GESUNDHEIT



ZU MEHR EXPERTISE UND WISSEN

factSport - Magazin 2025 75

Macher, Highlights, Innovationen!

Experten-Talk in eigener Sache

Markus Rauluk im Interview mit fact Sport - Magazin, Seite III

2025 | EXPERTENTALK

MEDICAL ACTIVE

fact: "Der 'Generationenwechsel Arzt' öffnet die Türen zur Kooperation. Was sind die entscheidendsten Argumente, mit denen qualifizierte Fitnessanbieter Mediziner von der "Überweisung" zu präventivem, muskelstärkendem Training überzeugen können?"

M. Rauluk: "Da es nicht um Therapieleistungen geht, geht es auch nicht um Überweisungen, sondern um Patientennutzen und darum, diese für mehr proaktive Eigenverantwortung zu motivieren. Das entscheidende Argument ist, dass qualifiziertes Training ein gesünderes Leben bis ins hohe Alter ermöglicht. Auch mehr Effizienz durch Einfluss auf die Reduzierung der Besuchshäufigkeit und mittelfristig auch mehr Wirtschaftlichkeit für die Praxis können eine Rolle spielen."

fact: "Wenn Sie auf die Zukunft blicken: Welche zentrale Rolle spielt das qualifizierte Muskeltraining in Ihrem Medical Active Netzwerk, und was ist Ihre Vision für die Volksgesundheit der Zukunft?"

M. Rauluk: "Das qualifizierte Muskeltraining der Muskulatur ist der zentrale Erfolgsfaktor im Medical Active Netzwerk. Die Zukunftsvision ist eine wachsende Volksgesundheit durch qualifiziertes Training in enger Zusammenarbeit mit Medizinern, die Eigenverantwortung der Bevölkerung und eine aktive Philosophie."



– Markus Rauluk, Geschäftsführer und Gründer von Medical Active International –



IHRE GARANTIE: GESUNDHEIT MIT SYSTEM

Das fact Sportzentrum Pocking ist zertifiziertes Mitglied von Medical Active International. Wir sind stolz, Teil dieser lokalen Expertenallianz aus Medizinern und qualifizierten Gesundheitsanbietern zu sein.

Unser Training ist Ihr Fundament für Longevity und eine gesunde Lebensspanne.



Vereinbaren Sie jetzt Ihr persönliches Gesundheitsgespräch!

76 fact Sport - Magazin 2025

Macher, Highlights, Innovationen!

Zielgruppenerreichung durch GLP1 Neue Wege für Fitness,- und Gesundheitsstandorte

Die Abnehmspritze erobert den Markt - welche enormen Chancen eröffnen sich für Fitnessstudios- und Gesundheitszentren durch GLP-1-Therapie-Begleitung und qualifizierte Betreuung eröffnet

Markus Rauluk im Interview mit Hubert Horn

MR: Hubert, ein Thema wird in unserer Branche immer präsenter, die sogenannte Abnehmspritze. Als Verleger mit über 40 Jahren Branchenerfahrung hast du einen sehr guten Überblick über den Fitness- und Gesundheitsmarkt. Was bedeutet die GLP-1-Therapie konkret für Fitnessstudios?

HH: Sie bedeutet vor allem eine riesige Chance. Nennen wir die Dinge beim Namen: Wer eine GLP-1-Therapie beginnt, möchte Gewicht verlieren - und genau das gelingt vielen Menschen oft sehr schnell. Gleichzeitig zeigen Studien, dass beim Gewichtsverlust ein erheblicher Anteil auch aus Muskelmasse bestehen kann - teilweise bis zu 40 Prozent. Das ist enorm. Genau hier kommt qualifiziertes Muskeltraining ins Spiel. Wenn ein Studio diesen Menschen eine professionelle Begleitung anbietet, leistet es einen echten Beitrag zu Gesundheit, Leistungsfähigkeit und Lebensqualität.

MR: 40 Prozent Muskelverlust - das ist den meisten Nutzern der Abnehmspritze vermutlich gar nicht bewusst.

HH: Genau das ist das Problem. Ich habe in den letzten Monaten mit vielen Studiobetreibern gesprochen, und viele haben dieses Thema noch gar nicht richtig auf dem Radar. Wenn jemand in kurzer Zeit 20 Kilogramm abnimmt und dabei mehrere Kilogramm aktiver Muskelsubstanz verliert, kann das erhebliche Folgen haben - für den Stoffwechsel, die Kraft, die Stabilität, die Sturzprävention und letztlich auch für die Lebensqualität. Studios, die hier aufklären und konkrete Lösungen anbieten, heben sich deutlich vom Wettbewerb ab.

MR: Und was sollte ein Studio jetzt konkret tun?

HH: Aus meiner Sicht sind drei Dinge entscheidend. Erstens: Aufklären. Studioinhaber und Teams müssen die Grundlagen der GLP-1-Therapie verstehen: Was ist das? Wie wirkt es? Und warum ist Muskelerhalt so wichtig? Zweitens: Positionieren. Studios sollten sich als kompetente Anlaufstelle für qualifiziertes Krafttraining, nährstoff- und proteinreiche Ernährung und professionelle Begleitung präsentieren. Drittens: Netzwerken. Es braucht den Austausch mit Ärzten, die diese Therapien verschreiben. Genau hier setzt die Kooperation zwischen dem Horn Verlag und Medical Active an: Markus, du kannst mit deinem Medical-Active-Netzwerk Türen zu Ärzten öffnen - auch beim Thema GLP-1. Du kannst Kontakte herstellen, die viele Studios allein kaum aufbauen könnten.



Macher, Highlights, Innovationen!

MR: Ihr arbeitet beim Horn Verlag ja schon seit einiger Zeit konkret an diesem Thema.

HH: Absolut. Wir haben die Ausbildung zum GLP-1-Fitnesscoach entwickelt - genau für diesen Bedarf. Trainer im Studio sollen die Grundlagen verstehen, die Bedeutung des Muskelerhalts erklären können, die Proteinversorgung sinnvoll begleiten und zugleich ein empathisches Verhältnis zu den Kunden aufbauen. Ein Trainer mit dieser Qualifikation ist für jeden Studiobetreiber ein großer Gewinn. Denn Mitglieder, die eine GLP-1-Therapie machen und dabei qualifiziert begleitet werden, bleiben eher langfristig im Studio - und erzielen Ergebnisse, die sie allein wahrscheinlich nicht erreichen würden.



MR: Und ihr stellt auch Marketing-Tools zur Verfügung?

HH: Genau. Viele Studios wissen noch gar nicht, wie sie dieses Thema seriös und verständlich kommunizieren sollen. Deshalb haben wir gezielte Marketing-Tools entwickelt: von internem Werbematerial über ein Ärztpaket und Social-Media-Inhalte bis hin zu einem 60-seitigen Ratgeber und einer innovativen App. Diese Materialien helfen dabei, das Thema GLP-1 und die professionelle Begleitung im Studio klar, seriös und aktiv zu kommunizieren. Die Marketing-Tools des Horn Verlags sind so aufgebaut, dass Studios sofort ins Handeln kommen können.

MR: Welche Rolle spielt eigentlich die Ernährung in eurem GLP-1 Konzept?

HH: Ein Trainer ist kein medizinischer Ernährungsberater - das muss klar sein. Aber die grundlegenden Prinzipien der Nährstoffversorgung, insbesondere der Proteinversorgung, sollte jeder Trainer kennen, der Mitglieder unter GLP-1-Medikation betreut. Wer zu wenig Eiweiß aufnimmt, riskiert Muskelverlust und wird trotz Medikament nicht das bestmögliche Ergebnis erzielen.

Dieses Basiswissen kann und sollte im Studio vermittelt werden. Genau das ist ein wichtiger Bestandteil der GLP-1-Fitnesscoach-Ausbildung.

MR: Hubert, noch eine Frage zum Netzwerk. Medical Active bringt den Zugang zu Ärzten, der Horn Verlag die GLP-1-Expertise. Was kann daraus gemeinsam entstehen?

HH: Eine Struktur, die für Studios und GLP-1-Nutzer einen echten Unterschied machen kann. Stell dir vor: Ein Studio ist klar für die GLP-1-Begleitung positioniert, die Trainer sind qualifiziert, die Kommunikation ist professionell - und über dein Netzwerk entsteht zusätzlich der direkte Draht zu Ärzten, die diese Therapien verschreiben. Das ist eine sehr starke Kombination. Studios, die diese Kooperation nutzen, können sich frühzeitig in einem Wachstumsmarkt positionieren.

MR: Laut Matthias Lehner, Chef von BODYSTREET, Präsident vom Europäischem Franchiseverband und bekennender USA-Experte, nutzen dort schon über 4% der Bevölkerung die Abnehmspritze. Mit Christian Hörl, Verbandsprecher in Österreich, Chef von DSB ONE und Vorstand in der Experten Allianz haben wir Regeln abgestimmt, wie man bei diesem Thema auf Ärzte zugehen sollte. Unter anderem haben wir von Medical Active ein Referenzschreiben entwickelt, was das Vertrauen des Arztes in die Kompetenz des Studios erhöhen soll. Was würdest Du einem Fitness-, und Gesundheitsunternehmer raten, der jetzt in das Thema GLP-1 einsteigen möchte?

Macher, Highlights, Innovationen!

HH: Erstens - Bereite Dich vor, indem Du Dich weiterbildest. Das Wissen rund um GLP-1 entwickelt sich schnell, und wer früh Kompetenz aufbaut, hat einen klaren Vorteil. Zweitens - Such Dir gute Partner - nicht nur innerhalb der Fitnessbranche, sondern auch im medizinischen Umfeld. Das Netzwerk von Medical Active kann hier einen entscheidenden Unterschied machen. Und Drittens - Bleib ehrlich in der Kommunikation. Ein Studio ersetzt keinen Arzt. Aber es kann einen enorm wertvollen Beitrag zu Gesundheit, Muskelerhalt und Lebensqualität leisten - gerade bei Menschen, die eine GLP-1-Therapie machen. Diese Botschaft ist wichtig und sie kommt an.

MR: Hubert, danke für das Gespräch. Außerdem: Du hast Recht, das Studio ersetzt auch keine Therapie. Die Netzwerke von Medical Active funktionieren dann besonders gut, wenn wir eine klare Grenze ziehen: Erst kommt der Arzt und wird in seiner Kernkompetenz respektiert. Nach der Behandlung geht es dann um Eigenverantwortung im Training. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

HH: Danke, Markus - ich auch. Genau solche Netzwerke braucht es jetzt.

Hubert Horn ist Inhaber des Horn Verlags, der sich auf die Entwicklung von Marketingkonzepten für Fitnessclubs spezialisiert hat. Darüber hinaus ist er Gründer und Gesellschafter weiterer führender Unternehmen der Fitness- und Gesundheitsbranche, darunter BODYMEDIA und MEET THE TOP. Mit über 40 Jahren Branchenerfahrung zählt er zu den prägenden Persönlichkeiten der Fitnessbranche



HUBERT HORN
Inhaber Horn Verlag

+49 (0)7251 93677-79
h.horn@horn-verlag.de | www.horn-verlag.de

hornverlag

GLP1: Erfolgsfaktor Zeit

Während einige Unternehmer noch medienstark inszenierte Negativ-Schlagzeilen zu GLP1 Nebenwirkungen abgespeichert und das Thema insgesamt abgewunken haben, sind andere, wie die Vollblutunternehmer Christian Hörl mit Conny und GF-Partner Siggie Manz sowie Matthias und Emma Lehner in die Recherche gegangen und sehen die neu entstehenden Marktchancen, bereiten sich zumindest vor, aufzuklären.

Z.B. nutzen über 4% der US-Bevölkerung die Abnehmspritze bereits erfolgreich. Eine Riesen-Marktchance tut sich da auf, denn 30-40% Gewichtsverlust ist Verlust der Muskulatur! Muskulatur, die man verliert!

Also heißt es insbesondere als Medical Active Partner: Gut vorbereitet auf Ärzte zugehen, sich für die Zeit nach oder parallel zur Behandlung als qualifizierter Partner für das Training der Muskulatur vorstellen.

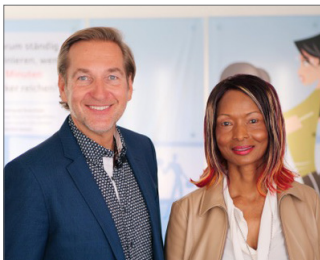


Foto v.l.n.r.: Matthias & Emma Lehner



Foto v.l.n.r.: Markus Rauluk und Matthias Lehner



Foto v.l.n.r.: Markus Rauluk und Christian Hörl



Foto v.l.n.r.: Markus Rauluk, Conny Hörl, Siggie Manz und Christian Hörl

Macher, Highlights, Innovationen!

YinSurf – Wie aus einer Idee im Inselparadies Malediven eine neue Trainingsinnovation entstand Einmal Malediven, FIBO Köln und zurück. Markus Rauluk im Interview mit Kim Neumann



Bildnachweis:
Markus Rauluk, Robinson Noonu

MR: Kim, Du lebst und arbeitest auf den Malediven, ein eher außergewöhnlicher Ort, für mich um ein Interview durchzuführen und grundsätzlich für die Entwicklung eines neuen Trainingskonzeptes. Wie ist YinSurf entstanden?

KN: Ich lebe und arbeite seit über drei Jahren auf den Malediven, in einem wunderschönen Robinson Resort im Noonu Atoll. So paradiesisch das klingt auch hier gibt es Momente, in denen man sich nach etwas ganz Gewöhnlichem sehnt: einer Couch, einem Fernseher und ein bisschen „Zuhause-Gefühl“.

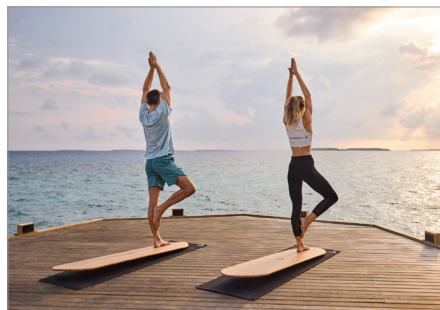
(Unter uns: Manchmal kühle ich meinen Bungalow so weit herunter, dass ich mit UGG's und Mütze dasitze, selbst gebackene Kekse esse und meinen Lieblingsfilm schaue. Auch im Paradies braucht man ab und zu genau das!)

MR: Der Bezug zur Heimat, den Du bis heute beibehalten hast und ab und zu zelebrierst, wie gerade beschrieben, macht Dich aus, liebe Kim. Sympathisch, emphatisch, bodenständig... und trotzdem kreativ und verrückt genug, seit Jahren auf einer Insel zu leben und Innovationen zu entwickeln. Aber wie kam es dann zu YinSurf?

KN: Eines Abends lief dann „Die Höhle der Löwen“ und dort wurden die Balance Boards von Strobel & Walter vorgestellt. Mich hat sofort die Qualität begeistert: nachhaltig produziert in Deutschland, gefertigt aus hochwertigem Buchenholz, mit einer durchdachten, leicht gerundeten Unterseite für kontrollierte Dynamik. Besonders beeindruckend ist die Länge von 177cm. Diese besondere Länge ermöglicht es, nahezu alle Übungen aus dem Yoga- und Pilatesbereich auf das Board zu übertragen. Nur, durch die Balance, die man bei jeder Übung zusätzlich halten muss, erlebt man eine ganz besondere Trainingsintensität. Mein erster Gedanke war sofort: Wo würden diese Boards besser hinpassen als hier mitten in den Indischen Ozean?



Foto: Markus mit Kim am FIBO Messestand von Strobel & Walter



Strobel & Walter Balance Board - Hersteller der Boards, auf denen trainiert wird: <http://www.strobel-walter.com>

Macher, Highlights, Innovationen!

Ich habe nicht lange gezögert und direkt Kontakt zu den Gründern aufgenommen. Aus dieser spontanen Idee entstand nicht nur eine Zusammenarbeit, sondern auch eine echte Freundschaft. Und genau dort zwischen Ozean, Bewegung und diesem besonderen Gefühl von Balance begann die Entwicklung meines eigenen Konzepts: YinSurf. Eine Verbindung aus Yoga, Pilates und Surffitness, die das Training auf dem Board auf eine völlig neue, ganzheitliche Ebene hebt.

MR: Was genau verbirgt sich hinter YinSurf?

KM: YinSurf ist ein ganzheitliches Trainingskonzept, das ruhige, kontrollierte Bewegungen mit instabilen Trainingsreizen verbindet. Der Name „Yin“ steht für Achtsamkeit, Langsamkeit und Kontrolle, während „Surf“ die dynamische, balancierende Komponente beschreibt. Wir arbeiten auf dem Balance Board mit fließenden Bewegungsabläufen, die gleichzeitig Stabilität, Mobilität und Körperwahrnehmung fördern. Das Besondere ist: Selbst einfache Übungen bekommen durch die Instabilität eine völlig neue Tiefe und genau daraus entsteht dieses besondere Trainingsgefühl.

MR: Viele kennen Yoga und Pilates. Was macht YinSurf darüber hinaus besonders?

KN: Yoga und Pilates sind fantastische Grundlagen, keine Frage. YinSurf setzt genau dort an und erweitert diese Konzepte um eine zusätzliche Dimension: Instabilität und Reaktivität. Gerade im Vergleich zum aktuellen Trends rund um Reformer Pilates bringt YinSurf eine ganz neue Qualität ins Training: Während der Reformer stark geführt ist, arbeitet man beim Balance Board komplett frei im Raum. Das bedeutet, der Körper muss permanent selbst stabilisieren, reagieren und ausgleichen. Dadurch entsteht ein intensiveres Zusammenspiel von Tiefenmuskulatur, Nervensystem und Bewegungskontrolle. Man könnte sagen: Weniger Führung, mehr Haltung, mehr echtes Körpergefühl.



MR: Welche Rolle spielt das Balance Board im Training?

KN: Das Balance Board ist der zentrale Reiz des Erlebnisses und gleichzeitig das Herzstück des gesamten. Die Qualität des Boards spielt dabei eine entscheidende Rolle. Die Boards von Strobel & Walter sind extrem hochwertig verarbeitet, sehr stabil und gleichzeitig feinfühlig in der Bewegung. Genau diese Kombination ermöglicht es, sowohl sicher als auch dynamisch zu arbeiten. Das eröffnet ein enormes Potenzial, vom therapeutischen Einsatz bis hin zu anspruchsvollen Trainingsflows. Und gleichzeitig transportiert das Board etwas, das man schwer messen kann: einen echten Surfervibe. Es bringt dieses Gefühl von Balance, Leichtigkeit und Flow, egal ob im Wohnzimmer, im Studio oder in einem Resort.

MR: Du sprichst vom Erlebnis, welche Rolle spielt dieser Faktor im Training heute?

KN: Eine sehr große. Menschen suchen heute nicht mehr nur nach Training, sie suchen nach Erfahrungen und besonderen Erlebnissen. YinSurf trifft genau diesen Nerv. Es geht nicht nur darum, Muskeln zu kräftigen, sondern darum, den eigenen Körper wieder bewusst zu spüren. Viele Menschen leben in einem sehr kognitiven, stressgeprägten Alltag. Der Körper läuft oft „nebenbei“. YinSurf holt sie genau dort raus. Durch die Kombination aus Instabilität, Konzentration und fließender Bewegung entsteht ein Zustand, in dem man präsent ist, fokussiert ist und sich selbst wieder wahrnimmt.



Macher, Highlights, Innovationen!

MR: Für wen ist YinSurf besonders geeignet?

KN: YinSurf ist unglaublich vielseitig und eignet sich für gesundheitsorientierte Trainierende, Patient:innen in der Rehabilitation, Sportler:innen sowie alle, die eine neue Trainingserfahrung suchen.

MR: Du arbeitest in einem Luxusresort - wie reagieren Gäste auf das Konzept?

KN: Die Reaktionen sind bisher durchweg begeistert. Viele Gäste berichten, dass sie ihren Körper lange nicht mehr so bewusst gespürt haben – und genau das ist oft der Moment, der sie wirklich berührt. Was YinSurf hier so besonders macht, ist nicht nur das Training selbst, sondern der gesamte Rahmen. Ich arbeite häufig im 1:1 oder in sehr kleinen Gruppen, ganz individuell abgestimmt. Wir trainieren draußen auf dem Steg, mit freiem Blick auf den Ozean - nur das leise Rauschen des Wassers, die Bewegung des Boards und die volle Aufmerksamkeit auf den eigenen Körper. In diesen Momenten passiert etwas, das über klassisches Training hinausgeht. Die Gäste kommen raus aus ihrem Alltag, aus dem ständigen „Funktionieren“, und tauchen wieder in ein echtes Körpergefühl ein. Als Trainerin ist es für mich besonders schön zu beobachten, wie schnell diese Veränderung eintritt: Anfangs noch vorsichtig, konzentriert - und dann plötzlich dieses Loslassen, dieses Vertrauen in die eigene Bewegung. Viele beschreiben es am Ende nicht nur als Workout, sondern als etwas, das sie sich selbst geschenkt haben. Und genau das ist für mich der Kern von YinSurf: ein Training, das nicht nur wirkt, sondern wirklich etwas auslöst. Urlaubsgefühl to go - unabhängig vom Ort. Ob im Resort, im Studio oder im eigenen Wohnzimmer: YinSurf schafft einen Raum, in dem Menschen abschalten, bei sich ankommen und ihren Körper wieder bewusst wahrnehmen. Natürlich ist die Kulisse hier besonders, aber das eigentliche Erlebnis entsteht im Körper. Und genau dieses Gefühl lässt sich überall hin mitnehmen.



MR: Abschließend: Wohin siehst du die Entwicklung von YinSurf?

KN: Ich sehe YinSurf als Teil einer größeren Bewegung: Training wird wieder bewusster, ganzheitlicher und erlebnisorientierter. Mein Ziel ist es, YinSurf insbesondere im Yoga- und Pilatesumfeld mehr zu etablieren, Trainer:innen für die Vorteile des Board-Trainings zu sensibilisieren und das Konzept darüber hinaus in Fitnessstudios sowie als besondere Bewegungserfahrung für Gäste in Hotels und Resorts zu positionieren.

Wir bieten bereits ein internationales Onboarding mit Videoeinheiten, Workbook und Live Calls an. Neben weltweit realisierbaren YinSurf Workshops biete ich zudem Live-Online-Trainings direkt von den Malediven an und bringe so ein Stück Insel-Feeling in den Trainingsalltag.

Weitere Informationen unter <http://yinsurf.com> oder kontakt@kimsol.de



KIM NEUMANN
KIMSOL Holistic Health & YinSurf

+960 789 3025
kontakt@kimsol.de | <http://yinsurf.com>

Macher, Highlights, Innovationen!

body LIFE Award 2026

Die Weichen sind gestellt:

Der body LIFE Award 2026 findet am 15. Oktober wieder im Kitzbühel Country Club statt.

Ben Arnold: „Wir waren vor Ort in Kitzbühel - Tirol und haben die nächsten Schritte für den body LIFE Award 2026 abgestimmt. Mit am Tisch: Richard Hauser, Chef des Kitzbühel Country Club, der sich persönlich Zeit genommen hat, um diesen besonderen Abend mit uns vorzubereiten.

Der Kitzbühel Country Club passt perfekt zu dem, was wir mit dem body LIFE Award verbinden: Exklusivität, Qualität, persönliche Atmosphäre und ein Umfeld, das man nicht an jeder Ecke findet. Ein privater Members Club mit Blick auf den Wilden Kaiser, starken Räumen, hervorragendem Service, Zigarrenbar, grandiosem Drei-Gang-Menü und Zimmern direkt im Club.

Für unsere geladenen Gäste, Preisträger, Partner, ausgewählte Persönlichkeiten und Keynote-Speaker öffnen sich am 15. Oktober 2026 wieder die Türen zu einem der schönsten und exklusivsten Orte Europas.

Vergeben wird der body LIFE Award wie gewohnt an Unternehmen der Fitnessindustrie in ausgewählten Rubriken, an die erfolgreichsten Studiobetreiber des Jahres sowie an herausragende Persönlichkeiten, die unsere Branche prägen und nach vorne bringen.

An unserer Seite ist auch 2026 wieder Markus Rauluk. Als Clubmitglied, body LIFE-Experte und enger Begleiter des Awards unterstützt er uns gemeinsam mit seiner Frau Viola bei der Durchführung vor Ort.

Wer im vergangenen Jahr dabei war, weiß, welches Niveau dieser Abend hat. Genau daran knüpfen wir an: große Bühne, starke Preisträger, gute Gespräche, echtes Netzwerken, Genuss und Business in einer Atmosphäre, die einfach hängen bleibt. Unsere Gäste können direkt im Club übernachten und den Aufenthalt verlängern. Aus der Preisverleihung wird so ein echtes Kitzbühel-Erlebnis: ankommen, genießen, Kontakte pflegen, Business machen und die Seele baumeln lassen.



body LIFE Award 2026 | 15. Okt. 2026 | Country Club | Nur für geladene Gäste. | Nur einmal im Jahr. | Nur bei uns.“



BEN ARNOLD
Chefredakteur + Geschäftsführer body LIFE

Tel. +49 (0)157 85158008
ben.arnold@bodylife-medien.com | <http://www.bodylife-medien.com>

Macher, Highlights, Innovationen!

Wenn Vorsorge zur unternehmerischen Pflicht wird Sicherheit für Ihr Unternehmen und Ihre Familie im Notfall!

„Die Rechtsanwaltskanzlei Dr. Geisler, Dr. Franke und Kollegen erkennt Probleme, bevor sie überhaupt entstehen (können). Sie analysiert, entwickelt Lösungen und klärt auf, wie z.B. zum Thema Vorsorge und wie das UnternehmensNavi[®] und der darin enthaltene Notfallkoffer helfen können.“ MR

Der plötzliche Ausfall einer Unternehmerin oder eines Unternehmers ist kein Ausnahmefall, sondern ein reales Risiko, das jedes Unternehmen treffen kann. Krankheit, Unfall oder eine unerwartete Handlungsunfähigkeit führen nicht nur zu persönlicher Belastung, sondern werfen regelmäßig auch rechtliche und organisatorische Fragen auf:

Wer darf entscheiden?

Sind in einem solchen unerwarteten Fall die Handlungsfähigkeit, der Umsatz- und Liquiditätsfluss (z.B. die Beitragseinzüge), sowie zahlreiche weitere für das Unternehmen zwingend notwendige Abläufe und Kenntnisse sichergestellt? Wer hat Zugriff auf wesentliche Unterlagen, Konten und Systeme? Und wie lässt sich sicherstellen, dass der Geschäftsbetrieb ohne vermeidbare Reibungsverluste fortgeführt werden kann?



Gerade in inhabergeprägten Unternehmen konzentrieren sich Wissen, Verantwortung und Entscheidungsbefugnis häufig auf wenige Personen. Entsprechend hoch ist die Bedeutung einer vorausschauenden Notfallvorsorge. Fachliche und institutionelle Übersichten heben übereinstimmend hervor, dass unternehmerische Handlungsfähigkeit im Ernstfall vor allem dann gewahrt bleibt, wenn Vollmachten, Vertretungsregelungen und betriebliche Schlüsselinformationen rechtzeitig strukturiert vorbereitet werden.

Der Unternehmer-Notfallkoffer dient dazu, diese Vorsorge in geordneter Form zusammenzuführen. Er ist nicht lediglich als Sammlung einzelner Unterlagen zu verstehen, sondern als abgestimmtes System aus rechtlichen, organisatorischen und praktischen Regelungen und Informationssammlungen. Zu seinen typischen Bestandteilen gehören insbesondere betriebliche und private Vollmachten, Hinweise auf gesellschaftsrechtliche und erbrechtliche Zusammenhänge, Bank- und Vertragsunterlagen, Informationen zu Ansprechpartnern, laufenden Verpflichtungen sowie Regelungen zu digitalen Zugängen. Fachbeiträge weisen in diesem Zusammenhang zu Recht darauf hin, dass die Wirksamkeit eines solchen Notfallkoffers nicht allein vom Vorhandensein einzelner Dokumente abhängt, sondern von deren inhaltlicher Abstimmung und tatsächlicher Verfügbarkeit im Ernstfall. Diese dauerhafte Verfügbarkeit und der persönliche Kontakt zu uns als Ansprechpartner im Ernstfall machen den Unternehmer-Notfallkoffer so wertvoll für jeden Unternehmer.

Ebenso wesentlich ist die praktische Nutzbarkeit. Ein Notfallkoffer erfüllt seinen Zweck nur dann, wenn Vertrauenspersonen wissen, dass er existiert, wo er aufbewahrt wird und unter welchen Voraussetzungen auf ihn zugegriffen werden darf. Hinzu kommt die Pflicht zur laufenden Überprüfung: Zuständigkeiten ändern sich, Zugänge werden neu vergeben, Verträge fortentwickelt und persönliche Verhältnisse neu geordnet. Ein veralteter Bestand kann daher mehr Unsicherheit erzeugen als Sicherheit vermitteln. Die in Fachkreisen regelmäßig empfohlene jährliche Aktualisierung erscheint vor diesem Hintergrund nicht als Formalität, sondern als notwendiger Bestandteil einer belastbaren Vorsorgestruktur. Unser **Unternehmer-Notfallkoffer** erinnert Sie automatisiert an die möglichen Veränderungen. Sie können sodann einfach mit wenigen Klicks die notwendigen Informationen in Ihrer **UnternehmensNavi[®]** ändern.

Macher, Highlights, Innovationen!

Der **Unternehmer-Notfallkoffer** ist damit Ausdruck geordneter Vorsorge und verantwortlicher Unternehmensführung. Er schafft Klarheit für den Fall, dass Entscheidungen nicht mehr selbst getroffen werden können und trägt dazu bei, betriebliche Kontinuität ebenso wie private Handlungsfähigkeit zu sichern.

Ab sofort haben wir im **UnternehmensNavi**[®] für unsere Beratervertragsmandanten die wesentlichen, zu erstellenden Formulare, Muster und Ausfüllhilfen bereitgestellt, damit Sie den Unternehmer-Notfallkoffer für sich erstellen können. Das Ausfüllen erfolgt angeleitet, ist einfach, mühelos und leicht möglich. Der Zeitaufwand für das Erstellen des wichtigsten Teils des Notfallkoffers beträgt ca. einen Vormittag. Wenn Sie im **UnternehmensNavi**[®] angemeldet sind, können Sie auf den nachfolgenden Button klicken. Sie gelangen dann direkt zum Unternehmer-Notfallkoffer.

Der **Notfallkoffer** ist auch individuell dazu buchbar unter:

<https://unternehmensnavi.com/shop?produkt=emergency-suitcase>

Für alles weitere empfehlen wir eine persönliche Kontaktaufnahme unter: <https://www.rae-geisler-franke.de>



Dr. Hans Geisler

Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Tel. +49 521 55 75 19 0

kanzlei@kgfk.de | <https://www.rae-geisler-franke.de>



Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen

Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Partnerschaft mbB



Macher, Highlights, Innovationen!

Weitere Themen

DANKE - Platz 40 von 100 Top Entscheidern der Fitness und Gesundheitsindustrie, gewählt vom Branchenmagazin Fitness Society

Anmerkung: Es geht nicht um die Platzierung und oder die Nominierung, sondern in erster Linie um den Einsatz dafür, die wertvollen Aspekte und Wirkungsweisen von eigenverantwortlichem Training der Muskulatur stärker in Politik und Gesellschaft zu verankern - das zu unterstützen, dazu ist JEDER Unternehmer und Mitarbeiter der Fitness-, und Gesundheitsbranche jederzeit herzlich eingeladen!



Markus Rauluk verbindet Fitness, Prävention und Medizin seit vielen Jahren auf strategischer Ebene. Mit Medical Active International treibt er lokale Gesundheitsnetzwerke voran. Neu ist seine Rolle als Beirat für Dialog Wissenschaft & Netzwerk Mediziner bei der Experten Allianz Sport, Fitness und Gesundheit.



Markenreputation

„Lieber Markus, wir freuen uns sehr, uns als Partner von Medical Active an deiner Seite zu wissen. Durch deine Unterstützung können wir uns noch stärker als Gesundheitsanbieter in unserer Region positionieren und gemeinsam einen wichtigen Beitrag für die Gesundheitsförderung leisten. Unser Ziel für die Zukunft ist es, das Bewusstsein der Menschen dafür zu stärken, dass jeder durch seinen Lebensstil einen entscheidenden Einfluss auf die eigene Gesundheit und Lebensqualität hat, insbesondere im Hinblick auf ein langes und gesundes Leben. Gemeinsam mit einem großen Netzwerk an Ärzten in unserer Region möchten wir dieses Ziel verfolgen.“

Als qualifiziertes Fitness- und Gesundheitszentrum habe ich den Sinn und Nutzen einer Kooperation mit Medical Active bei ChatGPT hinterfragt. Neben sehr wichtigen Punkten, wie Abgrenzung, Vertrauen, Zielgruppenerreichung und Positionierungsoptimierung, war das erfreuliche Ergebnis unserer Recherche im Extrakt, siehe Hinweis Markenreputation, was wir aus unserer eigenen Erfahrung auch bestätigen können!“

Renate und Maximilian Königseder - Sportpark Castello Burgkirchen



Markenreputation

„Die Markenreputation von Medical Active stärkt das Vertrauen in Image und Marktposition, löst so weitere Empfehlungs- und Wachstumsimpulse aus.“

Markus Rauluk, Medical Active, ist Gründungsmitglied, strategischer Partner und seit 2026 Beirat der



Experten Allianz
FÜR GESUNDHEIT e.V.



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

Macher, Highlights, Innovationen!

Aktuelle Termine



GLP1 Webinar

Online Seminar, 11.00 Uhr
02. Juni 2026

<https://www.horn-webinare.de>

FIT.FORWARD

Mondsee, Schlosshalle
07. - 08. Oktober 2026

<https://one.dsb.digital/events>

FITNESS FUTURE DAY

Fürstenfeldbruck, HARDY's Fitness
11. Juni 2026

<https://fitness-events.biz>

DHfPG Aufstiegskongress

Mannheim, Congress Center
09. - 10. Oktober 2026

<https://www.aufstiegskongress.de/tickets/>

INLINE Kongress

Kassel, Kongress Palais
27. - 28. Juni 2026

<https://www.inline-kongress.de>

BODYLIFE Award 2026

Kitzbüchel, Country Club
15. Oktober 2026

<https://www.bodylife.com>

FITHERA

Offenbach bei Frankfurt
17. - 18. September 2026

<https://www.fithera.de>

MEET THE TOP Physio

Mallorca
12.-15. November 2026

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

Deutscher Gesundheitsball

Offenbach, Capitol Theater
19. September 2026

<https://www.deutscher-gesundheitsball.de>

milong & five Trainer Conventions

diverse Städte
Juni bis November 2026

<https://milongroup.com/de/termine>

Im freundlichen Dialog mit:



Bundesministerium
für Gesundheit



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

