

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

THE BIG WHY - wichtige Fragen, starke Antworten!



Fithera S. 2-3

Warum war Fithera ein Event voller Zukunftsimpulse?

Stimmen zu Fithera S. 4

Stimmen, die für Ihre starken, durchdachten Aussagen bekannt sind

Jan Scherzer, Erfolgsmodell EGYM S. 5

Warum Vernetzung und Digitalisierung auf allen Ebenen wesentliche EGYM Erfolgsbausteine sind?!

Mario Görlach, Vision Milon S. 6

Vision Milon - Warum als CEO von Milon aus dem Schritt zurück ein Fortschritt für die gesamte Branche werden kann?!

Fitness Society: Macher Top 100 S. 7

Warum sind engagierte Meinungsmacher so wertvoll für die Entwicklung unserer Branche?

Claus Umbach, DBA S. 8

Warum ist die DBA Medical Active Partner und eine besonders innovative Adresse für Ausbildung und Studium?

Fitness Future Day im SPORT-IN in Wust, Brandenburg S. 9-10

Warum, findet der zweite FFD im SPORT-IN Brandenburg, einem Standort der Superlative statt?

Zukunft Special: HIZZ S. 11

Warum ein Fitness- und Gesundheitsstandort in Zukunft über 90% (!) Energiekosten sparen könnte?

Das Super Netzwerk S. 12

Warum ist es für weitsichtige Unternehmer zielführend, sich als Gast in Maik's Super Netzwerk auszutauschen?

Wachstum durch sichtbare Kompetenz S. 13

Warum immer mehr starke Unternehmer Medical Active Partner werden?!

Die EMS-Branche: Effizienz trifft Innovation S. 14

Warum eine Medical Active Kooperation für Bodystreet zielführend ist

KI Einsatz bestimmt die Zukunft S. 15

Warum rechtliche Aspekte zwingend beachtet werden sollten?!

Editorial

THE BIG WHY oder Warum ist das so?

Ist es nicht erstaunlich, dass einige Unternehmer konsequent erfolgreicher sind, als viele andere?

Andere, die eher dazu neigen, sich zu beklagen und überall Gründe finden, für etwas was nicht funktioniert, statt sich zu informieren wie man Engpässe lösen könnte oder zunächst einmal, einfach nur offen zu sein, für Erfolgsmodelle, Trends, Infos, usw. im Rahmen von Veranstaltungen, Webinaren, Kongressen, Events, Netzwerken etc.

Informieren heißt auch, das nette Gespräch an der Bar eines Kongresses kann einen erfolgreichen Tag als Belohnung krönen, aber sicher nicht die Impulse und sachgerechten Informationen ersetzen, die man tagsüber konzentriert z.B. bei Vorträgen und Präsentationen aufnehmen könnte.

„Da war ich schon einmal oder das kenne ich schon, etc.“

Und schon trifft sich z.B. ein großer Teil der Kongressteilnehmer lieber beim Bierchen oder Spritz Aperol an der sonnigen Hotelbar, währenddessen im nur halb gefüllten Vortragsraum interessante Themen beleuchtet werden...

Andererseits: Haben nicht die meisten von uns früher gelernt, dass manchmal ein einziger neuer Impuls zwischen vielen „alt bekannten Informationen“ weichenstellend sein kann, für anstehende, erfolgsbestimmende Entscheidungen...? Warum sollte das heute anders sein...?

Informationen als Chance:

Die wirklich guten Anbieter der Industrie sind nicht einfach nur -Verkäufer-, denn sie können mit Ihren Produkten und Beratungen Weichen für den zukünftigen Erfolg eines Unternehmens stellen... das sollte man als Unternehmer/ Betreiber nicht vergessen...

Ein paar aktuelle Themen, die das „Warum“ eines Produktes, eines Konzeptes, einer Strategie oder eines Unternehmenserfolges beleuchten, haben wir diesen Medical Active News unter dem Titel Thema: „THE BIG WHY“ beleuchtet.

Viel Spass beim Durchblättern!



Herzliche
Grüße.

Markus Raulík

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

fithera

Warum war fithera ein weichenstellendes Event voller Zukunftsimpulse?

Top Speaker, z.T. prominent und bekannt aus Funk und TV, vielfältige Programminhalte und komplexes Branchen Know-how, gebündelt an einem einzigen Ort, dennoch war das Event kein Selbstläufer ohne Kritik.

Gerade aus diesem Grund habe ich mich gefragt: Warum sollten nicht eigentlich die Macher unserer Branche den allergrößten Respekt verdienen, die, die kein Risiko scheuen, mutig neue Wege gehen und Visionen realisieren, deren Aufwand in der Umsetzung für viele Zaungäste gar nicht erfassbar ist, wie z.B. Nicolas Hessel von Bodymedia, der mit seinem eindrucksvollen fithera Event-Projekt keinerlei Mühen und Investitionen gescheut hat, um ein nächsten Innovationsschritt für unsere Branche einzuleiten.

Monatelanger, teils jahrelanger Planungsaufwand im Vorfeld, hohes Risiko und enormes Engagement waren nötig, um ein Event dieser Größenordnung überhaupt möglich zu machen. Und doch war bei einigen Unternehmern - obwohl sie zu 100% zur Zielgruppe gehörten - eine gewisse Zurückhaltung bei der Anmeldung spürbar: Eine Art Lethargie, ein Zögern, eine recht abwartende Haltung. Aber warum?



Insgesamt hat fithera so stark polarisiert, dass es gute Gründe gibt, sich einmal direkt und rückblickend mit Nicolas Hessel auszutauschen:

MR: Lieber Nico, schön, dass Du die Zeit findest, um noch einmal mit etwas Abstand auf das fithera Event zu schauen. Starke Unternehmer aus unserer Branche sehen, was Du mit Deinem Team geleistet hast, um fithera zu realisieren und zollen Dir Respekt dafür (siehe unten).

Superlativen haben natürlich auch immer eine Gegenseite, die der einen oder anderen Kritik eine Bühne geben - doch, so wie ich Dich bisher kennengelernt habe, bist Du selbst Dein größter Kritiker. Was sind die wichtigsten Punkte Deiner persönlichen Manöverkritik?

NH: Hallo Markus, vielen Dank für die Einladung. Ich denke, jeder freut sich über positives Feedback, zu dem was er tut oder was ihm wichtig ist. So freue ich mich besonders für mein Team, wenn diese nach einer langen Zeit der Vorbereitung auch positives Feedback erfahren.

Je größer das Projekt, je weniger Erfahrungswerte durch eine Erstveranstaltung es gibt und je höher die eigene Messlatte gelegt ist, desto höher ist natürlich auch die Fallhöhe. Ich bin sehr dankbar, dass uns über 100 Aussteller bei der ersten Veranstaltung ihr Vertrauen geschenkt haben - sonst wäre der Business-Kongress fithera in dem Umfang und Line-Up finanziell nicht umsetzbar gewesen. Leider konnten wir mit 814 Fachbesuchern die offiziell angestrebten 1.000 Besucher nicht erreichen. Gerne hätten wir das Ziel sogar übererfüllt. Daher kann ich die Kritik und Unmut einiger Aussteller nachvollziehen.

Termin

In den letzten Wochen haben wir viel wertvolles Feedback sowohl von Ausstellern, wie auch Besuchern erhalten. Ein zentrales Thema war der Veranstaltungstermin. Wir und besonders ich hatten die Pfingstferien unterschätzt. Wir hatten zwar nicht innerhalb der Pfingstferien, jedoch vor dem Wochenende in die Pfingstferien veranstaltet und dies war am Ende wohl doch zu oft eine Entscheidung gegen uns.

Anzahl der Speaker

Auch in der Fülle des Programmes mit über 100 Speakern war am Ende des Tages zu wenig Zeit für Netzwerken und Besuch der Aussteller. In unserer Planung hatten wir ebenfalls unterschätzt, dass die Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen fast alles an Vorträgen mitnehmen möchten. In unserer Vorstellung wollten wir ein so breit gefächertes Vortragsprogramm anbieten, dass jeder Besucher zumindest 2 bis 4 Vorträge pro Tag findet, welche er sich unbedingt anhören könnte. Die restliche Zeit war für Networking und Austausch angedacht, soweit die Planung im Vorfeld.

Zielansprache

Ziel der fithera war es, der Fitness-, Physiotherapie- und Gesundheitsbranche ein neues, modernes und innovatives Eventkonzept zu präsentieren, welches über das bisher Dagewesene und Bekannte geht. Es sollte nicht nur um das Unternehmen, sondern viel mehr um die Unternehmerin und den Unternehmer, wie auch ihren Führungskräften, selbst gehen. Je mehr wir an uns selbst arbeiten und in uns investieren - desto stärker wächst auch unser Unternehmen automatisch mit.

Da wir uns bereits einige Jahre kennen Markus, hast Du mich schon treffend beschrieben, dass es nicht lange bei unseren Projekten und Events braucht, bis wir Optimierungen und Verbesserungen ausmachen. Meine eigene Liste der Verbesserungen ist in der Regel doppelt so lang wie das Feedback das wir erhalten. Das ist auch bei einer MEET THE TOP nach 25 Jahren nicht anders.

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY



MR: Ok, ihr habt also einige wichtige Punkte, die ihr optimieren könnt. Was macht Dich sicher oder motiviert Dich, dass ihr im nächsten Jahr mit ein paar Modifizierungen erst recht durchstartet?

NH: Auf der einen Seite stehen natürlich die großen, offensichtlichen Punkte wie ein überarbeiteter Termin in der zweiten Jahreshälfte und ein noch gezielter abgestimmtes Programm. Aber genauso wichtig sind für uns viele kleinere und mittlere Optimierungen, die in Summe einen großen Unterschied machen: bessere Wegeführung, Ausbau der Therapie-Businessinhalte, einfachere Parkplatzbuchung, neue Programmformate wie Panel-Talks und Walking-Pitches, optimierte Platzierung der Bühnen - all das zählt auf das Erlebnis der Besucher ein.

Was uns aber am meisten motiviert, ist das unmittelbare Feedback vieler Teilnehmenden noch vor Ort. Einige haben uns direkt gesagt:

„Bitte unbedingt weitermachen - genau das hat unserer Branche gefehlt!“

„Endlich ein Format, aus dem ich wirklich etwas mitnehme.“ oder auch: „Danke, dass ihr das für uns möglich gemacht habt.“

Solche Aussagen zeigen uns: Wir haben vielleicht noch nicht alles perfekt gemacht - aber wir sind auf dem richtigen Weg.

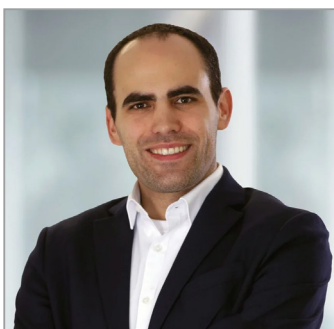
Und genau dieser Weg inspiriert uns. Wir haben jetzt die Chance, aus dem Erlebten zu lernen, Feedback aufzunehmen und gezielt umzusetzen. Zu sehen, ob und wie wir im zweiten Jahr noch mehr Führungskräfte und Unternehmer:innen aus der Gesundheitsbranche erreichen – und ihnen echten Mehrwert bieten können – das treibt uns an.

Darum wollen wir das Format nicht nur fortführen, sondern es konsequent weiterentwickeln.

MR: Es gibt für mich ein überaus sympathisches Merkmal, dass Dich auszeichnet, lieber Nico: Selbstkritik. Vielen Dank, da könnte manch einer von lernen.



BODYMEDIA®



Nico Hessel
Geschäftsführer

Weitere Infos unter:
Tel. +49 7253 9875-700
info@fithera.de

<https://www.fithera.de>

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Stimmen zu Fithera von Menschen, die nicht nur eine Stimme haben, sondern auch für Ihre starken, durchdachten Aussagen bekannt sind



Foto v.l.:
Yvonne Hofmann & Jan Apelt

Jan Apelt, Chipwerk

„Die Fithera 2025 war für CHIP-WERK.com ein toller Erfolg. Frei nach dem Motto: „Du bist, was DU d'raus machst“ haben wir die Betreiber an unseren Stand geholt und unsere Lösungen, Ideen und Produkte präsentiert, sowie die Pausenzeiten im Innen- und Außenbereich genutzt, unsere Werbemittel zu platzieren.

Da dies die allererste Fithera war, haben wir dieses neue Format von Anfang an mit beworben und unterstützt.

Hut ab vor soviel Mut, etwas Neues und vor allem in dieser Größe mit so viel Leidenschaft durchziehen. Die Bodymedia-Crew hat einen bärenstarken Job gemacht und genau wie wir, viel gelernt und mitgenommen.

Somit freuen wir uns schon jetzt auf die Optimierungen und die Fithera 2026.

<https://chip-werk.com>



Foto: Mike Klein

Mike Klein, Spirit 4

„Ich gratuliere Nico zu seiner Vision des neuen B2B-Kongresses fithera. Das Format überzeugte mich von der ersten Minute an, durch die Verbindung eines hochwertigen Branchen-Netzwerkes und einem aktuellen und inspirierenden Vortragsprogramm. Besonders gefallen hat mir die Möglichkeit zum interaktiven Austausch mit Ausstellern und Industriepartnern - wodurch ich selbst wieder neue Ideen mitnehmen konnte. Beide Veranstaltungstage boten sowohl motivierende Keynotes, relevante Zukunftsthemen und eine beeindruckende Palette an Branchen-Know-how. Besonders deutlich wurde der Mehrwert des Events durch den Blick über den Tellerrand hinaus - hin zu anderen Branchen und Denkweisen.

Nico und sein Team der fithera haben mit diesem neuen B2B-Event neue Maßstäbe für unsere Branche gesetzt, sowohl inhaltlich als auch organisatorisch. Auch wenn das Teilnehmerziel im 1. Jahr nur knapp verfehlt wurde, teilweise zu viele Vorträge angeboten und dadurch hin und wieder zu wenig Zeit zum Netzwerken blieb, war das Event für die Besucher einer Erstveranstaltung ein voller Erfolg für mich. So wie ich das Team der BODYMEDIA kenne, werden sie alle Feedbacks genau auswerten und die Learnings mit in 2026 nehmen. Ich freue mich schon jetzt auf eine fantastische fithera 2026!“

<https://www.spirit4.de>

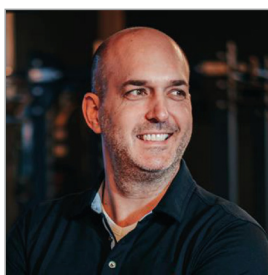


Foto: Stephan Schulan

Stephan Schulan, All Inklusive Fitness

„Was für ein Event! Unser Aftermovie zeigt noch einmal all das, was die fithera für uns ausgemacht hat:

- starke Impulse
- echter Teamspirit
- neue Perspektiven für die Fitnessbranche

Besonders stolz sind wir, dass unser gesamtes Managementteam mit vor Ort war - vereint für eine gemeinsame Mission: Die Zukunft der Branche aktiv mitgestalten. Ob am Stand, bei spannenden Vorträgen oder im Austausch mit echten Branchenlegenden - diese Tage haben uns als Team noch enger zusammengeschweißt. Danke an alle, die dabei waren.“

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



Foto: Ben Arnold

Ben Arnold, Bodylife

„Die Fithera 2025 überzeugte durch ihr eindrucksvolles, visionäres Konzept. Nico Hessel und sein Team haben eine starke Leistung abgeliefert. Technik, Programminhalte und Speaker standen für ein Event der Extraklasse. Wir freuen uns nach dem gelungenen Start eines Neuen Branchenevents auf die Fortsetzung im nächsten Jahr.“

<https://bodylife-medien.com>



Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Jan Scherzer, Erfolgsmodell EGYM

Warum verschiedenste Arten der Vernetzung und Digitalisierung auf allen Ebenen wesentliche EGYM Erfolgsbausteine sind?

MR: EGYM verwendet in seiner Kommunikation gerne die Begriffe „Partner-Ökosystem“ und „Plattformökonomie“. Was hat es damit auf sich?

EGYM

JS: Seit unserer Gründung verfolgen wir die Vision einer vollständig vernetzten Trainingsfläche. Unser EGYM-Ökosystem ist deshalb von Anfang an offen für alle Hard- und Software-Anbieter - heute zählen über 200 Industriepartner weltweit dazu. Dieses Netzwerk gibt Studios maximale Freiheit bei der Geräteauswahl und sorgt für ein reibungsloses Zusammenspiel aller Systeme. In der Form weltweit einmalig in der Fitness- und Gesundheitsindustrie.

Die dahinterstehende Plattformökonomie funktioniert wie bei anderen erfolgreichen digitalen Ökosystemen: Je mehr Partner integriert sind, desto größer der Nutzen für alle Beteiligten. Mit EGYM Genius, unserer KI-basierten Trainingsplan-Software, heben wir diesen Ansatz auf ein neues Level: Genius nutzt die Daten aller angeschlossenen Geräte - auch von Partnern - und erstellt perfekt personalisierte Trainingsprogramme, ob an Smart-Geräten, mechanischen Maschinen, Kabelzügen oder freien Gewichten. So schlagen wir die Brücke von digital zu analog und machen die gesamte Trainingsfläche smart.

MR: Ihr sprecht in letzter Zeit v.a. jüngere Zielgruppen an. Warum sind sie für Studios interessant?

JS: Die 15- bis 30-Jährigen haben in den letzten zehn Jahren quantitativ am stärksten zugelegt und stellen heute bereits rund ein Drittel aller Mitglieder, über die Hälfte ist unter 40. GenZ und Millennials trainieren häufiger, legen Wert auf Interaktivität, Personalisierung und neue Trainingsreize – vor allem im Krafttraining, das in dieser Gruppe besonders stark gewachsen ist. Für Studios sind sie doppelt interessant: Sie bringen hohe Trainingsfrequenz und langfristiges Umsatzpotenzial. Mit unserem smarten Trainingskonzept EGYM Pro sprechen wir genau diese Performer an: progressive Workouts, Gamification, smarte Spotter-Funktionen und KI-gestützte Planung schaffen ein hochattraktives Trainingserlebnis. Gleichzeitig profitieren auch Einsteiger oder Best Ager, da sie nahtlos in dieselbe intelligente Trainingswelt integriert werden. Für die beiden letztgenannten Zielgruppen bieten wir schon seit über zehn Jahren ein maßgeschneidertes, abwechslungsreiches und sicheres Training. - So entsteht insgesamt eine zukunftsfähige, altersübergreifende Mitgliederbasis.

MR: Neben Fitnessstudios adressiert Ihr auch Physiotherapiepraxen. Wie profitieren diese von Eurem Smart-Therapieren-Ansatz?

JS: Physiotherapie entwickelt sich weg von rein passiven Behandlungen hin zu aktiver, nachhaltiger Therapie. Unser Smart-Therapieren-Ansatz unterstützt Praxen dabei, diesen Wandel effizient umzusetzen. EGYM Geräte stellen sich automatisch auf jeden Patienten ein, passen sich an Fortschritte an und motivieren mit Elementen wie BioAge oder spielerischen Trainingszielen. So wird selbst für therapie-unerfahrene Patienten der Einstieg leicht. Für Therapeuten bedeutet das: höhere Betreuungsqualität bei gleichzeitig effizienterem Personaleinsatz – ein wichtiger Vorteil bei Fachkräftemangel. Zudem lassen sich Therapie- und Trainingsflächen vollständig digital organisieren, was Skalierbarkeit ermöglicht. Beispiele wie die Bewegungsstätte Bochum zeigen: Wer Therapie und Training intelligent verbindet, steigert nicht nur die Patientenzufriedenheit, sondern erschließt auch neue wirtschaftliche Perspektiven für die Praxis.

MR: Ein Feuerwerk der modernsten Support-Ansätze für Eure Kunden, vielen Dank



Jan Scherzer
VP Sales EGYM D-A-CH-Region

Weitere Infos unter:
jan.scherzer@egym.com
Tel. +49 89 38036665

<https://de.egym.com>

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Mario Görlach, Vision milon

Warum als CEO von milon aus dem Schritt zurück, ein Fortschritt für die gesamte Branche werden kann

MG: Der Schritt zurück zu milon ist für mich eine bewusste Rückkehr zum Ursprung meiner Idee, die heute aktueller ist denn je: Training so einfach, sicher und effektiv zu gestalten, dass wirklich jeder seine persönlichen Ziele erreichen kann - unabhängig von Alter, Erfahrung oder körperlicher Einschränkung. Nicht zu vergessen ist, dass wir mit milon über viele Jahre Maßstäbe gesetzt haben, von denen der gesamte Markt und auch der Wettbewerb profitiert haben. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, die gesammelten Erfahrungen aus den Welten miha, milon und EGYM mit modernen Technologien und zukunftsfähigen Geschäftsmodellen zu verbinden. So können wir milon auf das nächste Level bringen und gleichzeitig Impulse setzen, die den gesamten Markt weiterentwickeln - von klassischem Fitness über Gesundheitstraining bis hin zu Longevity-Konzepten.



MR: Warum die Zukunft der Branche nicht nur den sogenannten Qualitätsanbietern gehört?!

MG: Ich bin überzeugt, dass sich der Markt in Zukunft klarer aufteilen wird: Die einen stellen vor allem das Equipment bereit, um Training und Rehabilitation zu ermöglichen. Die anderen liefern das spezifische Know-how - ob für Muskelaufbau, Prävention oder Regeneration. Einige werden beides oder sogar alles aus einer Hand anbieten, um die optimalen Voraussetzungen für Longevity zu schaffen. Entscheidend wird sein, dass jede dieser Ausrichtungen echten Mehrwert bietet: fundierte Trainingskonzepte, valide Ergebnisse und eine nachweisbare Zielerreichung. So kann sich jeder Akteur - ob Geräteanbieter, Wissensdienstleister oder Komplettanbieter - nachhaltig und erfolgreich positionieren.

MR: Stichworte: Gesundheit, KI & Digitalisierung - Synergien und Chancen

MG: Betrachtet man die sogenannten Kondratjew-Zyklen - lange Wirtschaftszyklen von 40 bis 60 Jahren, beschrieben vom russischen Ökonomen Nikolai Dmitrijewitsch Kondratjew - wird deutlich, dass Gesundheit aktuell einer der zentralen Megatrends ist. Digitalisierung und Künstliche Intelligenz sind dabei Schlüsseltechnologien, um personalisierte Lösungen in großem Maßstab umzusetzen. Die richtige Kombination ermöglicht, Training datenbasiert zu steuern, Fortschritte objektiv zu messen und Programme individuell anzupassen. Für milon bedeutet das: Wir können Trainingsprozesse noch präziser auf den Einzelnen abstimmen, den Erfolg transparent machen und Betreiber wie Nutzer gleichermaßen begeistern.

Gleichzeitig habe ich in meiner Zeit bei EGYM gelernt, dass zu viel Digitalisierung schnell zur reinen Arbeitsbeschaffungsmaßnahme werden kann - ohne spürbaren Nutzen für Betreiber oder Trainierende. Zudem besteht die Gefahr, dass Investoren Digitalisierung vor allem als Monetarisierungsinstrument sehen, was am Ende weder Betreibern noch Nutzern hilft und sogar zu Abhängigkeiten führen kann. Dabei sollte man sich immer auch die berechnete Frage stellen, wem die digitalisierten Kundendaten eigentlich gehören.

Reines Digitalisieren ist daher nicht die Lösung. Entscheidend ist, gezielt dort zu digitalisieren, wo es echten Mehrwert bringt - zum Nutzen von Betreibern und Trainierenden - und so sicherzustellen, dass Technologie die Effektivität steigert und neue Geschäftsmodelle im Gesundheits- und Präventionsmarkt sinnvoll unterstützt. Das bedeutet jedoch auch, dass nicht alles kostenlos angeboten werden kann und muss.

MR: Vielen Dank für diese aufschlussreichen Argumente, die Deine Vision und Deine Haltung eindrucksvoll beleuchten.



Mario Görlach
CEO milon

Weitere Infos unter:
info@milongroup.com
Tel. +49 8293 96550 0

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

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Fitness Society: Macher Top 100

Warum sind engagierte Meinungsmacher so wertvoll für die Entwicklung unserer Branche?



EINE ANERKENNUNG, DIE STOLZ MACHT

Die Wahl der 100 wichtigsten Fitnessmacher der Fitness Society Jury hat in der ersten Jahreshälfte 25 stattgefunden.

Das Ergebnis: Medical Active, Markus Rauluk ist unter den Top 100 Fitnessmachern!

Danke, dem Redaktionsteam der Fitness Society für die Aufnahme in das exklusive Ranking, dem wirklich überwiegend sehr starke Macher u. Charaktere angehören, die national u. international aktiv zum qualitativen Wachstum und zur gesellschaftlichen Anerkennung unserer Fitness-, u. Gesundheitsbranche beitragen.

Aber, warum sind insgesamt engagierte Meinungsmacher so wertvoll für die Entwicklung unserer Fitness- und Gesundheitsbranche?

Innovationen, politisches u. soziales Engagement - eine Vielzahl von Motivationsgründen eines jedes Einzelnen trägt Stück für Stück zur Entwicklung unserer Branche bei.

Insgesamt haben wir erreicht, dass Fitness -und Gesundheitsthemen mittlerweile nicht mehr aus dem gesellschaftspolitischen Dialog wegzudenken sind. Auch Stichworte wie Longevity werden zu interessiert diskutiert.

Zum Schluß kommt es somit gar nicht mehr unbedingt auf den Rang der Platzierung an, sondern darauf, dass die engagiertesten Besten es geschafft haben, gesellschaftlich gehört zu werden, und Botschaften zu transportieren. Jeder Unternehmer der Fitness und Gesundheitsbranche ist ab sofort eingeladen, dabei zu sein und uns bzw. der Bodylife sein - besonderes - Engagement mitzuteilen. MR



Ben Arnold
Chefredakteur + Geschäftsführer

Weitere Infos unter:
ben.arnold@bodylife-medien.com
Tel. +49 (0)157-85158008

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

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Claus Umbach

Warum ist die DBA Medical Active Partner und eine besonders innovative Adresse für Ausbildung und Studium?

MR: Lieber Claus, wir begrüßen Dich als Branchenexperten und intellektuelles Schwergewicht. Der Dialog mit Dir ist lehrreich und macht vom ersten Tag an richtig Spaß. Herzlich Willkommen bei Medical Active!



CU: Wir freuen uns, Mitglied der Medical Active Familie geworden zu sein. Obwohl wir schon lange im Medizin- und Gesundheitssektor der Fitnessbranche arbeiten, ist Medical Active das echte Gütemerkmal für Gesundheit. Die Mitgliedschaft wird uns gerade im Bekanntheitsgrad bei Ärzten noch weiter nach vorne bringen. Ich betreibe mein Sport- und Gesundheitszentrum in Baunatal seit 1983. Dabei haben wir von Anfang an auf die gesundheitliche Ausrichtung unserer Arbeit größten Wert gelegt. In den 1990er Jahren waren fast alle hochklassigen Leistungssportler aus dem Umkreis nach Verletzungen bei uns zur Therapie.

MR: Qualität und Ausbildung sind jetzt und in Zukunft wichtige Abgrenzungs-, und Positionierungsmerkmale. Was unterscheidet ein Bachelorstudium der DBA im Vergleich zu den anderen Ausbildungsanbietern?

CU: Die DBA bietet als erste wissenschaftliche Institution die Möglichkeit, ein sportwissenschaftliches Studium im dualen Ausbildungssystem zu absolvieren. Das didaktische Konzept orientiert sich an den beruflichen Anforderungen sowie der Integration von wissenschaftlichen Grundlagen in wesentlichen, berufstypischen Handlungsfeldern. Dabei stehen im Mittelpunkt der Theorie- und Praxistransfer. Durch die Vernetzung mit Betrieben und Gesundheitszentren ist ein Wissenstransfer gewährleistet. Das Studium wird in Präsenz durchgeführt und die Bachelorabschlüsse sind EU weit anerkannt. Der größte Vorteil des Studiums ist ein 50-prozentiger Praxisanteil.

MR: Das scheint ein wichtiges Einstellungs-, bzw. Übernahmekriterium nach dem Studium zu sein. Wie sind deine Erfahrungen im Austausch mit Unternehmen zu dieser Thematik?

CU: Das Studienkonzept ist bestmöglich auf die Bedürfnisse von Fitness- und Gesundheitsunternehmen zugeschnitten. Die Präsenzphasen sind genau planbar und finden einmal im Monat in Baunatal statt. Durch die Studieninhalte und dem hohen Praxisanteil steht dem Unternehmen sehr schnell eine hochqualifizierte Fachkraft zur Verfügung, die anspruchsvolle Aufgaben übernehmen kann. Sowohl Praxisprojekte, als auch die Bachelorarbeit werden mit dem Unternehmen abgestimmt.

MR: Die DBA ist auf ausgesuchten Events vertreten, kann aber natürlich nicht überall präsent sein. Was ist euer Fokus für Wachstum und Präsenz in der Branche?

CU: Die DBA setzt auf ein kontinuierliches Wachstum. Nach wie vor haben wir den Vorteil, dass alle Studierenden persönlich bekannt sind. Wir werden uns nie zu einem Massenbetrieb entwickeln. Die „familiäre“ persönliche Atmosphäre steht im Mittelpunkt. Deshalb konzentrieren wir uns auch bei den Marketingmaßnahmen auf ein hohes Maß an Individualismus. Dies ist z.B. bei den Veranstaltungen Meet the Top, Fithera und bei Physiommessen gegeben. Natürlich funktioniert unsere Netzwerkbindung und ein gut funktionierendes Empfehlungsmanagement.

MR: Vielen Dank, ich denke, die persönliche Note ist ein wichtiger Baustein Eures Erfolges!



Claus Umbach
Geschäftsführender Direktor

Weitere Infos unter:
claus.umbach@dba-online.de
Tel. +49 5601 8050

<https://dba-online.de>

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Fitness Future Day im SPORT-IN in Wust, Brandenburg

Warum findet der zweite FFD im SPORT-IN Brandenburg, einem Standort der Superlative statt?

FITNESS FUTURE DAY Brandenburg powered by Matrix

Spitzensport trifft Longevity - das Studioangebot der Zukunft

- Wann: 25. September 2025, 10.00 - 17.00 Uhr
- Wo: SPORT-IN, Brandenburg/Wust
- Gastgeber: Brit und Mario Schneider
- Veranstalter: body LIFE Medien GmbH & Performing Systems



Worum geht's?

Die Fitnessbranche steht vor einer entscheidenden Phase. Wer morgen noch vorne mitspielen will, muss heute verstehen, was funktioniert: medizinische Vernetzung, professionelles Marketing und trainingswissenschaftliche Erkenntnisse aus dem Leistungssport. Genau diese drei Dimensionen bringen body LIFE Medien und Performing Systems an einem Tag, an einem Ort und mit herausragenden Experten zusammen - beim FITNESS FUTURE DAY Brandenburg powered by Matrix.

Warum Brandenburg/Wust? Weil Zukunft auch Praxis braucht.

Wir treffen uns in einem Studio, das vieles von dem bereits umsetzt, worüber wir sprechen: dem SPORT-IN in Brandenburg/Wust. Die moderne Anlage wurde kürzlich umfassend weiterentwickelt, kombiniert hochwertige Ausstattung mit einem klaren Konzept und einem Medical Active Ärzte- und Gesundheitspartner Netzwerk. Brit und Mario Schneider, die Betreiber und Gastgeber, geben im Rahmen einer Studioführung Einblicke in die betriebliche Praxis – und zeigen, wie sich Gesundheit, Training und Positionierung in einem durchdachten Studiomodell konkret verbinden lassen.



Zwei Studiowelten – eine Philosophie: Qualität auf Augenhöhe Premium-Fitness mit engmaschiger Betreuung, digital gesteuert über EGYM, kombiniert mit:

Beweglichkeitsbereich (five, fle-xx, Faszienstimulator, Triggerwand):

- Galileo-Vibrationstraining,
- inBody-Analyse,
- Skillcourt
- Seilzuggeräte von Humansport/Star Trac;
- persönliche Betreuung und individuelle Zielsteuerung

„Kraftwerk“ - eigenständiges Selbsttrainingskonzept mit:

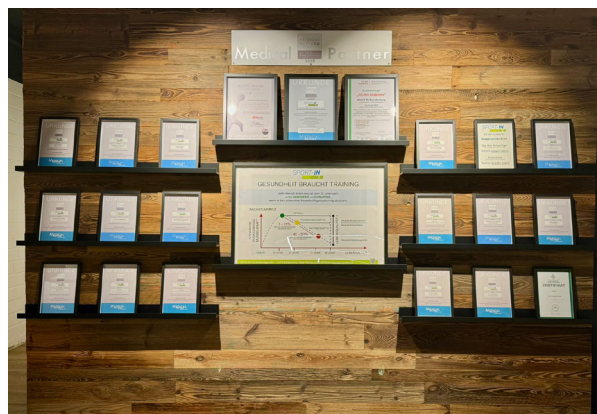
- gym80-Geräten,
- funktionellem Training, EGYM-Zirkel
- Cardiogeräten von Matrix
- erweitertem Zugang, reduziertem Personaleinsatz

Dazu: Wellness mit Sauna, Infrarotkabinen, Ruhe- & Außenbereich und... und... und...

Trotz Bahnschranke vor der Tür, die täglich stundenlang den Zugang erschwert, zählt das SPORT-IN heute rund 2.600 Mitglieder. Ein starkes Beispiel für Positionierung mit Weitblick.

Was dich erwartet:

- Produktinnovationen & zukunftsweisende Konzepte
- Inspirierende Keynotes mit direkt umsetzbarem Know-how
- Podiumsdiskussion mit führenden Branchenstimmen
- Studioführung durch das SPORT-IN
- Networking mit Entscheidern aus der Region
- Gute Gespräche, gute Leute, gutes Essen



Medical Active Top Thema: THE BIG WHY



FFD: Keynotes & Speaker-Highlights

Volker Lichte (Matrix)

„Balance, Leadership & Höchstleistung - was wir vom Spitzensport für die Studiozukunft lernen können“

- Emotionaler Auftakt mit Know-how aus dem Hochleistungssport - über Regeneration, Mindset und Führung im Studioalltag.

Brit & Mario Schneider (SPORT-IN)

„Von 180 auf 2600 Mitglieder - warum Ganzheitlichkeit unser größtes Wachstumsthema wurde“

- Gelebte Praxis: ein Studio auf Wachstumskurs durch klare Positionierung und gesundheitsorientierte Angebote.

Eric Herrforth (Myline)

„Warum Wissen das neue Marketing ist - und wie Studios mit digitalen Formaten ihren Erfolg sichern“

- Wie Studios durch Expertenwissen, digitale Formate und Promi-Faktor Kundenbindung und Zusatzumsatz stärken.

Nadine Zott (Performing Systems)

„Wie du Longevity strategisch in dein Angebot integrierst“

- Strategischer Weg zur Zielgruppe 45+: Gesundheit, Lifestyle und Umsatz mit dem Best-Ager-Segment.

Markus Rauluk (Medical Active)

„Wie Studios Teil eines Gesundheitsnetzwerks werden“

- Kompetenz stärken und Zielgruppen erreichen durch Vernetzung mit Ärzten und Gesundheitspartnern.

Mario Görlach (milon)

„Wie Studiobetreiber erfolgreicher werden, indem sie ihre Mitglieder erfolgreicher machen“

- Mitglieder wollen heute Ergebnisse - nicht nur Training. Mario zeigt, wie Digitalisierung und Personal gemeinsam zum Erfolgsfaktor werden.

Podiumsdiskussion: Der Blick in die Zukunft

- Thema: Welche Angebote funktionieren – und wie sieht die Zukunft für Qualitätsanbieter aus?
- Moderation: Marcus Appelt (Berater, Coach, Autor bei Performing Systems)

Jetzt anmelden: <https://fitness-events.biz>

Medical Active Partner, die es noch nicht über interne Kommunikationswege gehört haben und noch nicht angemeldet sind, melden sich gerne unter verwaltung@medical-active.net und können so Ihren VIP Code zur kostenlosen Teilnahme erhalten.

Achtung: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!



Mario und Brit Schneider
Inhaber & Gastgeber

Weitere Infos unter:
info@sport-in-wust.de
Tel. +49 3381 25400

<https://sport-in-wust.de>

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Zukunft Special: HIZZ

Warum ein Fitness- und Gesundheitsstandort in Zukunft über 90% (!) Energiekosten sparen könnte?

MR: Hallo Reinhold, Famoso war und ist über die Jahre ein fester Begriff für Renovierung, Sanierung und außergewöhnliches Innenraumdesign. Auf einmal geht ein Gerücht durch die Branche, da soll es etwas Neues geben, was die Heiz-Energiekosten um über 90% reduzieren kann. Kleiner Scherz am Rande der Seriosität, oder?

RS: Ja, das dachte ich auch, als ich zum ersten Mal den Entwickler, einen Ingenieur aus der Automotive Branche kennengelernt hatte. Aber nach einer überzeugenden Präsentation, ausführlichen Tests und die Sichtung wissenschaftlicher Nachweise, begleitet durch die Fachhochschule Coburg, habe ich mich entschlossen, die Vertriebsrechte zu übernehmen und das Produkt in die Branche und darüber hinaus zu tragen.

MR: Das Produkt? Was ist Hizz für ein Produkt, wie funktioniert das?

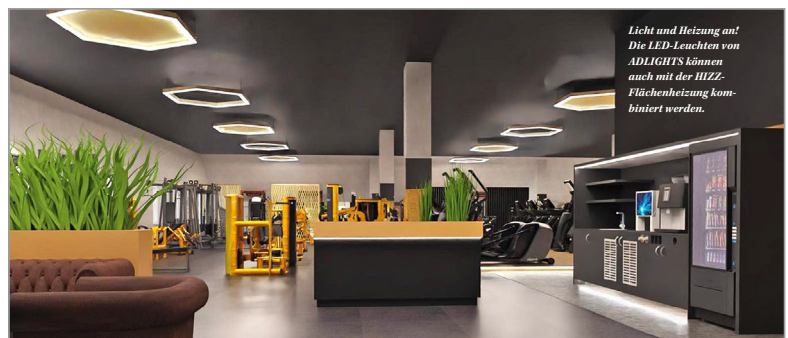
RS: Das Produkt ist eine Art sehr feinmaschige, hochsensible, elektrische Netztapete. Diese kann in eine Wand, hinter Fliesen, hinter Spiegeln, auf individuell gedruckte Akustikbilder, in Addlights und selbst auf der Rückseite von Glatten Geräteverblendungen eingearbeitet werden. Die Nutzungs- und Verarbeitungsflächen sind nahezu unbegrenzt.

MR: Zum Verständnis: Die Fliese in Duschbereichen oder der Spiegeln fängt auf einmal an zu glühen, wenn das Netz dahinter verarbeitet ist?

RS: Lach und Schmunzel. Nein, zum Glück eher nicht. Am besten kann man es sich vorstellen, wenn man daran denkt wie es ist, wenn man vom Schatten in die Sonne geht. Man spürt die wohltuende Wärme nicht irgendwann, sondern sofort. So ist es hier auch. Man kann die gewünschte Wärme präzise einstellen und auf „Start“ geht's los. Die HIZZ-Technologie ist mit den neuesten Smart Home Steuermodulen kompatibel sowie KNX steuerfähig.

Beispielsweise der Aerobicraum: Immer kalt, manchmal muffig und nur warm, weil er schlecht gelüftet ist. Diesen zu heizen verbraucht in Zukunft weniger Energie, als die Smartphones der Teilnehmer des nächsten Kurses (!)

MR: Wow! Wenn das so ist, sind Zukunft und Nachhaltigkeitsstrategien bei Famoso definitiv angekommen und haben nun eine eindrucksvolle Dimension erreicht.



Reinhold Stärk
Famoso CEO

Weitere Infos unter:
info@famoso-group.de
Tel. +49 7426-9477-20

<https://www.famoso-group.de/hizz/>



Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Das Super Netzwerk

Warum ist es für weitsichtige Unternehmer zielführend, sich als Gast in Maik's Super Netzwerk mit Experten und Kollegen über Ideen und Konzepte der Zukunft auszutauschen?

Die Antworten gib es am 18.09.2025. Jetzt anmelden! <https://www.maik-ebener.de>



MAIK EBENER
BUCH DEINER ERFOLG

MARKETING | BERATUNG | COACHING

DAS SUPER NETZWERK

Ideen und Konzepte für deine Zukunft!

**18.09.2025
FRANKFURT**



5 TOP SPEAKER!

Erlebe die wichtigsten Themen der Fitness- und Gesundheitsbranche kompakt, praxisnah und inspirierend aufbereitet.

Erfahre, wie du dein Studio zukunftssicher aufstellst – mit Ideen, Strategien und Praxiswissen direkt von den führenden Köpfen der Branche. Ob Marketing, Vertrieb, Personal oder Gesundheitstrends: Hier bekommst du Input, der wirklich wirkt.



MARKETING
Mehr Sichtbarkeit – mit Strategien, die wirklich Kunden bringen.



TRAINING DER ZUKUNFT
Digitale Konzepte, KI & Motivation im Studioalltag vereint.



VERTRIEB & VERKAUFSSTRATEGIEN
Abschlussstarke Methoden für ein Team, das verkauft – nicht verwaltet.



ZUSATZUMSÄTZE & AGGREGATOREN
Mehr Erlös – mit cleveren Tools und Partnern.



RECHT & PERSONAL
Rechtssicher führen und das richtige Team gewinnen.



GESUNDHEITSMARKT IM WANDEL
Chancen nutzen, bevor andere sie besetzen.

Recruiting 2026 – Mit der richtigen Strategie dem Fachkräftemangel entgegenwirken!

Auf der Suche nach qualifizierten Nachwuchskräften stehen viele Fitness- und Gesundheitsstudios derzeit vor großen Herausforderungen, denn der Fachkräftebedarf ist hoch und die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt groß. In diesem Vortrag lernst Du die junge Generation kennen und bekommst Empfehlungen, um sie für Dein Unternehmen zu gewinnen.

TAGESTICKET €129,-
Frühbuchertarif bis 01.08.25
€ 99,- zzgl. MwSt.
inkl. Tagungspauschale!

ANMELDUNGEN DIREKT AN:
maik.ebener@maik-ebener.de

www.maik-ebener.de



Maik Ebener
Marketingdirector

Weitere Infos unter:
maik.ebener@maik-ebener.de

Mobil +49 160 - 994 447 7

<https://www.maik-ebener.de>

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Wachstum durch sichtbare Kompetenz

Warum immer mehr starke Unternehmer Medical Active Partner werden?!

Stärkung der Gesundheitskompetenz mit einem Medical Active Netzwerk aus Ärzten und Gesundheitspartnern. Die wichtigsten Kernaussagen von aktiven Medical Active Kooperationspartnern und weiter unten ein paar aktuelle Social Media Posts:

Die Marke:

„Die Marke Medical Active mit dem Zusatz: „zertifiziert von“ stärkt die Wahrnehmung unserer Kompetenz und Positionierung“

Das Coaching:

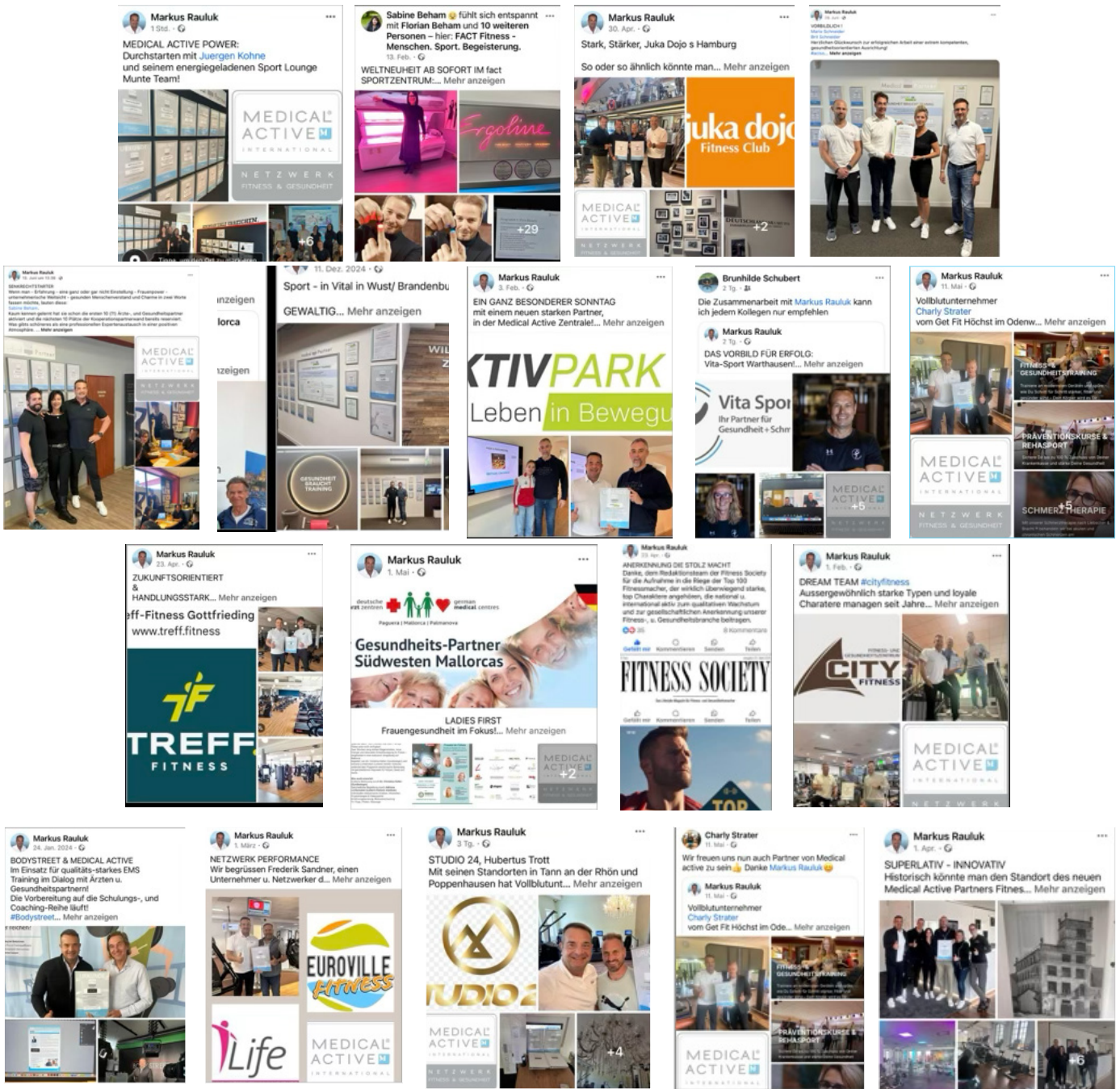
„Das Coaching zu Anwendung ist einfach verständlich, nachvollziehbar und z.T. sogar erfrischend und unterhaltsam“

Die Unterlagen:

„Die Unterlagen sind maßgeschneidert, sehr gut aufbereitet, einfach verständlich und selbsterklärend“

Der Zeitaufwand:

„Der Zeitaufwand ist eher gering, der Nutzen hoch“



Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

Die EMS-Branche: Effizienz trifft Innovation

Warum eine Medical Active Kooperation für Bodystreet zielführend ist

ML. Statement I: „BODYSTREET EMS -Studios sind grundsätzlich prädestiniert, die Gesundheitsbranche zu bereichern. Ihre Geräte sind Medizinprodukte, das Training gelenkschonend und hochwirksam, ergänzt durch Apps, Ernährungstipps und alltagsnahe Beratung. Diese Kombination aus Technologie, Wissenschaft und menschlicher Nähe entspricht exakt dem, was moderne Gesundheitssysteme fordern: Prävention statt Intervention.

Die Positionierung als Gesundheitsanbieter ist dabei mehr als nur ein Marketing-Gag. Bei Bodystreet beispielsweise ist diese Positionierung tief in der Marken-DNA verankert – unterstützt durch ein starkes Franchise-Leistungspaket und eine klare Vision, die von den Gründern Emma und Matthias Lehner gelebt wird.

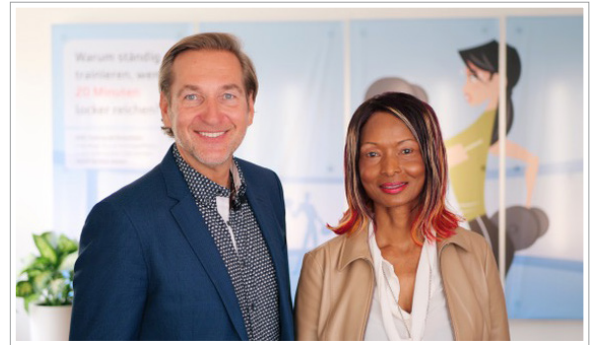


Foto: Matthias & Emma Lehner

Was **Bodystreet EMS-Studios** von den meisten anderen klar unterscheidet, ist die Verknüpfung von Qualität und Authentizität. Franchisepartner profitieren von einem durchdachten System, das sie von administrativen Aufgaben entlastet und ihnen ermöglicht, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Betreuung ihrer Mitglieder und den Aufbau lokaler Netzwerke. Die Lehnner verstehen ihre Franchisepartner als Mitunternehmer – keine anonyme Zentrale, sondern ein Team mit gemeinsamen Zielen. Das passt sehr gut zu Medical Active. Diese Verbindung schafft Vertrauen, sowohl bei Ärzten als auch bei Kunden.

Best Practice: Erfolg durch starke Partnerschaften

Die Zusammenarbeit zwischen Bodystreet und Medical Active zeigt, wie viel Potenzial in gut durchdachten Kooperationen steckt. Die Nutzung beider Marken erleichtert Franchisenehmern den Zugang zu Ärzten und stärkt ihre Position als Gesundheitsdienstleister vor Ort.

ML. Statement II: „Bodystreet ist stolz darauf, das Siegel Medical Active 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 Bodystreet GmbH

Weitere Infos unter:
info@bodystreet.com
Tel. +49 (0)89 4522415-0

<https://www.bodystreet.com>

Medical Active Top Thema: THE BIG WHY

KI Einsatz bestimmt die Zukunft

Warum rechtliche Aspekte zwingend beachtet werden sollten?!

Unternehmer werden vor immer neue rechtliche und bürokratische Herausforderungen gestellt. Deshalb nutzen Unternehmen vermehrt, um wieder Zeit für die relevanten strategischen umsatzbringenden Aufgaben zu haben, neue Technologien, wie z.B. die Künstliche Intelligenz (KI). KI kann Zeit, Geld und weitere Ressourcen sparen.

Dem Einsatz vorgelagert ist jedoch die rechtliche konforme Vorbereitung und Umsetzung im Unternehmen. Andernfalls drohen – wie mittlerweile in jedem Bereich den Unternehmen als Bürde auferlegt – eine Vielzahl von Sanktionen, wie z.B. Abmahnungen, Schadensersatzansprüche, Bußgeld- und auch Strafverfahren. Bei Verstößen droht oftmals auch die persönliche Haftung des Unternehmers bzw. der Geschäftsführung.

In der Fitnessbranche wird KI bereits unter anderem für das eigene Marketing eingesetzt, um die Werbestrategie auszubauen und zu verbessern. Die Möglichkeiten des Einsatzes sind vielfältig. In den nächsten Jahren werden weitere Einsatzmöglichkeiten hinzukommen, die heute noch niemand kennt und bedenkt.

Jede unternehmerische Handlung ist in Deutschland stets mit der Auflage der Einhaltung zahlreicher Gesetze, Verordnungen und Erfüllung bürokratischer Anforderungen verbunden. Bei der Nutzung von z.B. KI im Marketing sind die zu beachtenden Rechtsbereiche das Urheber-, Marken-, Datenschutz- und Wettbewerbsrecht. Zudem gilt seit Februar 2025 die Verpflichtung, dass Unternehmen, die KI für unternehmerische Zwecke einsetzen, den eigenen Mitarbeitern KI-Kompetenzen vermitteln müssen.

Wie soll ein Unternehmer all diese Rechtsbereiche überblicken und die eigenen Mitarbeiter schulen, wenn selbst ein einzelner Rechtsanwalt nicht mehr in der Lage ist, sämtliche vorgenannten Bereiche abzudecken. Die heutigen bürokratischen und rechtlichen Herausforderungen sind nur noch durch hochspezialisierte Rechtsanwalts-Teams zu bewältigen. Für die Fitness- und Gesundheitsbranche gibt es jedoch eine Lösung, mit der jeder Unternehmer die benötigte Entlastung für ausgewählte unternehmensrelevante Bereiche erhält.

Die Lösung: Das UnternehmensNavi® mit seinen KI-Schulungen für Mitarbeiter!



Foto: Dr. Hans Geisler

Über das UnternehmensNavi® kann die unternehmensinterne Marketingabteilung so strukturiert werden, dass Rechtsverstöße weitestgehend ausgeschlossen sind.

Zudem stehen Tools zur Verfügung, mit denen den Mitarbeitern die notwendige KI-Kompetenz vermittelt werden kann. Diese Schulungsmöglichkeiten werden permanent angepasst und fortentwickelt, um damit die stetigen gesetzlichen Neuerungen abzudecken. Damit können alle für den Einsatz mit KI vorgesehenen Mitarbeiter geschult werden.

Die für jeden Unternehmer wichtigsten Maßnahmen können direkt im UnternehmensNavi® leicht, einfach und mühelos eingerichtet und an die eigenen Mitarbeiter (rechtskonform) delegiert werden. Sie werden auch bei der Überwachung der Einhaltung der Verpflichtungen durch die darauf konzipierten Tools unterstützt

Für alles weitere empfehlen wir eine persönliche Kontaktaufnahme unter:

<https://www.rae-geisler>

Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen
Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Partnerschaft mbB



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



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

Next Generation - Proaktive Erfolgskonzepte

Aktuelle Termine

Das Super Netzwerk

Frankfurt

18. September 2025

<https://www.maik-ebener.de>

Fitness Future Day

im Sport-In Wust/ Brandenburg

25. September 2025

<https://fitness-events.biz/fitness-future-days-2/>

Innovations- & Netzwerktreffen

CityFitness Recklinghausen

07. Oktober 2025

<https://www.milongroup.com>

Aufstiegskongress

Mannheim

10.-11. Oktober 2025

<https://www.aufstiegskongress.de>

ONE FUTURE Branchenforum

Salzburg / Mondsee

17.-18. September 2025

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

DSSV Seminarreise

Mallorca

23.-26. Oktober 2025

<https://www.dssv.de/event/>

EGYM HEALTH & BBQ

Berlin

16. September 2025

<https://de.egym.com>

MEET THE TOP - Physio

Mallorca

06.-09. November 2025

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

EGYM HEALTH & WIESN

München

23. September 2025

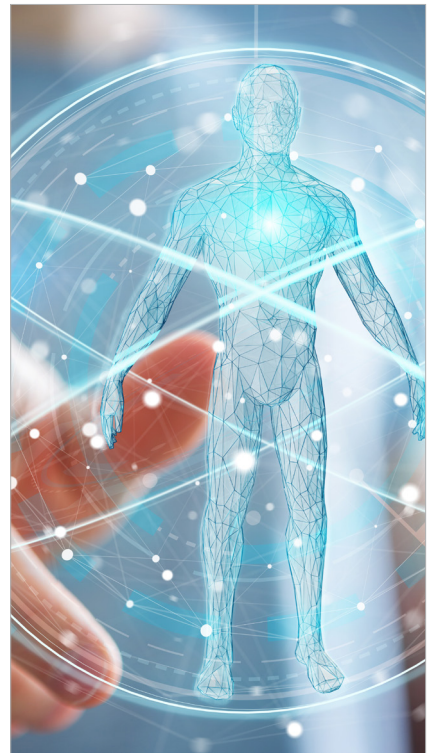
<https://de.egym.com>

FIVE Fasziniert

Donaueschingen

21.-22. November 2025

<https://www.milongroup.com>



BODYLIFE AWARD

Kitzbühel, Country Club

27. November 2025

<https://bodylife-medien.com>

Dialogpartner

Im freundlichen Dialog mit:



Bundesministerium
für Gesundheit



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

