

FIBO 2014 - MESS -barer Erfolg

Interviews & Statements von:

Richard Hauser - Milon Industries
Dr. Lucio Carlucci - Lucamed International GmbH
Dr. Marc Weitzl - CardioScan
Chang-Hun Jo - InBody

Richard Hauser - MILON Industries:

„Die FIBO hat uns gezeigt, dass milon sehr gut aufgestellt ist. Unser Produktsortiment ist rund und logisch, es unterstützt ein ganzheitliches Training und wird durch das Software System CARE zusammengehalten. Das Training an milon Geräten ist immer einfach, sicher und effektiv und damit auch kontrolliert und messbar.

Unsere Kundenorientierung ist unsere absolute Stärke. Wir hören aufmerksam zu und stimmen unsere Entwicklungsstrategie exakt auf die jetzigen und auf die zukünftigen Bedürfnisse unserer Kunden ab. Das Wissen diese extrem zu schätzen. Das diesbezügliche positive FIBO Messe-Feedback hat uns gezeigt, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind.

Ein Beispiel hierfür ist der WIZZARD, der einen absoluten Besuchermagneten darstellt. Der WIZZARD ist eine Projektstudie, welche die Ersteinstellung für alle milon Trainingsgeräte vornimmt. Der Trainierende wird von einer Kamera erfasst und computergesteuert innerhalb weniger Sekunden exakt vermessen. Alle milon Trainingsgeräte können so sekundenschnell voreingestellt werden. Ein wichtiger Zusatznutzen für die Betreiber ist dabei, dass sich die milon CARE durch ihre offene Schnittstellen-Technologie an jedes renommierte Softwareprodukt der Gesundheits- und Fitnessindustrie anbinden lässt. Das vereinfacht die Datenpflege, verhindert Dateninseln und schafft wertvolle Synergien im Studio-Alltag. Letztendlich machen diese Innovationen eine enorme Arbeitserleichterung für den Betreiber sowie seine Trainer und Therapeuten möglich, so dass diese sich noch besser auf die Betreuung der Trainierenden einstellen können. Denn unsere Technologie ist immer dazu da, dem Menschen zu dienen und nicht ihn zu ersetzen.“



Richard Hauser
Milon Industries GmbH

www.milon.de



Dr. Lucio Carlucci - LUCAMED International GmbH:

„Die FIBO 2014 war ein großer Erfolg. Die überwältigende Reaktion auf unser Rückenmess-System BackScan bestätigt unsere Strategie.

Unser Ursprungstool, die Medimouse kommt aus der medizinischen Trainingstherapie und wird seit vielen Jahren mit Schwerpunkt in Arztpraxen und Physiotherapiepraxen vertrieben.

Doch auch die Ansprüche der „normal“ gesundheitsorientiert Trainierenden wachsen. Somit stellen sich auch immer mehr kompetente Fitness- und Gesundheitszentren darauf ein, qualitativ zu analysieren, bevor Sie Trainings- und Betreuungspläne erstellen. Hier ist BackScan ein ideales Hilfsmittel. Einfach im Handling hilft

BackScan, präzise Trainingspläne für Menschen mit Rückproblemen zu erstellen. Der Messeerfolg gibt uns Recht.“



Dr. Lucio Carlucci
Lucamed International GmbH

www.lucamed.de



Neue und bewährte Mess-, Kontroll- und Analysetools

Liebe Medical Partner,

rundum zufriedene Gesichter und eine spürbare Aufbruchstimmung - so haben wir die FIBO 2014 wahrgenommen.

Vom FIBO Management über unsere Kooperationspartner bis hin zu den Messebesuchern wurden durchweg positive Statements an uns herangetragen. Ein besonderes LOB gab es auch für Medical Active International von aus unserer Sicht kompetentester Stelle. So wurden die Bemühungen des Medical Active Konzeptes, mehr Ärzte und Gesundheitspartner in die Betreuung der Mitglieder zu integrieren sowie den Erfolg der Trainierenden mess- und kontrollierbar zu gestalten von dem wohl bekanntesten und ältesten aktiv Trainierendem gewürdigt, dem 88-jährigen Dr. Charles Eugster. Dieser wurde von der Schweizer Gesundheitsexpertin, frisch gebackenen Master Absolventin und Medical Active Beraterin Sylvia Gattiker ausführlich über die Medical Aktivitäten informiert. Freuen Sie sich nun über aktuelle Statements zum Thema MESSbarer Erfolg in diesen Medical News.

Ich verbleibe mit herzlichen Osterwünschen



Markus Raufik
Geschäftsführer

AKTUELLE TERMINE:

⇒ INLINE Seminarreise

17.05.-22.05./24.05.2014
Fuerteventura

⇒ 30 Jahre DSSV

17. Mai 2014, Hamburg
Jubiläumsgala

⇒ DSSV Event 2014

27. bis 30. November 2014, Türkei
Royal Holiday Palace

Dr. Marc Weitzl - cardioscan:

Was ist der Hauptvorteil, wenn man cardioscan als Analysetool in einen Fitness- und Gesundheitsorientierten Club integriert?

Herz-Kreislauferkrankungen stehen in der Krankheits-Statistik neben dem Metabolischen Syndrom immer noch an Stelle 1. Die cardioscan Herz- und Stressmessung ist inzwischen also fast ein „Muss“ für jedes Studio. Außerdem ist cardioscan das einzige ganzheitliche und als Medizinprodukt zertifizierte Testkonzept am Markt.



Der Vorteil für Betreiber ist klar:

Jeder kann sich aus den Modulen das für ihn passende Analysesystem selbst zusammenstellen und hat anschließend ein maßgeschneidertes Testsystem aus einem Guss. Damit gewinnt er nicht nur Sicherheit und kann das Training seiner Kunden gezielt steuern, sondern positioniert sich damit im großen Segment „Medical Fitness“ als Qualitätsanbieter. Das führt automatisch zu neuen Kunden und Mehreinnahmen.

Was kam bei Ihren FIBO Besuchern am besten an ?

Wir haben ein neues System zur Stoffwechselaktivierung vorgestellt, das direkt auf Zellebene wirkt: Die cardioscan Airzone. Das Zelltraining funktioniert passiv im Liegen, der Kunde atmet sauerstoffreduzierte Luft und erhält dadurch einen Energie-Boost. Die Kunden, die es ausprobiert haben, waren von der sofort spürbaren Wirkung begeistert. Wir haben damit cardioscan auf ein neues Level gehoben: Messen, Machen, Messen!



Dr. Marc Weitzl
cardioscan GmbH

www.cardioscan.de

Chang-Hun Jo - InBody:

„InBody ist ein Körperanalysegerät. Wasser, Muskelmasse und der Körperfettanteil werden von InBody gemessen und analysiert. Beim Körperfett können wir insbesondere die Quote des gesundheitsschädlichen, viszeralen Bauchfettes separat feststellen und ausweisen.“



Unsere Empfehlungsquote ist extrem hoch, da InBody keine empirischen Schätzwerte hochrechnet, sondern eine Genauigkeit nach Goldstandard DEXA Richtlinie von 98,7% ermittelt - das wissen unsere Kunden sehr zu schätzen.

Außerdem bieten wir unterstützende Strategien an, die dabei helfen, InBody in die Neukundengewinnung im Verkauf/Sales zu integrieren.

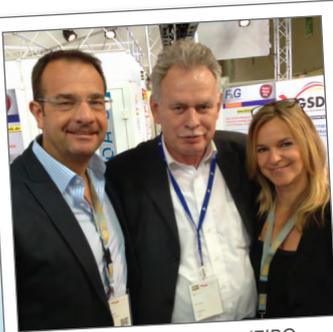
Somit lassen sich mit InBody sowohl die Neukundengewinnung als auch die Mitgliederbindung steigern.“



Chang-Hun Jo
InBody
JP Global Markets GmbH

www.inbody.de

FIBO SCHNAPPSCHÜSSE



v.l.n.r.: M.R. Volker Ebener (FIBO Gründer), Viola Rauluk



v.l.n.r.: M. R., Ernst Schulz (Lady Form Wiesbaden), Dr. Lucio Carlucci



v.l.n.r.: M. R., Ralf Scholz (FIBO Direktor)



v.l.n.r.: M. R., Dr. Charles Eugster, Sylvia Gattiker