

REHASPORTNEWS

AUSGABE 07-2023

POWERED BY SCHRANZ CONTROL

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT



REHABOX
GOES
FRANCHISE

Erfolgreicher Gesundheitssport

Besinnung auf Kernkompetenzen,
RVP-Business-Konzepte, Experten-Tipps

Digitalisierung im Gesundheitssport
Automatische Abrechnung, Marketing in allen
Facetten, Software und Social Media-Kampagnen

Gemeinsam in die Zukunft
RVP-Netzwerk, Kooperationen,
RVP-APP, SC-Onlineshop, Marktplatz

Kooperationspartner von



Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

(Friedrich Schiller)



Hallo und guten Tag liebe Kollegen, Standort- und Kooperationspartner...

Als ich vor über 17 Jahren den Rehasport-Verein RehaVitalisPlus e.V. gründete, hatte ich die Hoffnung und den Glauben, damit meinen Fitness Club in den Gesundheitssport zu bringen, um mich von dem immer stärker werdenden Wettbewerb zu differenzieren und weiterhin als Einzelbetreiber erfolgreich bleiben zu können. Das ist mir gelungen und heute generiere ich über 50 % der Erlöse auf 25 % der Gesamtfläche mit Reha- und Gesundheitssport. Bis vor ein paar Jahren habe ich jedem, der dieses Konzept kennenlernen wollte, alles gezeigt und erklärt, aber keiner hat es umgesetzt. Dann habe ich ein Lizenzmodell daraus gemacht, und nun, seit Anfang des Jahres, ist die RehaBox® ein Franchise geworden. Die ersten Partner haben sich entschieden, Rehasport als Umsatzfaktor zu begreifen und entweder als Heilmittel oder als langfristige Existenzsicherung zu nutzen. Was ist mit Ihnen? Haben Sie schon entschieden, wo Sie und Ihre Einrichtung in 3-5 Jahren stehen soll?

Gemeinsam mit dem BVGSD e.V. und dem Vorsitzendem Prof. Dr. Theo Stemper, unserem eng verbundenen Verband, der sich wie kein anderer für den Gesundheitssport engagiert und einsetzt, gab es die Absichtserklärung, alle Standortpartner des RehaVitalisPlus auch in den BVGSD-Verband aufzunehmen. Die Formalitäten müssen noch geklärt werden, aber den enormen Mehrwert für den Gesundheits- und Rehasport-Verein, sowie dessen Standortpartner sind ein nächster Schritt zur „Erkennbarkeit“ von Gesundheitssport in all seinen Facetten. Darüber hinaus wird es eine Clusterzertifizierung der RehaBox® durch den BVGSD geben, die einen Mehrwert gera-

de in der Zukunft für die Erkennbarkeit von Qualitätsmanagement geben wird.

Nicht nur die Anerkennung der Branche steht hier auf dem Plan und die damit verbundene Einsortierung in das Gesundheitssystem als sehr wichtigen Baustein für die Gesunderhaltung, sondern auch das Thema Gleichbehandlung!

Was fehlt, ist das Bewusstsein, die Klarheit, wann Sport, Fitness, Gesundheit, Prävention, Rehabilitation, Prähabilitation oder Therapie die richtige Versorgung ist und wie sie dann besteuert werden muss. Denn hier haben sich die Grenzen und Inhalte deutlich verschoben und müssen auf politischer Seite geklärt und neu justiert werden. Es kann nicht sein, dass Sportvereine pauschal alle Leistungen umsatzsteuerbefreit generieren dürfen und medizinisch, sowie therapeutisch arbeitende Gesundheitssporteinrichtungen nur mit vollem Umsatzsteuersatz. Dies gilt es aus Gründen der Wettbewerbsverzerrung, aber vor allem aus Gründen der Basisversorgung für die deutsche Bevölkerung umgehend zu korrigieren. Nutzen Sie Ihre Chancen und bleiben Sie wachsam und motiviert, denn unsere Branche ist die Beste, die es gibt und mit einem Wachstumspotential, welches sich viele andere wünschen.

Ihr Kollege und Mitstreiter

Bernd Schranz

- 03 News & Termine
- 04 Gesundheitssport mit System
- 07 Verbände
- 09 4 Fragen an Jan Schmelzle
- 10 Digitales Marketing
- 12 Digitaler Marktplatz
- 13 Automatische Abrechnung
- 15 Prävention
- 17 FIBO 2023
- 19 RVP-Gesundheitstreppe
- 21 RehaBox®-Franchise
- 22 Kooperationspartner
- 23 RehaBox®-Konzeptpartner
- 25 Trainingsgeräte aus Holz
- 27 Software
- 29 Jentschura-Akademie
- 30 Gesundheitsnetzwerk
- 33 Physiotherapie
- 35 Gesundheitsanalyse
- 37 Nahrungsergänzung
- 39 RVP-Team



**DIE RVP GESUNDHEITS
EXPERTEN**
ZERTIFIZIERT DURCH SCHRANZ CONTROL & REHAVITALISPLUS E.V.

TIPPS & ANREGUNGEN

Hallo zusammen!

Der Unterschied zwischen Story-Telling und Story-Doing liegt in der aktiven Partizipation. Während beim Story-Telling lediglich eine Geschichte erzählt wird, legt Story-Doing sein Augenmerk darauf, dass diese Geschichte durch das Unternehmen gelebt wird.

Von Story-Telling haben die meisten bereits gehört. Dabei geht es in der Marketingwelt darum, eine Geschichte rund um das zu vermarktende Produkt zu erzählen, um so den potenziellen Kunden zu begeistern und zu informieren.

Aber dem Kunden geht es hauptsächlich um das Story-Doing, und dies geht weit über Story-Telling hinaus. Denn bloßes Erzählen ist das Eine. Jedoch den Kern der Brand-Story durch Aktionen zum Leben zu erwecken, um dann darüber erzählen zu können, ist die Kür.

Sie werden sehr viele Beispiele in dieser Ausgabe finden, wo Firmen dies exzellent umgesetzt haben und leben.

Viel Spaß beim Schmökern – Ihr Reha Klaus

QuickNews

SAVE THE DATE

Freitag, 29.09.2023

Kooperationspartner-Treffen



AKTUELLES

myYOLO und AIDOO können jetzt miteinander reden!

Mit der Integration und Entwicklung des myConnect-Moduls in der Rehasportsoftware von RVP besteht nun die Möglichkeit des generellen Datenaustauschs. Diese API-Schnittstelle erlaubt es, Personenstammdaten von anderen Anwendungen wie zum Beispiel Aidoo an myYOLO zu übertragen oder abzurufen.

Dabei wird durch entsprechende Primärschlüssel sichergestellt, dass für neue Personen neue Datensätze erstellt und bei bereits bestehenden Datensätzen Aktualisierungen vorgenommen werden.

Diese neue Funktion ermöglicht Dir ein leichteres und schnelleres Verwalten Deiner Teilnehmer!



KONTAKT

Niklas Arnold
Leiter Ausbildung



Tel.: 0211 / 99 540 439

E-Mail: n.arnold@schranz-control.de

www.rehavitalisplus.de

TERMINE

Grundlagenausbildung

Diese Ausbildung richtet sich an alle Interessenten ohne anerkannte Vorqualifikation! Als Grundlage für die Orthopädieausbildung.

- **Start: 11.09.2023, Erfurt**

Rehasport-Ausbildung

Ausbildung zum Übungsleiter für Rehasport im Profil Orthopädie; Zugangsvoraussetzungen: Berufsurkunde; Zielgruppe: ÜL C, Spowis, Fitnesstrainer nach Anfrage

- **Start: 16.10.2023, Karlsruhe**
(4 Tage Präsenz & 4 Tage online)
- **Start: 03.11.2023, Düsseldorf**
(4 Tage Präsenz & 4 Tage online)

Ausbildung zum Rehasport-Übungsleiter

Für Fitnesstrainer, C-Lizenz-Inhaber, Spowis und Gymnastiklehrer:

- **Start: 21.08.2023, Erfurt**
(Rehasport im Freien)
- **Start: 04.09.2023, Ottobrun/München**
- **Start: 08.09.2023, Böblingen**
- **Start: 19.09.2023, Essen**
(Lungenerkrankung)
- **Start: 06.10.2023, Osnabrück**
- **Start: 23.10.2023, Aachen**
- **Start: 13.11.2023, Düsseldorf**
- **Start: 20.11.2023, Erfurt-Elxleben**



Anmeldung
Rehasport-
Ausbildung



Anmeldung
Rehasport-
Fortbildung

Rehasport-Fortbildungen

zur Verlängerung der Übungsleiterberechtigung Rehasport

- **08.07.2023, 10-16 Uhr, online**
„Verspannungen und Schmerzen lösen mit einfachen Hilfsmitteln! (Kopf/Schulter/Nacken)“
- **26.08.2023, 10-16 Uhr, Düsseldorf**
„Durch Pilates-Atemtechniken zu mehr Luft trotz Maske und Corona“
- **23.09.2023, 10-16 Uhr, Düsseldorf**
„Freie Atemwege: Triggerpunkte und Faszien-training im Rehasport“
- **14.10.2023, 10-16 Uhr, online**
„Durch Pilates-Atemtechniken zu mehr Luft trotz Maske und Corona“
- **25.11.2023, 10-16 Uhr, Düsseldorf**
„Durch Pilates-Atemtechniken zu mehr Luft trotz Maske und Corona“

Sonderlehrgang Rehasport für Physiotherapeuten

zum Erwerb der Berechtigung zur Anleitung von Rehasportgruppen Orthopädie; Zugangsvoraussetzungen: Berufsurkunde

- **Start: 05.08.2023, Bad Pyrmont**
- **Start: 03.11.2023, Essen**
- **Start: 21.11.2023, Essen**
(Lungenerkrankung)
- **Start: 01.12.2023, Osnabrück**



Impressum

Herausgeber:
Vitalis Verwaltungs GmbH
Prof.-Oehler-Str. 7
D-40589 Düsseldorf

Telefon 0211 / 99 540 439
Fax 0211 / 79 14 48
Mail info@schranz-control.de

Koordination und Redaktion:
Friedo Hannemann
Anschrift: Redaktion Schranz Control
Prof.-Oehler-Str. 7, 40589 Düsseldorf

Layout: Indra Siemsen, www.pixylon.de
Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei,
Zülpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf
Telefon: 0211 / 505-0

Erscheinungsweise: halbjährlich mit einer Gesamt-Auflage von 15.500 Exemplaren. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen.

Bildquellen: iStock/phototechno, iStock/Happy_vector; shutterstock/Sharomka; 123RF/Nongnuch Leelaphasuk; shutterstock/Jacob Lund; shutterstock/Pressmaster; Artzt; Jentschura; for me do; iStock/PeopleImages; RehaVitalisPlus; Schranz Control

Diese Ausgabe und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Alle Anbieter von Beiträgen, Fotos und Illustrationen stimmen der Nutzung in den Ausgaben des Gesundheitsboten im Internet, auf DVD sowie in Datenbanken zu.

Das RehaBox®-Franchise-Konzept – Gesundheitssport mit System

Die Marken RehaVitalisPlus e.V. und Schranz Control stehen seit mehr als 17 Jahren in den Diensten des Präventions-, Reha- und Gesundheitssports.

Die Idee und deren Umsetzung

Der RehaVitalisPlus e.V. mit Hauptsitz in Düsseldorf hat über 700 Trainingsstätten in Deutschland. Der Verein stellt wichtige Informationen und Angebote rund um den Gesundheitssport und Rehasport für Rehasportteilnehmer, Rehasportanbieter und Ärzte zur Verfügung. Auf der bundesweiten Plattform des RehaVitalisPlus e.V. sind Standorte des Vereins in ganz Deutschland gelistet. In den Gesundheitszentren des Vereins gibt es für Rehasport-Teilnehmer unterschiedliche Gesundheitssportangebote, welche von Krankenkassen zu 100% erstattet werden.

Schranz Control ist die führende Unternehmensberatung im Reha- und Gesundheitssport für Fitnessstudios, Physiotherapiepraxen und Therapiezentren. Mit seinem Unternehmenspartner RehaVitalisPlus e.V. betreut Schranz Control die über 700 Standortpartner im Controlling, Marketing, Management, Verwaltung, Service und Trainerschulungen.

So bildet Rehasport und ein zusätzliches gesundheitsorientiertes Beweglichkeits-, Kraft- und funktionelles Training das Herzstück des RehaBox®-Konzeptes. Wissenschaftlich gestützte Programme, moderne Gerätelösungen, Trainings- und Betreuungskonzepte, engagierte und sehr gut ausgebildete Trainer und eine permanente, innovative Weiterentwicklung haben die Marken zu einem der stärksten Gesundheitsnetzwerke in Deutschland ausgebildet.

Die aktuelle Stufe der Entwicklung

Die RehaBox® ist ein Franchise-Konzept für die systematische und optische Umsetzung im Reha- und Gesundheitssport.

Mit dem neuartigen Konzept der RehaBox® als Boutique-Studio verschmelzen Lifestyle und zeitgemäßes Rehasporttraining miteinander. Darauf ist die Franchise-Zentrale in Düsseldorf fokussiert und unterstützt so den Franchisenehmer in allen Fragen bei der erfolgreichen Umsetzung. Alle Produkte und Dienstleistungen sind

explizit auf die Anwendung im Reha- und Gesundheitssport ausgerichtet und werden auch nur aus dieser Perspektive betrachtet und vermittelt.

Dadurch entsteht ein außerordentlicher Theorie-Praxis-Transfer für den Franchisenehmer.

Die RehaBox® ist jedoch weit mehr als nur ein Fitnessstudio, in dem Menschen mit gesundheitlichen Problemen oder präventiv trainieren. Jede RehaBox® steht für ein ganzheitliches Konzept, das den Menschen und sein Wohlbefinden mit Präventions-, Reha- und Gesundheitssportangeboten in den Mittelpunkt rückt. Das umfasst sowohl hochmoderne Therapiegeräte und ein bestens ausgebildetes Personal als auch gesundheitsorientiertes Training und ein individuell abgestimmtes Betreuungsprogramm rund um die Schmerzfreiheit, Kraft und Vitalität der Mitglieder.

Die Qualität steht dabei klar im Fokus.

Entgegen der Entwicklung zu immer mehr Discount-Studios verwirklichen RehaBox®-Gesundheitszentren tagtäglich ihren selbst auferlegten Auftrag, einen substanziellen Beitrag zur Gesundheit der Menschen zu leisten und Menschen über krankenkassenfinanzierte Programme wie Präventionskonzepte nach § 20 SGB V und Rehabilitationssport nach § 64 SGB IX in die Bewegung und den Sport zu bringen. Gesundheitssport kann es beim Discounter nicht geben, da dort keine terminierte, fachliche und professionelle Begleitung gewährleistet werden kann.

Vielmehr bedarf es qualifizierter Präventionstrainer und Rehasport-Übungsleiter und einer fachlichen Betreuung jedes Mitglieds, damit aus einem Training ein effektives gesundheitsorientiertes Training wird.

Wie auch wissenschaftlich nachgewiesen wurde, ist Muskeltraining unter diesen Voraussetzungen von hohem Wert für die Gesunderhaltung des Körpers und für die Prävention von vielen Zivilisationskrankheiten.



Das RehaBox®-Franchisesystem ist ein neues und innovatives Boutique-Studiokonzept, das schon jetzt die Gegenwart des Rehasports prägt!



Bernd Schranz, seit über 30 Jahren Branchenexperte und Visionär im Reha- und Gesundheitssport, hat zusammen mit seinem Team die RehaBox® entwickelt. Das Ziel war es, ein Studiokonzept zu erschaffen, das den Reha- und Gesundheitsmarkt in der Gesellschaft weiter aufwertet und die wirtschaftliche Lage der Rehasport-Anbieter verbessert. Das RehaBox®-

Das Konzept in der Umsetzung

Das RehaBox®-Franchise-Konzept ist mit seinen systematisch und aufeinander aufbauenden Schulungs- und Konzeptmodulen ein sehr flexibles und wirkungsvolles System. Es unterstützt die Lizenznehmer, bei ihrer erfolgreichen Arbeit nichts zu übersehen und bietet genügend Raum für zusätzliche individuelle Performance.

„Gesundheitssport mit System“ – Klare Struktur mit individueller Performance

- Standing und klare Positionierung auf dem Reha- und Gesundheitsmarkt
- Wirtschaftliche Verbesserung der Rehasport-Anbieter
- Angebot für die Rehasportler – professionell betreutes Training mit Lifestyle-Ambiente

Das RehaBox®-Franchise-Konzept ist geschaffen für Reha- und Gesundheitssport-Anbieter:

- Existenzgründer
- Fitnessanlagen (Shop in Shop oder Satelliten-Studio)
- Firmen/BGM
- Physio- und Therapiepraxen
- Sportvereine
- Bauträger

Es erleichtert den Einstieg in den Rehasport oder hebt Ihr bestehendes Reha- und Gesundheitssport-Angebot auf ein nächstes Level. Wirtschaftlichen Erfolg generieren, sichern und steigern.

Ihr RehaBox®-Franchise-Konzept ist fokussiert auf alle Rehasport relevanten Unternehmensbereiche und Themen. Das System betreut Sie nicht nur in der Startphase, sondern auch danach in der erfolgreichen Abwicklung Ihres Tagesgeschäfts:

- Idee, Planung, Betreuung und Umsetzung für schlüsselfertige Übergabe
- Jährlich aktualisiertes Marketingpaket (Digital und Print)

Performance- und Gesundheits-Marketing zur Sicherung der Zuweisungen

- Ausbildungspaket für Ihre Mitarbeiter zum Gesundheitsexperten
- Management, Verwaltung, Service und Training
- Dauerhaft individuelles Coaching
- RehaBox®-Trainingskonzept
- Jährlich aktualisierte Weiter- und Fortbildungen
- Die 7 Stellschrauben der RehaBox®
- Qualitätssicherung
- Direkter Zugriff auf zukünftige Forschungs- und Entwicklungsergebnisse



Franchise-Konzept ist eine Symbiose aus Wohlfühlambiente und nachhaltigem Training für mehr Kraft, Ausdauer, Beweglichkeit und Koordination. Trainiert wird in fachlich betreuten und fest terminierten Kleingruppen.

Fazit und Überzeugung

Das RehaBox®-Franchisesystem ist ein neues und innovatives Boutique-Studio-Konzept, das schon jetzt die Gegenwart des Rehasports prägt und in der Zukunft im erfolgreichen Gesundheitssport nicht mehr wegzudenken ist.

Und warum sind wir so davon überzeugt? Weil wir erkannt haben, dass dieser Dienstleistungssektor nicht so einfach umzusetzen ist, vor allem wenn es um Auslastung und Rendite geht. Hier reicht es auch nicht aus, die „Hilfsmittel“ wie Marketing, Anweisungen, Vorlagen, etc. zur Verfügung zu stellen, sondern wir verstehen Franchising so, dass wir alle Leistungen, die wir anbieten, auch selbst umsetzen und sich der Franchisepartner vollkommen auf die Umsetzung des Reha- u. Gesundheitssportes vor Ort konzentrieren kann. So verstehen wir unsere Mission, die Anzahl an qualifizierten Trainingsmöglichkeiten für den Reha- u. Gesundheitssport für die Bevölkerung in Deutschland zu generieren und erfolgreich umsetzen zu können.



excio Trainingsgeräte

Ihr Partner für Gesundheitssport



- Hydraulische Trainingsgeräte
- Optimal für Zirkeltraining
- Rehasport, Prävention und Therapie
- Geräte im Einsatz der RehaBox
- Trainingskonzepte: KGG, §20, T-RENA

Sichern Sie sich jetzt die
RVP-Sonderkonditionen!

Kontaktieren
Sie uns gerne!



Geräte der excio kinesthetic-line.



Heuser Excio GmbH | Neustädter Str. 26, 64747 Breuberg, Germany
Tel: 06163 817500 | excio.de | info@excio.de

Einfach bewegend.

Update Verbände



Herausforderungen und Lösungen

Dicke Bretter bohren – das sind die aktuellen Herausforderungen bei der politischen Arbeit der verschiedenen Verbände und auch so beim BVGSD e.V.

Auf Einladung des Bundesgesundheitsministeriums durfte Prof. Dr. Theo Stemper als Vorsitzender des BVGSD am Montag, den 24. April 2023 im BMG am „Runden Tisch“ letztlich die enorme Bedeutung der gesundheitsorientierten Fitnessanlagen für die Bewegungs- und Gesundheitsförderung in Deutschland darstellen. Durch diesen nachhaltigen Einsatz werden die gesundheitsorientierten/zertifizierten

Einrichtungen nicht nur an Bedeutung gewinnen, sondern auch maßgeblich an der Entwicklung in diesem Bereich in Deutschland profitieren.

Durch die immer enger zusammenwachsenden Aufgabengebiete in Sachen Gesundheitssport haben sich der BVGSD und der RehaVitalisPlus e.V. noch stärker zueinander bekannt. RVP wird Fördermitglied im BVGSD und ebnet damit den Weg für alle RVP-Standortpartner, ebenfalls Fördermitglieder – und das ganz kostenfrei – im BVGSD werden zu können und auf Wunsch auch zu Vorzugskonditionen (50,- € mtl.) Vollmitglied und das sogar inklusive

einer Prael-Zert®-Zertifizierung des ganzen Betriebes. Der BVGSD bestätigt durch die Qualitätskontrolle die Eignung als hochwertige Gesundheitsstudios. Der BVGSD empfiehlt allen Krankenkassen, Wirtschaftsunternehmen, öffentlich-rechtlichen Körperschaften, ärztlichen Selbstverwaltungen, Standesvertretungen, etc. bevorzugt auf diese gesundheitsorientierten Fitnessanlagen des BVGSD zurückzugreifen, wenn Gesundheitssport angeboten, beworben oder durchgeführt werden soll.

Prof. Dr. Theodor Stemper
Vorsitzender BVGSD e.V.

Eine starke Partnerschaft für Präventions- und Rehabilitationsangebote

Gemeinsam aktiv für die Anerkennung der Gesundheitsstudios!

Seit den 50er-Jahren des 20. Jahrhunderts – und verstärkt in den 80ern – hat sich in Deutschland bekanntlich neben dem „Organisierten Sport“ im DOSB flächendeckend auch der sogenannte „kommerzielle Fitnessbereich“ entwickelt. Dieser umfasst inzwischen fast 10.000 Fitness- und Gesundheitsstudios mit ca. 10 Millionen Mitgliedern und einem Jahresumsatz von 5 Mrd. Euro – bei über 160.000 Mitarbeitenden (Stand Ende 2022).

Anstelle der ursprünglich dominierenden Ausrichtung des dortigen Trainings auf „Leistungssteigerung“, „Lifestyle“ und „Körperformung/-ästhetik“ hat sich in den letzten Jahren hier in allen Altersgruppen zunehmend „Gesundheitsförderung“ als dominantes Ziel etabliert.

Das ist im Speziellen in den nach Prael-Zert® zertifizierten Gesundheitsstudios des BVGSD e.V. der Fall, die sich als Gesundheitsanbieter („Health Clubs“) im Bereich Prävention und Rehabilitation verstehen.

Die hohe, vermehrt auch akademische Fachkompetenz, die hochwertige Geräte-Ausstattung und die Angebotsvielfalt dieser Gesundheitsstudios sind nicht nur prädestiniert für Angebote im Selbstzahlerbereich des 2. Gesundheitsmarkts, sondern auch für die Entwicklung arbeitsteiliger Kooperationen mit dem 1. Gesundheitsmarkt (Ärzten, Physiotherapeuten, Krankenhäusern, Rehabilitationseinrichtungen) und zwar für alle Bereiche – von der Gesundheitsförderung über die Primär- und Sekundärprävention bis hin zur Rehabilitation durch Bewegung.

Hier drängen sich die Kompetenzen der Gesundheitsstudios für Vor- und Nachsorge geradezu auf. So ließen sich auch flächendeckend sogenannte Präventions- und Rehabilitationsketten schaffen, wie sie in einigen Studios mit Physiotherapie bereits realisiert werden.

Synergien entwickeln – Politische Präsenz fördern – Fördermitglied im BVGSD werden!

Um die bundesweite, flächendeckende Verbreitung und gesellschaftliche Anerkennung der Gesundheitsstudios weiter zu steigern und sie immer stärker auch als prädestinierte Ansprechpartner für politische und gesellschaftliche Beratungen zu etablieren – so wie etwa kürzlich am 24.04.2023 durch Statement des BVGSD beim „Runden Tisch Bewegung und Gesundheit“ des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) geschehen –, sollen neben den Mitgliedsstudios des BVGSD nun auch die Partnerstudios von RehaVitalisPlus e.V. nominell Berücksichtigung finden.

Dazu schlagen die Vorstände von RehaVitalisPlus und BVGSD vor, die Partnerstudios von RehaVitalisPlus als Fördermitglieder im BVGSD aufzunehmen, um diese dann auch bei entsprechenden Veröffentlichungen und/oder politischen Gesprächen von BVGSD und RehaVitalisPlus als solche zu benennen und die Partnerschaft der Verbände noch stärker zu akzentuieren.

Wie funktioniert die Fördermitgliedschaft über RehaVitalisPlus im BVGSD?

Im Gegensatz zu einer gebührenpflichtigen Vollmitgliedschaft im BVGSD erhalten Sie über den o. g. Vorschlag – und zwar mittelbar und summarisch über RehaVitalisPlus – den Status eines sog. nicht stimmberechtigten Fördermitglieds des BVGSD.

Fördermitglieder sind aber berechtigt, jederzeit über RehaVitalisPlus mit dem Vorstand des BVGSD zu kommunizieren, um so auch Ihre Ideen und Wünsche einzubringen.

Der BVGSD wiederum bindet wie die Vollmitglieder auch alle Fördermitglieder in die Kommunikation über seine Aktivitäten ein, indem er sie in den Ver-

teiler für den Newsletter des BVGSD aufnimmt.

Für Sie als Partnerstudio von RehaVitalisPlus entstehen keine Kosten. Zudem kann Ihre Zustimmung zur Fördermitgliedschaft jederzeit zum Ende eines Monats widerrufen werden.

Damit wir Sie im oben genannten Sinne als Fördermitglied in den BVGSD aufnehmen können, worum wir Sie hiermit herzlich bitten, ist nun Ihre einmalige Zustimmung erforderlich.

Bitte bestätigen Sie daher unseren Vorschlag per Mail (mit Namen und Studio) mit diesem Satz:

„Mit der Aufnahme als nicht stimmberechtigtes Fördermitglied in den BVGSD e.V. über RehaVitalisPlus e.V., wie im Schreiben der Vorstände vom 10.05.2023 erläutert, bin ich einverstanden. Meine Zustimmung zur Fördermitgliedschaft kann ich jederzeit zum Ende eines Monats widerrufen.“

Auch Vollmitgliedschaft im BVGSD zu Sonderkonditionen möglich

Mit dem Antrag zur Aufnahme als Vollmitglied über RVP beim BVGSD erhält der RVP-Standortpartner eine Vorteilsbeitrag von 50,- € mtl. Darin ist bereits dann die Prael-Zert®-Zertifizierung des ganzen Betriebes enthalten. Mit dieser Zertifizierung besteht dann auch die Möglichkeit Präventions-Kursleiter über den DFAV zu qualifizieren und auf die RVP-Konzepte zu schulen, und das über ein verkürztes Verfahren.

Mit den besten Grüßen

Düsseldorf und Brühl, 10.05.2023

Bernd Schranz
Vorsitzender
RehaVitalisPlus e.V.

Prof. Dr. Theodor Stemper
Vorsitzender
BVGSD e.V.

Biostrength.™

Superior Results, Faster.

SPASS UND MOTIVATION

Biofeedback und KI für Echtzeitkontrolle



NEUROMUSKULÄRE AKTIVIERUNG

Erhöhte neuromuskuläre Aktivierung



BIODRIVE-SYSTEM PATENTIERT

PERSONALISIERTE ROM

Richtige ROM und Geschwindigkeit



OPTIMALE BELASTUNG

Maximale Muskelkontraktion



KORREKTE KÖRPERHALTUNG

Automatische Positionsanpassung



Biostrength™ hilft Ihnen, die häufigsten Fehler beim Krafttraining zu vermeiden und so bis zu 30% bessere Ergebnisse zu erzielen. Dank des patentierten Biodrive Systems können Sie einfach Ihr Ziel wählen und Biostrength™ stellt automatisch die optimalen Widerstände für Sie ein.

Zudem erhalten Sie ein Biofeedback in Echtzeit und trainieren immer mit der für Sie idealen Belastung. Biostrength™ gibt immer das richtige Tempo, sowie die richtige Anzahl von Wiederholungen und Ruhezeiten vor.

Jetzt mehr erfahren auf [technogym.com](https://www.technogym.com)

TECHNOGYM

4 FRAGEN AN...

Jan Schmelzle

Geschäftsführer Deutscher Franchiseverband

Selbstständigkeit ist für viele ein lang gehegter Wunsch. Um diesen auch ohne eigene Geschäftsidee erfolgreich zu verwirklichen, bietet die Franchisewirtschaft eine Vielzahl an unterschiedlichen Konzepten in allen Branchen. Dabei ist es die Kombination aus unternehmerischer Freiheit, verbindlichem Netzwerk und erprobtem Konzept, die eine Franchisegründung so erfolgreich macht. Was genau Franchising bedeutet und welche Trends und Themen hier aktuell im Fokus stehen, das haben wir einen gefragt, der es wissen muss: Jan Schmelzle, Geschäftsführer des Deutschen Franchiseverbandes in Berlin.



Herr Schmelzle, was genau versteht man denn unter Franchising?

Franchising ist ein auf Partnerschaft basierendes Geschäftsmodell. Der Begriff „Franchise“ beschreibt eine Kooperation zwischen einem bestehenden Unternehmen – dem Franchisegebenden – und einem oder mehreren Unternehmer:innen – den Franchisenehmenden. Der Konzeptgeber räumt seinen Kooperationspartner:innen auf Grundlage eines Franchisevertrags das Recht ein, sein entwickeltes Geschäftskonzept für einen vorab definierten Zeitraum nutzen zu dürfen. Für diese Dauer wird sowohl der Name als auch das Design und die Geschäftsidee vom Franchisenehmenden übernommen, um Waren zu verkaufen oder Dienstleistungen zu vertreiben.

In welchen Bereichen gibt es Franchisesysteme?

Eigentlich in allen. Franchising ist in

der Gastronomie und dem Handel ebenso zu finden wie in der Dienstleistung und im Handwerk. Immer stärker wird das Franchisemodell übrigens auch im Gesundheits- und Sozialwesen genutzt, um standardisierte Prozesse bei gleichbleibender Qualität sicherzustellen. Entgegen allen weitläufigen Vermutungen ist eben nicht die Gastronomie die stärkste Branche im Franchising. An der Spitze steht hier der Dienstleistungssektor, der vielerlei unterschiedliche Bereiche in sich vereint. Das sind beispielsweise Nachhilfeeinstitute ebenso wie Beratungsunternehmen oder auch Physiotherapiekonzepte. Der Vielfalt sind hier kaum Grenzen gesetzt.

Wo viel Licht ist, ist auch viel Schatten. Wie können sich professionelle Franchisesysteme von eher unseriösen Anbietern absetzen?

Der Deutsche Franchiseverband

prüft seine Mitglieder auf Einhaltung einheitlicher Qualitätsstandards. Erst wenn die verbandseigene Zertifizierung, der sogenannte Systemcheck, bestanden ist, darf sich ein Franchisesystem „Vollmitglied“ nennen. Mit dem dazugehörigen Siegel erkennen Verbraucher und Gründungsinteressierte gleich, dass hier konsequent nach dem Ethikkodex des Franchiseverbandes gehandelt wird. Das Siegel ist in jedem Fall ein gutes Signal sowohl für Interessent:innen wie auch Multiplikatoren wie Finanzierungsinstitute und Endverbraucher.

Die Pandemie hat den im Franchise aktiven Branchen so einiges abverlangt. Wie steht die Franchisewirtschaft aktuell da?

Das ist richtig. Vornehmlich die Gastronomie, der Handel aber auch der Fitness- und Gesundheitssektor waren von den Maßnahmen und Ein-

schränkungen der vergangenen Coronajahre weit stärker betroffen als beispielsweise das Handwerk. Und dennoch: Die deutsche Franchisewirtschaft steht außerordentlich stabil dar. Die rund 950 Franchisesysteme in Deutschland konnten ihren Umsatz sogar um ein Plus von 4,6 % auf 142,2 Milliarden Euro steigern. Ebenso zugelegt wurde bei der Anzahl der Betriebe, der Franchisepartner:innen und der Mitarbeitenden. Diese Entwicklungen sprechen für eine anhaltend stabile Wirtschaftskraft und vor allem für Krisenstärke und Resilienz auch in herausfordernden Zeiten.

Weitere Informationen rund ums Franchising unter www.franchiseverband.com

ZUR PERSON



Jan Schmelzle
Geschäftsführer

Deutscher Franchiseverband

 **DEUTSCHER
FRANCHISEVERBAND**

Social Media & Wie wichtig das heute ist

Unsere Auswertungen und Erkenntnisse der Kampagnen

Eine Social Media-Kampagne ist ganz einfach ausgedrückt Content (Inhalt) für Ihre Follower auf Facebook und Instagram, die regelmäßig und mit abwechslungsreichen Themen Ihre Social Media-Accounts zum Wachsen bringen. Wenn man sich in der Zeit zurückversetzt, kann man es mit Inhalt aus einer Zeitschrift oder einer zugesandten Werbung per Post vergleichen, die man regelmäßig erhalten hatte und eine bestimmte Zielgruppe erreichen konnte.

Heutzutage sollte jedes Fitness-Studio einen Social Media-Auftritt haben und pflegen. Er trägt dazu bei, eine Community aus Mitgliedern und Interessenten aufzubauen und zu unterhalten. So sind Sie mit Ihren Kunden ständig in Kontakt und können zudem neue potenzielle Mitglieder gewinnen.

Es ist sehr wichtig, interessanten und hochwer-

tigen Content für Ihre Zielgruppe zu liefern, denn dadurch erreichen Sie eine große Reichweite, neue Follower und neue Leads für Ihren Club.

Die Vorteile einer Social Media-Kampagne im Überblick:

- Beständiger Kontakt zur Zielgruppe durch mögliche Interaktionen
- Aufbau neuer potenzieller Mitglieder
- der Erfolg eines Posts ist jeden Tag messbar
- Facebook-Kampagnen lassen sich sehr schnell umsetzen
- Mit einem kleinen Budget auf einem Post können Sie noch bessere Resultate erzielen
- Durch eine gezielte Kampagne erhöhen Sie Ihre Reichweite

Wir möchten Ihnen die Ergebnisse anhand des

Vitalis Gesundheitszentrum Benrath durch die Social Media-Kampagne veranschaulichen. Zunächst einmal haben wir eine Budgetierung der Kampagnen mit einem Wert von 5-20 Euro eingesetzt. Somit konnten wir eine Reichweite von 4556 Usern bei Facebook erreichen. Das bedeutet für das Gesundheitszentrum: Durch diese Social Media-Kampagne wurde sowohl der Bekanntheitsgrad, die Sichtbarkeit, die Reichweite als auch die Beitragsinteraktionen, die durch die Social Media-Kampagne ausgelöst werden kann, deutlich positiv gesteigert.

Dies funktioniert jedoch nicht von heute auf morgen, sondern ist ein Prozess, der längerfristig mit regelmäßigen Beiträgen zu einem Erfolg führt. Um das Ziel einer wachsenden Reichweite zu erreichen, muss ein Social Media-Account ständig ausgewertet und regelmäßig angepasst werden. Aber dann ist der Erfolg so gut wie sicher!

Erfolgreich auf Facebook und Instagram mit Ihrer Rehasport-Kampagne

Nutzen Sie unsere vorgefertigten Kampagnen-Pakete oder auch einzelne Motive, um auf Ihren Social Media-Accounts Rehasport erfolgreich zu vermarkten.

Wir bieten Ihnen vier hochaktuelle Social Media-Kampagnen an.

Jede Kampagne hat insgesamt 48 Bildmotive zu sechs Themen aus dem Gesundheitssport. Für eine konkrete Auswahl sind alle Posts auf der Bestellseite zu sehen und zu vergrößern. Dort können Sie auch die Kampagne auswählen und im Warenkorb bestellen oder bestellen Sie direkt unter marketing@schranz-control.de

Wir haben für Sie drei verschiedene Social Media-Preis-Pakete zur Auswahl (Paketangebote siehe auf der nächsten Seite). Alle Posts werden von uns auf Wunsch mit Ihrem Logo und Ihrer Domain gestaltet. Bei der Auswahl und Umsetzung helfen wir Ihnen gerne!



service.rehavitalisplus.de/social-media



NEU KAMPAGNE 3



NEU KAMPAGNE 4

UNSERE PAKET-ANGEBOTE IM ÜBERBLICK

1 POST	4 POSTS - FEST	4 POSTS - WÄHLBAR
<p>€ 59,-</p> <p>monatlich - über 6 Monate</p>	<p>€ 99,-</p> <p>monatlich - über 6 Monate</p>	<p>€ 149,-</p> <p>monatlich - über 6 Monate</p>
<p>IHRE VORTEILE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 Post im Monat • Post einzeln wählbar • Professioneller Content • Wertvolle Fachinformationen • Große Zeitersparnis • Regelmäßig neue Posts 	<p>IHRE VORTEILE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4 Posts im Monat • Themen aus dem Gesundheitssport • Professioneller Content • Wertvolle Fachinformationen • Große Zeitersparnis • Regelmäßig neue Posts 	<p>IHRE VORTEILE</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4 Posts im Monat • Posts einzeln wählbar • Professioneller Content • Wertvolle Fachinformationen • Große Zeitersparnis • Regelmäßig neue Posts

Fünf wichtige Tipps aus Sicht unserer praxisnahen Erfahrung für Ihre erfolgreiche Social Media-Kampagne auf Facebook und Instagram



Social Media hat sich zu einem integralen Bestandteil der Marketingstrategien entwickelt und ermöglicht es Unternehmen, ihre Reichweite zu vergrößern und mit ihrer Zielgruppe in Kontakt zu treten. Insbesondere Plattformen wie Facebook und Instagram bieten vielfältige Möglichkeiten, um eine erfolgreiche Social Media-Kampagne umzusetzen. In diesem Artikel präsentieren wir Ihnen fünf wichtige Tipps, wie Sie Ihre Social Media-Kampagne auf diesen Plattformen optimieren können.

1. Setzen Sie klare Ziele

Bevor Sie Ihre Kampagne starten, ist es entscheidend, klare und messbare Ziele zu definieren. Möchten Sie Ihre Reichweite erhöhen, das Engagement steigern oder den Verkauf ankurbeln? Indem Sie spezifische Ziele festlegen, können Sie den Erfolg Ihrer Kampagne besser beurteilen und

gegebenenfalls Anpassungen vornehmen.

2. Festlegung der Zielgruppe

Um eine effektive Kampagne zu entwickeln, ist es wichtig, Ihre Zielgruppe genau zu verstehen. Analysieren Sie Demografie, Interessen und Verhaltensweisen, um Inhalte zu erstellen, die relevant und ansprechend sind. Nutzen Sie Tools wie Facebook Insights oder Instagram Insights, um Einblicke in das Verhalten Ihrer Zielgruppe zu gewinnen.

3. Erstellen Sie ansprechende Inhalte

Der Erfolg Ihrer Kampagne hängt maßgeblich von der Qualität Ihrer Inhalte ab. Erstellen Sie hochwertige, visuell ansprechende Bilder oder Videos, die auf Facebook und Instagram gut funktionieren. Achten Sie darauf, dass Ihr Content relevant, unterhaltsam und informativ ist und einen Mehrwert für Ihre Zielgruppe bietet.

4. Budgetierung Ihrer Werbeanzeigen:

Bezahlte Werbeanzeigen können Ihnen dabei helfen, Ihre Reichweite zu erhöhen und Ihre Zielgruppe gezielt anzusprechen. Nutzen Sie die Targeting-Optionen von Facebook und Instagram, um Ihre Anzeigen genau auf die Personen auszurichten, die höchstwahrscheinlich an Ihrem Angebot interessiert sind. Durch A/B-Tests können Sie zudem herausfinden, welche Anzeigenvarianten am effektivsten sind.

5. Analyse Ihrer Werbeanzeige

Analysieren und optimieren Sie Ihre Kampagne.

Prüfen Sie den Erfolg Ihrer Kampagne kontinuierlich und analysieren Sie die Ergebnisse. Nutzen Sie die Analysetools von Facebook und Instagram, um zu sehen, wie gut Ihre Kampagne abschneidet. Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen passen Sie Ihre Strategie an, um die Leistung Ihrer Kampagne zu optimieren.

Indem Sie diese fünf wichtigen Tipps befolgen, können Sie Ihre Social Media-Kampagne auf Facebook und Instagram erfolgreich umsetzen. Denken Sie daran, dass kontinuierliche Anpassungen und Experimente oft notwendig sind, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Bleiben Sie auf dem Laufenden über aktuelle Trends und Entwicklungen, um Ihre Social Media-Strategie kontinuierlich zu verbessern.

KONTAKT



Wenn Sie Fragen zum Social Media-Marketing haben, wenden Sie sich bitte an

Evelyn Harz
Social Media Management

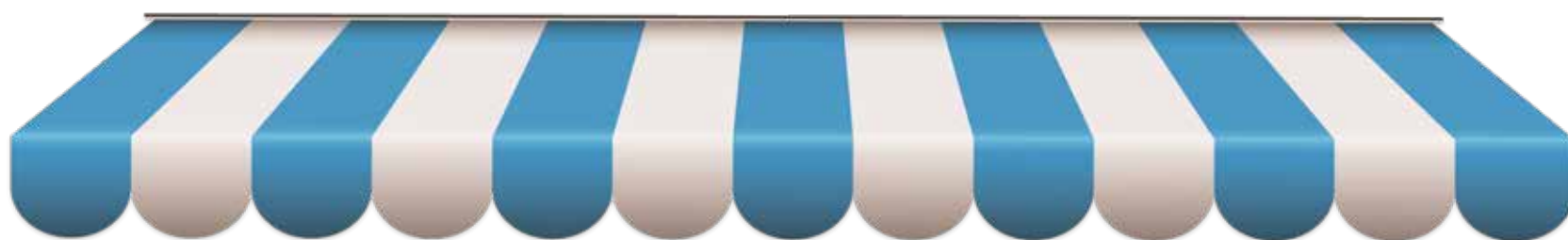
Tel.: 0211 / 909 81 223

E-Mail: e.harz@schranz-control.de

RevitaPlus: Der Marktplatz für Gesundheitsprodukte

revita⁺

Gesundheit leicht gemacht: Entdecken Sie den RevitaPlus-Marktplatz für hochwertige Gesundheitsprodukte!



for me do
GESUNDHEIT | FITNESS | PRÄVENTION

GENKI VITAL
REHABILITATION

AM SPORT

Gesundheit und Wohlbefinden sind heutzutage für viele Menschen von großer Bedeutung. Um diesen Bedürfnissen gerecht zu werden, präsentieren wir stolz den RevitaPlus-Marktplatz. Hier haben Händler die Möglichkeit, eine breite Palette an hochwertigen Gesundheitsprodukten anzubieten. Von Kleidung über Sportgeräte bis hin zu Nahrung und Getränken – auf RevitaPlus finden Sie alles, was Sie für einen aktiven und gesunden Lebensstil benötigen.

Eine der herausragenden Funktionen des RevitaPlus-Marktplatzes ist das Partnerprogramm. Wenn Sie als Partner den Marktplatz beispielsweise auf Ihrer Studio-Website verlinken, haben Sie die Chance, eine attraktive Provision zu erhalten. Sobald eine Bestellung über Ihren Link getätigt wird, erhalten Sie eine Vergütung. Diese Win-Win-Situation ermöglicht es Ihnen, Ihren Kunden hochwertige Gesundheitsprodukte anzubieten und gleichzeitig zusätzliche Einnahmen zu generieren.

RevitaPlus steht erst am Anfang seiner Reise. Unsere Vision ist es, mit der Zeit immer mehr renommierte Händler auf den Marktplatz aufzunehmen. Dies wird die Auswahl an Produkten erweitern und

unseren Kunden eine noch vielfältige Palette an Gesundheitsartikeln bieten. Ganz gleich, ob Sie nach Fitnessbekleidung, Trainingsgeräten oder gesunden Snacks suchen – auf RevitaPlus finden Sie eine umfangreiche Auswahl, die Ihnen dabei hilft, Ihre Ziele im Bereich der Gesundheit und des Wohlbefindens zu erreichen.

Um sicherzustellen, dass der RevitaPlus-Marktplatz stets eine optimale Performance bietet, setzen wir auf eine Vielzahl von Marketingmaßnahmen. Ziel ist es, durch gezielte Kampagnen und Strategien die Sichtbarkeit des Marktplatzes zu erhöhen und so sicherstellen, dass unsere Kunden von einem stetig wachsenden Angebot profitieren können. Wir arbeiten eng mit unseren Händlern zusammen, um ihnen bestmögliche Unterstützung zu bieten und sicherzustellen, dass ihre Produkte die Aufmerksamkeit erhalten, die sie verdienen.

Zusammenfassend ist RevitaPlus nicht nur ein Marktplatz, sondern auch eine Plattform, die Menschen dabei unterstützt, ein gesünderes und aktiveres Leben zu führen. Unser Ziel ist es, hochwertige Gesundheitsprodukte für jeden zugänglich zu machen und gleichzeitig unsere Partner zu belohnen.

Wenn Sie Ihre Kunden mit einer Vielfalt an Gesundheitsprodukten bereichern wollen und von einer attraktiven Provision profitieren möchten, dann werden Sie jetzt Partner von RevitaPlus. Gemeinsam setzen wir neue Maßstäbe im Bereich des Gesundheitsmarktplatzes und helfen Menschen dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten.

RevitaPlus

Werden Sie ein vitaler Mensch!

KONTAKT

Niklas Weis
Online-Marketing

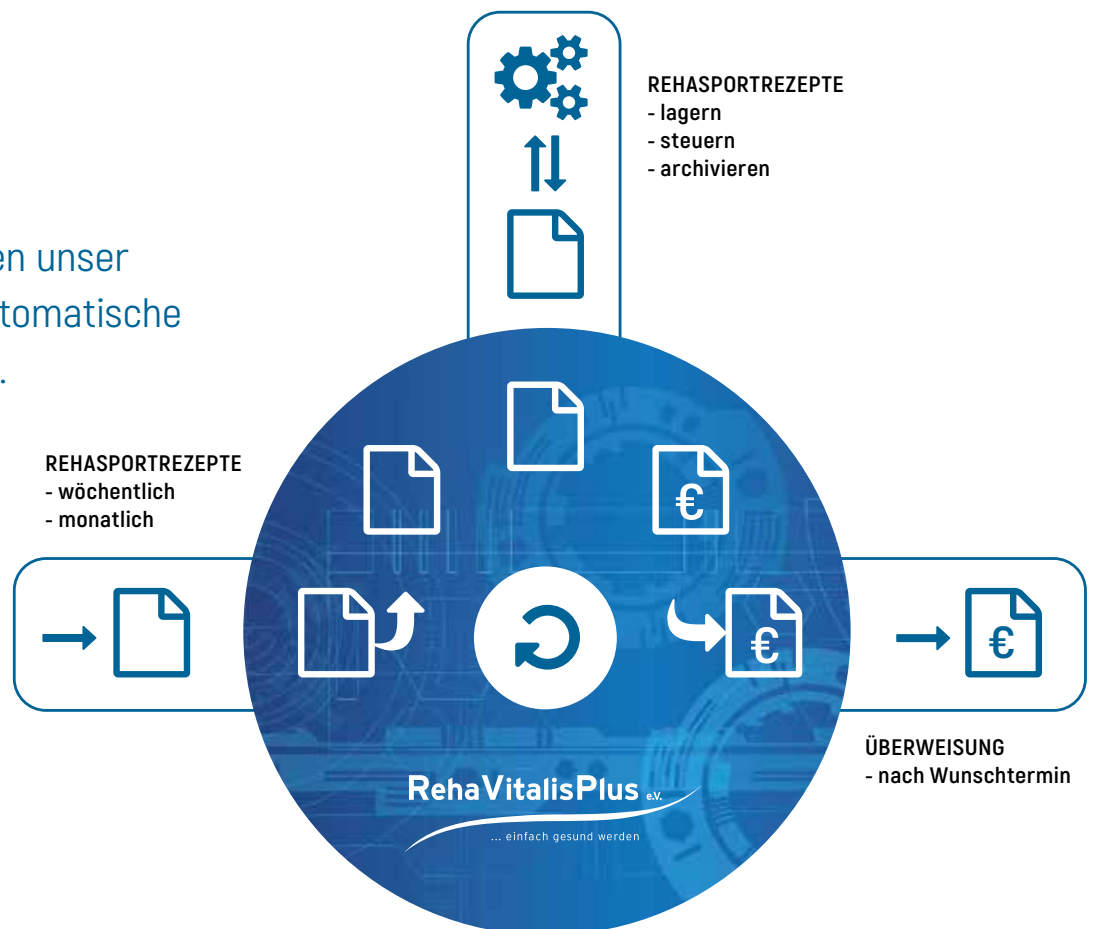


Tel.: 0211 / 99 540 439
E-Mail: n.weis@schranz-control.de
www.rehavitalisplus.de

Automatische Abrechnung

Seit Anfang des Jahres bieten wir Ihnen unser neuestes **Service-Highlight** an: die automatische Abrechnung Ihrer Rehasporteinheiten.

Mehr als 170 unserer Standortpartner nutzen dies bereits **ohne zusätzliche Kosten**. Auch Sie können diesen Service jederzeit **in Anspruch nehmen**.



UMSTELLUNG AUF DIE AUTOMATISCHE ABRECHNUNG IM DETAIL

Schritt 1

- Senden Sie uns eine E-Mail an abrechnung@rehavitalisplus.de
- Teilen Sie uns mit, ab wann Sie die automatische Abrechnung nutzen möchten und nennen uns eine **E-Mailadresse**, die für Korrespondenz zur Abrechnung genutzt werden soll, und einen **Ansprechpartner**
- Nennen Sie uns Ihren regelmäßigen **Wunschzahlungstermin**, z.B. immer zum Monatsersten, und das **Wunschintervall** (monatlich, quartalsweise, halbjährlich).

Schritt 2

- Sie erhalten von uns **vorfrankierte Umschläge** für die Rehasportverordnungen
- Sie senden uns Ihrem Intervall entsprechend wöchentlich oder monatlich Ihre neuen, auf Richtigkeit geprüften **original** Rehasportverordnungen alphabetisch sortiert zu (eventuelle Besonderheiten wie Begleitschreiben, Genehmigungsnummern etc. bleiben wie in unserem Abrechnungsleitfaden beschrieben bestehen), zusätzlich zum Absender bitte **Partnernummer** und **Anzahl** der Verordnungen angeben, eine **Kopie** bleibt weiterhin bei Ihnen im Haus

Schritt 3

- Sie erhalten eine **Bestätigungsmail** mit der Anzahl der erhaltenen Verordnungen
- Wir erstellen für Sie die **Abrechnung** mit allen abrechenbaren Einheiten, bestehend aus neu erhaltenen Verordnungen **und** Folgeabrechnungen
- Wir **überweisen** den Abrechnungsbetrag zum hinterlegten Wunschtermin
- Sie erhalten eine **Übersicht** aller abgerechneten Einheiten



IHRE VORTEILE

- Minimalster Aufwand
- Maximale Transparenz und Effizienz
- Sie machen das Training – wir den Rest!

Wir freuen uns darauf, Sie mit dieser Dienstleistung noch besser unterstützen zu können!

SO EINFACH FUNKTIONIERT'S:

- Sie schicken uns wöchentlich oder monatlich portofrei Ihre Rehasportrezepte.
- Wir lagern, archivieren und steuern diese zu.
- Sie nennen uns Ihren Wunschzahlungstermin, z.B. immer zum Monatsersten.
- Wir überweisen Ihr Geld regelmäßig zum Wunschtermin.

- **Keine zusätzlichen Kosten**
- **Bestandteil unseres umfassenden Servicepakets**
- **Voraussetzung: Nutzung der Software myYOLO inklusive digitaler Signatur**





GYMtower

Der GYMtower ist ein variabler und modularer Trainingsturm, mit unterschiedlichen Ansteck-Elementen. An dem Lastenkreuz können sowohl Boxsäcke, 4D-Pro wie auch andere Hänge-Module befestigt werden.

Alternativ ist auch die GYMwall verfügbar. Die Basiselemente in unterschiedlichen Breiten und Höhen gewährleisten zahllose Kombinationsmöglichkeiten und passen sich dem verfügbaren Raumangebot an.



GYM-e5

Mit unserem speziell entwickelten digitalen GYM-e5 genießen Sie einen großen Funktionsumfang auf kleinstem Raum.

Der große Vorteil des Gerätes liegt nicht nur in der platzsparenden Bauweise, die fünf Beweglichkeitsgeräte auf ca. 1m² vereint, sondern auch in der innovativen Verbindung unserer hochwertigen und natürlichen Holzbauweise mit modernen Trainingscomputern.



GYM WOOD

Allmendgrütt 2-4 | 79713 Bad Säckingen | Deutschland
hello@gym-wood.com | www.gym-wood.com



Zertifizierte Präventionskurse nach §20 SGB V mit Geräten und Hilfsmitteln für Unternehmenswachstum

Seit 2003 beschäftigen sich mein Team und ich intensiv mit dem Thema Prävention nach §20 SGB V. In dieser Zeit haben sich die Anforderungen an die Kursleiter-Qualifikation und die Umsetzungskonzepte sowie das Prüfprozedere immer wieder verändert.



Für viele Branchenkollegen war und ist das ein Graus. Die Anforderungen an die Kursleiter ist ebenso stark gewachsen wie die Zahl der Anbieterkonzepte. Es passte nichts davon zur Philosophie unseres Teams und den Arbeitsabläufen unseres gesundheitsorientierten Studios. Daher haben wir uns dazu entschlossen, eigene Kurskonzepte zu schreiben. Natürlich erfüllen diese die aktuellen Anforderungen der Zentrale Prüfstelle Prävention an Kursleiter-Qualifikation sowie Konzeptinhalte.

Vor dem ersten Lockdown trainierten in Deutschland knapp 12 Millionen Menschen in Fitness-Einrichtungen. Uns war es sehr wichtig, dass nicht nur Übungen gezeigt werden, die man auch zu Hause oder im Urlaub durchführen kann. **Wir wollten Menschen nicht aus dem Studio in die Wohnzimmer treiben, sondern aus dem Fernsehsessel ins Studio zurückholen.** Es sollte also sichergestellt werden, den richtigen Umgang mit Trainingsgeräten zu erlernen. So haben wir Präventionskonzepte zur Kräftigung mit Geräten wie z.B. EGYM

und Beweglichkeitskonzepte mit Geräten wie z.B. Fle-xx entwickelt.

Viele Trainingseinrichtungen haben solche Geräte und die Qualifikation, um sich als Gesundheits-Anbieter zu positionieren. Für uns war also wichtig, dass Gerätetraining einen erheblichen Anteil der Kurse darstellt und dies im Kursmanual sowohl erklärt als auch abgebildet wird. Die Aufgabe von Prävention ist per Gesetz, einen nachhaltig gesunden Lebensstil zu ermöglichen. Es liegt also auf der Hand, den richtigen Umgang mit Trainingsgeräten in einen Präventionskurs zu integrieren.



Im nowifit sports & vitality werden seit vielen Jahren Präventionskonzepte zur Mitgliederbindung, zum Wachstum sowie in der betrieblichen Gesundheitsförderung eingesetzt. Durch das Wachstum in diesen Bereichen wurden mehr qualifizierte Kursleiter benötigt. Über die Mitgliedschaften im DFAV und BVGSD e.V. wurden alle Trainer zu

Präventions-Coaches ausgebildet und die Kurskonzepte noch intensiver eingesetzt. Da sogar in hochqualifizierten Einrichtungen Kursleiter mit §20-Qualifikation sowie ZPP zertifizierte Konzepte insbesondere mit Geräten fehlen, haben wir als Teil eines großen Netzwerkes entschieden, unsere Präventionskonzepte auch anderen gesundheitsorientierten Einrichtungen anzubieten. Mit Erfolg: Etliche Clubs haben es mit uns umgesetzt.

KONTAKT & INFO



Thomas Kampmann
Sportwissenschaftler

Mehr Informationen unter:

www.nowifit.de

oder kontaktieren Sie Thomas Kampmann
per Mail: tk@nowifit.de

NOWIFIT
SPORTS & VITALITY

- ANZEIGE -

for me do

GESUNDHEIT | FITNESS | PRÄVENTION

So günstig wie noch nie!

Leasingangebote für Fitnessstudios und Physiotherapie Praxen

Galileo®
Training

Galileo®
Fit Chip &
PT Bundle

Das High-End-Paket

ab **99,00 €** / mtl

Spezielle
**Leasing-
angebote**
auf Sie angepasst

Galileo®
Fit Chip & PT Bundle

Das High-End-Paket für hochintensives Ganzkörpertraining

Inklusive **Galileo® PT Standpanel** zur Visualisierung
des Trainingsablaufes in Echtzeit.

Lassen Sie sich jetzt Ihr spezielles Leasingangebot erstellen.
Infos unter **info@formedo.de**



Scan me

for mo do GmbH | Salzdahlumer Str. 196 | 38126 Braunschweig | Tel.: (0531) 866 933 44
E-Mail: info@formedo.de | Web: www.formedo.de



Branchenbarometer Fibo

Einmal mehr hat die Fibo bewiesen, der Barometer der Branche zu sein. In den Gängen und an den Ständen konnte man die Aufbruchstimmung förmlich spüren, und sie ist auf alle Teilnehmer und Besucher übergelungen. Gut so! Denn es gibt genug Altlasten und neue Hürden, denen wir begegnen müssen.

Dank unserem Fibo-Gründer Volker Ebener durften wir wie auch im vergangenen Jahr auf dem Gemeinschaftsstand Gesundheitssport zusammen mit dem DFAV e.V. und BVGSD e.V. unsere Banner aufschlagen. Und das mit Erfolg: Ein Großteil der Terminvereinbarungen wurden wahrgenommen, und wir hatten einen sehr guten Austausch mit unseren Standortpartnern, aber auch mit Interessenten für unser Franchise, der RehaBox®.

Gemeinsam mit dem BVGSD e.V. und Vorsitzendem Prof. Dr. Theo Stemper, unserem eng verbundenen Verband, der sich wie kein anderer für den Gesundheitssport engagiert und einsetzt, gab es die Absichtserklärung, alle Standortpartner des RehaVitalisPlus e.V. auch in den BVGSD-Verband aufzunehmen. Die Formalitäten müssen noch geklärt werden, aber den enormen Mehrwert für den Gesundheits- und Rehasport-Verein sowie dessen Standortpartner sind ein nächster Schritt zur Erkennbarkeit von Gesundheitssport in all seinen Facetten.

Darüber hinaus wird es eine Clusterzertifizierung der RehaBox® durch den BVGSD geben, die einen Mehrwert gerade in der Zukunft für die Erkennbarkeit von QM geben wird. Während der Messtags konnten sogar Gespräche zwischen Prof. Dr. Theo Stemper, Volker Ebener und dem sportpolitischen Sprecher der Fraktion der Freien Demokraten, Philipp Hartewig, Mitglied im Sportausschuss und Mitglied im Rechtsausschuss, geführt werden. Der Einfluss wächst, und daher ist die gute Arbeit an der Basis so wichtig, um die gemeinsamen Ziele in der Politik auch nachhaltig umsetzen zu können – selbst wenn es dazu einen langen Atem braucht. Nicht nur die Anerkennung der Branche steht hier auf dem Plan und die damit verbundene Einsortierung in das Gesundheitssystem als sehr wichtigen

Baustein für die Gesunderhaltung, sondern auch das Thema Gleichbehandlung!

Was fehlt, ist das Bewusstsein, die Klarheit, wann Sport, Fitness, Gesundheit, Prävention, Rehabilitation, Prähabilitation oder Therapie die richtige Versorgung ist und wie sie dann besteuert werden muss. Denn hier haben sich die Grenzen und Inhalte deutlich verschoben und müssen auf politischer Seite geklärt und neu justiert werden.

Es kann nicht sein, dass Sportvereine pauschal alle Leistungen umsatzsteuerbefreit generieren dürfen und medizinisch sowie therapeutisch arbeitende Gesundheitssporteinrichtungen nur mit vollem Umsatzsteuersatz. Dies gilt es, aus Gründen der Wettbewerbsverzerrung, aber vor allem aus Gründen der Basisversorgung für die deutsche Bevölkerung umgehend zu korrigieren.

Nutzen Sie Ihre Chancen und bleiben Sie wachsam und motiviert, denn unsere Branche ist die beste, die es gibt und mit einem Wachstumspotential, welches sich viele andere Branchen wünschen.

Ihr Kollege und Mitstreiter



Bernd Schranz

1. Vorsitzender RehaVitalisPlus e.V.
Geschäftsführender Gesellschafter
Schranz Control
Vitalis Verwaltungs GmbH
Vitalis Health Club GmbH & Co. KG
Vitalis RSB GmbH
RehaBox® GmbH
Genki Vital GmbH
fit plus Naumburg UG



1. Eckdatenstudie Physiotherapie

by ETL ADVISION & TT-DIGI

Bisher fehlte der Branche eine Eckdatenstudie, die in Anbetracht der Branchenentwicklung immer wichtiger wurde. Die Physiotherapiebranche rückt mehr und mehr in den Fokus der Gesellschaft und die Kosten für Investitionen steigen innerhalb der Branche signifikant. Diese strategische Lücke haben wir nun geschlossen und mit der 1. Eckdatenstudie Physiotherapie 2023 verlässliche Zahlen und Daten geliefert.

Jetzt Code scannen und
kostenfrei herunterladen
www.studiephysiotherapie.de





REHASPORT #GERADEJETZT!

Ihre Stufen zum erfolgreichen Anbieter im Gesundheitssport!

Schritt für Schritt mit RVP-Konzepten oder DIREKT mit dem RehaBox®-Franchise-Konzept:
„Gesundheitssport mit System“.

Step 1

Mitglied im Rehasport-Verein werden – Zertifizierung erhalten – Rehasport-Standort sein

RehaVitalisPlus e.V. erleichtert Ihnen mit 15-jähriger Erfahrung den Einstieg in die Gesundheitsbranche. Sie machen das Training und RVP den Rest!

Step 2

Wichtige Tools für den Aufbau und Ausbau eines Rehasport Standortes

Schranz Control, ein wichtiger und erfahrener Partner von RVP, hilft Ihnen beim Aufbau eines Ärztenetzwerks, bietet Ihnen alle wichtigen Aus- oder Fortbildungen und begleitet Sie in allen Fragen des digitalen und analogen Marketings.

Step 3

Rehasport-Gymnastik anbieten mit Krankenverordnungen

RehaVitalisPlus e.V. und seine Partner bilden Sie zum ÜL-B-Rehasport Orthopädie aus.

Step 4

Zusatzangebote im Rehasport und Präventionskonzepte nach §20 SGB V

Schranz Control gibt Ihnen das Knowhow in den Bereichen Sales und 360°-Trainingskonzepten und vier zertifizierten Präventionskonzepten nach §20 SGB V mit Großgeräteinsatz (Trampolin – Beweglichkeit – Kraft – funktionelles Training).

Step 5

Ausbildung mit Abschluss zum Gesundheitsexperten

RehaVitalisPlus und Schranz Control schulen Sie zum Gesundheitsexperten. Dieses Zertifikat unterstützt Sie dabei, Ihr Fachwissen und die Kenntnisse Ihrer Mitarbeiter in den Rehasport relevanten Bereichen des Managements und Trainings auf den aktuellen Stand zu bringen und zu halten. Für mehr Kompetenz und Qualität in der Positionierung als Gesundheits-Sportanlage.

Step 6

Gesundheitssport mit System - all inclusive durch RehaBox®-Franchise

Die RehaBox®-Franchise-Konzept ist ein neues und innovatives Rehasport-Boutique-Konzept. Systematisch und aufeinander aufbauende Schulungs- und Konzeptmodule zur Unterstützung der Franchisenehmer, bei der erfolgreichen Arbeit nichts zu übersehen mit genügend Raum für zusätzliche individuelle Performance.



DIE GESUNDHEITSTREPPE

Und auf welcher Stufe stehen Sie auf dem Weg zum erfolgreichen Gesundheitssportanbieter?





EIN SYSTEM, DEM DIE ZUKUNFT GEHÖRT.

- MIT GEBÜNDELTEM KNOW-HOW ZUR SELBSTSTÄNDIGKEIT
- ZUKUNFTSORIENTIERTE EINRICHTUNGEN
- VON SPEZIALISTEN FÜR REHASPORT ENTWICKELT

REHABOX #GOESFRANCHISE

- SCHLÜSSELFERTIGE EXISTENZ
- UNTERSTÜTZUNG IM BETRIEBSAUFBAU
- EIN FUNKTIONIERENDES UND ERPROBTES TRAININGSSYSTEM

REHABOX G O E S FRANCHISE

➤ „Sie machen das Training und die Zentrale den Rest!“

IHR EXPERTE FÜR DIE REHABOX
Niklas Arnold: n.arnold@rehabox.de



RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

In Kooperation mit

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSSPORT



Premium-Konzept „RBX goes Franchise“

Ein fröhliches und motiviertes Hallo, liebe Reha- und Gesundheitssport-Kollegen!

Wir alle wissen, dass ein gutes Produkt oder eine gute Lösung noch lange keinen Umsatz macht. Und dabei ist es völlig egal, wie hilfreich das Produkt für Ihre Kunden ist.

Ein Beispiel zur Veranschaulichung:

Erinnern Sie sich noch, wo Sie den besten Burger gegessen haben? Lassen Sie mich raten: Es war nicht bei McDonald's oder Burger King?

Aber auch wenn Sie nicht das beste Produkt (Burger) haben, machen die Fastfood-Ketten mehr Umsatz mit Burgern als jeder andere auf diesem Planeten. Denn sie haben – unabhängig vom Produkt – das beste Geschäftsmodell und die beste Strategie, um möglichst viele Burger in derselben Qualität zu verkaufen.

Gedanklich zurück zu unserem Reha- und Gesundheitsmarkt... Ist es da nicht genauso?

Es wird sicherlich den einen oder anderen Anbieter geben, der schlechtere Produkte oder Dienstleistungen anbietet, aber trotzdem mehr Geld verdient als Sie! Ihre erste Idee ist dann, mit mehr Marketing darauf zu reagieren, um Kunden für Ihr Angebot zu gewinnen. Aber leider funktioniert das oftmals gar nicht so gut, wie wir uns das wü-

nschen. Denn eine alte Regel im Marketing lautet: „Werbung unterstützt, aber verkauft nicht!“

Das Problem ist, wenn Ihre Strategie und Ihr Geschäftsmodell – und damit auch Ihr Angebot – nicht **genau auf die Zielgruppe** passt (Schlüssel-Schloss-Prinzip), werden Sie es wirklich schwer haben, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung am Markt abzusetzen.

Fastfood-Filialen findet man häufig an den Orten, an denen viel los ist: an Bahnhöfen, Flughäfen, Autobahnen und Innenstädten. Viele Menschen sind dort in Eile, haben nicht viel Zeit bzw. möchten sich dort nicht unbedingt länger aufhalten als nötig. Sie wollen also schnell und einfach etwas zu essen bekommen! Keiner, der McDonald's oder Burger King besucht, hat Lust und Zeit, sich für 1-2 Stunden in das Restaurant zu hocken oder einen romantischen Abend dort zu verbringen. Dann würde nämlich auch das Geschäftsmodell von McDonald's nicht mehr funktionieren. Es ist einfach auf schnellen Durchsatz, Masse und gleichbleibende Qualität ausgelegt!

Der Schlüssel passt also ins Schloss... Klack! Und was will der Reha- und Gesundheitssport-Kunde? Passt bei Ihnen der Schlüssel oder muss nur

das Schloss einmal geölt werden? Sie können das beste Produkt der Welt haben... Wenn Ihr Geschäftsmodell nicht auf eine dazu **passende Zielgruppe** ausgerichtet ist, wenn der Kunde darin keinen Nutzen für sich sieht, wird er Ihr Produkt auch nicht buchen oder kaufen.

Was meinen Sie, wollen Sie etwas bei in Ihrem Unternehmen optimieren oder verändern?

Wenn JA, helfen wir Ihnen gerne, den passenden Schlüssel für das Schloss „Reha- und Gesundheitssport“ zu finden und bei Ihnen zu installieren. Im RehaBox®-Franchise-System profitieren Sie von einem bereits erprobten System, das auf Durchsatz, Masse und gleichbleibende Qualität ausgelegt ist.

Wir freuen uns auf den ersten Kontakt mit Ihnen!

An Ihrer Seite:
der Reha-Klaus und das
RehaBox®-Franchise Team

Bei Fragen melden
Sie sich gern bei
Niklas Arnold:
n.arnold@rehabox.de



RehaBox® Berlin Pankow



Baustellenbegehung im Rathauscenter Pankow:

(v.l.n.r. Niklas Arnold, Karin vom Wege, Bernd Schranz, Fried-Günther Hansen, Martin Schluck)

Geplante Eröffnung im September/Oktober 2023

RehaBox® Erndtebrück



Baustellenbegehung in Erndtebrück:

(v.l.n.r. Bernd Schranz, Adrian Michalak, Maik Nölling, Niklas Arnold)

Geplante Eröffnung im Januar 2024



Unsere RVP-Kooperationspartner

Wir produzieren erfolgreichen Rehasport



BVGSD e.V.

Interessenvereinigung der gewerblichen gesundheitsorientierten Qualitätsstudios in Deutschland
Am 2. Dezember 2013 wurde der Bundesverband Gesundheitsstudios Deutschland e.V. in Bonn gegründet. Seither setzt sich der BVGSD e.V. uneigennützig für die Betreiber gewerblicher Fitness- & Gesundheitsstudios in Deutschland ein. Im Mittelpunkt der Verbandsarbeit steht die Erweiterung traditioneller Fitnessanlagen zu Gesundheitsstudios und deren ständige Weiterentwicklung.



Santana

Das 18-köpfige Team Santana mit Sitz in Aschaffenburg hat sich darauf spezialisiert, die Mitgliedergewinnung vollständig zu digitalisieren. Dank der Kombination smarter, digitalisierter Prozesse, einem individuellen und hochkonvertierenden Full Membership Systems™ im eigenen CI und der Anbindung zur jeweiligen Mitgliederverwaltungssoftware kreiert das innovative Team Santana einen maximalen Benefit für Mitglied und Studio.

Die Integration schafft nicht nur eine vollständige Digitalisierung der Mitgliedergewinnung, sondern gleichzeitig mehr Ressourcen für das Studio, sich vollständig auf die Mitgliederbindung zu fokussieren.



Aidoo

Die Aidoo Software GmbH ist ein Unternehmen, das auf die Entwicklung von Software-Lösungen spezialisiert ist, um alle Bereiche in einer Sport- und Gesundheitseinrichtung zu digitalisieren und damit zu professionalisieren. Die von Aidoo entwickelten Lösungen werden von Gesundheitsdienstleistern genutzt, um die Versorgung von Mitgliedern und Patienten zu verbessern und den Betreuungsprozess zu optimieren.



GymPool

Wir von GymPool möchten Menschen bewegen und das mit möglichst wenig Aufwand. Mit GymPool bekommst Du die Sportflatrate, mit der Du 78 Sportarten mit nur einer Mitgliedschaft bei über 200 Partnern – unbegrenzt und ohne Limits – nutzen kannst.



CrossCorpo

Das Handelsunternehmen mit Sitz in Hamburg ist exklusiver Distributor für die Marken Sensopro und Total Gym und versorgt seine Kunden neben den Produkten mit zahlreichen weiteren Dienstleistungen und Services. Seit 2020 kümmert sich die eigens dafür gegründete crosscorpo consulting um die betriebswirtschaftliche und organisatorische Beratung von Praxis- und Studiobetreibern, die Ihre neue oder bestehende Einrichtung erfolgreich im Gesundheitsmarkt positionieren möchten.



DFAV e.V.

Mit einer Weiterbildung bei dem ältesten & mitgliederstärksten gemeinnützigen Ausbildungsverband für Fitness- & Group-Fitnesstrainer*innen in Deutschland sicherst Du Dir gesundheitsorientiertes Fachwissen für nachhaltigen Erfolg.



Noventi

Die NOVENTI Group deckt mit ihrem ganzheitlichen Leistungsportfolio, innovativen Produkten und Dienstleistungen den gesamten Gesundheitsmarkt ab. Ein bedeutender Teil der geschäftlichen Gesamtaktivitäten gliedert sich in die Bereiche Abrechnung, Warenwirtschaft und Branchensoftware.



Reboots

Reboots ermöglicht ambitionierten Sportlern eine Regeneration auf Top-Level. Egal ob Profi oder Hobbysportler: Recovery is everything. Mit den Reboots Recovery Boots und Pants verschaffen sich Athleten einen Wettbewerbsvorteil, mit dessen Hilfe sie ihre maximale Leistungsfähigkeit nach harten Sport-Einheiten schneller wiedererreichen können. Spitzensportler, Vereine und Physiotherapeuten in ganz Europa setzen auf Reboots, um die eigenen sportlichen Ziele nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen.



FNG (FitnessNewsGermany)

Erstmals am 15.02.2022 erschien das offizielle Online-Fachorgan für die Verbände RehaVitalisPlus e.V., BVGSD e.V. und DFAV e.V. in Form eines blätterbaren Online-Magazins. Neben den aktuellen News und interessanten Themen der Branche steht dort natürlich momentan der Weg zum Gesundheitsstudio im Vordergrund. Daran arbeiten RVP e.V., BVGSD e.V. und DFAV e.V. gemeinsam mit Hochdruck.



ETL Advision

Profitieren Sie von unserer spezialisierten Expertise im Gesundheitsmarkt. Sie arbeiten im Gesundheitswesen und benötigen eine spezifische Beratung? Wir unterstützen Sie fachübergreifend in den Bereichen Steuer- und Rechtsberatung, in der Wirtschaftsprüfung und durch spezielle Fachberatungen.



Mimind

GEMEINSAM ENERGIE TANKEN & FITTER WERDEN! Wir sind ein Spezialreiseveranstalter für Fitnessreisen in Europa. Während unserer Fitnessreisen und Wellnesswochen bieten wir Dir einen Mix aus zahlreichen Trainingskonzepten wie z.B. Crossfit, Wandern, Functional Fitness, Joggen, Tabata, SUP, Piloxing, Bootcamps, Yoga, Segeln, Pilates, Jumping Fitness, uvm. an.

Unser Netzwerk für Ihren Erfolg

Ihre Mehrwerte durch unsere RehaBox®-Konzeptpartner



Krafttraining

Excio ist Hersteller von innovativen Geräten aus Deutschland, die durch ihre einfache Bedienbarkeit und ein einzigartiges Trainingsgefühl bestechen. Zu unserem Portfolio gehören ein hydraulischer Kraftzirkel, ein Beckenbodentrainer sowie ein Dehnzirkel und ein muskelkraftgetriebenes Laufband.



Ausdauertraining

Technogym ist weltweit als "The Wellness Company" bekannt. Ein Unternehmen, das aus dem hedonistischen Konzept "Fitness" einen neuen Lebensstil kreiert hat: Wellness. Zu einem "Wellness-Lifestyle" gehört regelmäßige körperliche Bewegung, eine ausgewogene Ernährung und eine positive mentale Einstellung. Das Ziel von Technogym ist es, jedem – ob Profi- oder Hobby-Sportler – dabei zu helfen, sein Leben mental und gesundheitlich zu verbessern, unabhängig davon, wo derjenige sich gerade befindet.



Gesundheit, Fitness & Prävention

Die for me do GmbH bietet Fitnessprodukte, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen basieren und Medizinproduktzulassungen haben. Dabei legen wir den Schwerpunkt auf die optimale Kombination aus Ernährung und Fitness. Seit vielen Jahren begleiten wir unsere Kunden dabei, sich am Markt durch außergewöhnliche, individuelle und wissenschaftlich fundierte Geräte und Konzepte erfolgreich zu differenzieren.



Gesundheit

seca bietet seit 1840 medizinische Messsysteme und Waagen an und ist weltweiter Marktführer in diesem Segment. Auch in Deutschland besitzt seca einen Marktanteil von knapp 85 %.

Die seca TRU, die Lösung zur Messung der Körperzusammensetzung, mit integrierter Waage und einer Ultraschall-Längenmessung, rundet das Angebot von seca auch für den Reha- und Gesundheitssport ab. Die seca TRU zeichnet sich durch ihre vollständige medizinische Validierung gegen Goldstandardmethoden aus. So wurde die Muskelmasse mithilfe eines Ganzkörper-MRTs validiert, die Fettmasse mit dem komplexen 4C Modell.

Gantner

Digitalisierung und Verwaltung

Die GANTNER Electronic GmbH ist ein heimisches High Tech Unternehmen, das als Pionier in der berührungslosen RFID-/NFC-Personenidentifikation gilt. Die GANTNER Systeme unterstützen die Organisation jedes Unternehmens und finden Einsatz einerseits im Bereich der betrieblichen Zutrittskontrolle und Zeiterfassung.

Andererseits in Fitnessclubs, Reha/Physiobetrieben, Sportvereinen Bädern, etc. zur Mitglieder-/Besucherverwaltung sowie im Bereich Cashless Payment. Speziell bei Fitnessclubs ist GANTNER Marktführer für elektronische Verwaltungssysteme und zählt zahlreiche der wichtigsten und größten Fitnessketten zu seinen Kunden.



E-Coordination

balori® e-coordination ist das innovative ALL-IN-ONE Analyse- und Trainingssystem zur Verbesserung der Grundlagenkoordination und fügt sich nahtlos in die Trainingswelt moderner Fitnessstudios, Rehabilitations- und Physiotherapieeinrichtungen ein.

balori® e-coordination leitet den Trainierenden von einfachen bis hin zu komplexen Bewegungsabläufen vollautomatisch an und gibt – dank durchdachter Software – objektives Feedback zu Balance und Qualität der Übungsausführung.

Ein kurzes individuelles Einführungstraining reicht aus und jeder kann das Trainingssystem ohne weitere Anleitung nutzen.



Regenerationsfaser

Die Eigenschaften der von VENEX entwickelten und patentierten V-TEX® Regenerationsfaser aktivieren das parasympathische Nervensystem und unterstützen so im Ruhezustand und während des Schlafs den Erholungsprozess des Körpers. Die Genki Vital Regenerationsbekleidung ermöglicht in Phasen der Ruhe und des Schlafs maximale Erholung, so dass Phasen der Aktivität mit einer ebenso großen Leistungssteigerung einhergehen. Die Wirkung bleibt bis zu einem Abstand von 2 cm zur Haut erhalten und durchdringt auch leichte Unterbekleidung. Der Platin-Mineral-Mix der V-TEX® Regenerationsfaser sendet ein Signal, das über Rezeptoren der Haut zum Gehirn weitergeleitet wird und den Befehl zur Erweiterung der Blutgefäße und Aktivierung des „Ruhenervs“/Parasympathikus gibt.



Ausbildung

DIE IFAA – DEINE AKADEMIE FÜR FITNESS, WELLNESS UND GESUNDHEIT. Die IFAA bietet über 37-jährigen Markterfahrung, einen hohen Anspruch an die Qualität ihrer Lehre und ihres Lehrpersonals sowie ein riesiges Portfolio aus weit über 100 Fitness-Ausbildungen und Trainer-Lizenzen. Z.B. Functional & Athletik, Personal Training, Yoga, Ernährung, Groupfitness, Reha & Medical, Business & Management, Aerobic, Medical Workout, Martial Arts, Aqua, Dance, Cycling, BGM u.v.m.



Säure-Basen-Haushalt und Regeneration

Gesundheit, körperliche sowie geistige Leistungs- und Regenerations-Fähigkeit aber auch unsere Attraktivität hängen maßgeblich von einem ausbalancierten Säure-Basen-Haushalt ab. Dazu leisten die ganzheitlich ausgerichteten und mehrfach preisgekrönten Produkte der Marke P. Jentschura einen wesentlichen Beitrag. Das Unternehmen ist Pionier im Bereich „Entsäuerung und Entschlackung“ und bietet leicht umsetzbare Konzepte, die sich perfekt in den Trainings- und Reha-Alltag integrieren lassen – mit vielversprechenden Erfolgen!



Beweglichkeitstraining

Mit den GYMwood Multifunktions-, Trainings-, Therapie- und Kletterwand-Elementen können Sie viele fältige Übungen ausführen. Wechseln Sie schnell und einfach die praktischen, vielfältigen Holzmodule und los geht's!





Bundesweit suchen Azubis Ausbildungsbetriebe wie Ihren!

Unseren Partnerbetrieben vermitteln wir deutschlandweit Auszubildende. In der dualen Berufsausbildung zum Fitnessfachmann m/w/d machen wir Ihre Auszubildenden fit für verantwortungsvolle Aufgaben im Zukunftsmarkt Fitness und Gesundheit. Sie erwerben vielseitiges praxisnahes Know-how, das sie sofort in Ihrem Betrieb anwenden können. Die Ausbildung ist bundesweit in allen Fitness- und Wellnessanlagen, Sportvereinen sowie weiteren Sport- und Gesundheitsbetrieben möglich.

Die duale Ausbildung zum Fitnessfachmann m/w/d Optional Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK)

Inhalte:

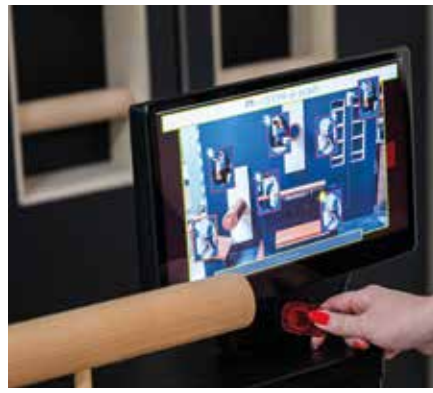
- ✓ Kaufmännische Module
- ✓ Sportmodule
- ✓ Gesundheitsfächer
- ✓ Grundlagenausbildungen
- ✓ Lizenzabschlüsse
- ✓ vielseitiges praxisnahes Know-how

Start Herbst 2023/Frühjahr 2024

**Vielleicht liegt unserem Vermittlungsteam
die passende Bewerbung ja bereits vor.
Melden Sie sich gleich jetzt!**

Martin Schnetz
Key Account Management
+49 172 5831677
martin.schnetz@ifaa.de





Digitale Beweglichkeitsgeräte aus der Schreiner-Manufaktur im Schwarzwald!

Das Unternehmen GYMwood bietet innovative und hochwertige Beweglichkeitsgeräte aus Holz an. Mit den beiden Produktneuheiten GYM-e-Wall und GYM-e5 präsentiert GYMwood Innovationen, die das Trainingserlebnis auf das nächste Level heben und ein effektives und bequemes Training ermöglichen.

In einem Interview mit dem Gründer und Schreinermeister Berthold Mayer erfahren wir mehr über die Produktneuheiten und das Unternehmen GYMwood.

Herr Mayer, Sie führen seit 1993 eine Schreinerei in Bad Säckingen und haben sich nun auf den Bereich Fitnessgeräte spezialisiert. Wie kam es dazu?

Ich führe seit 30 Jahren meine Schreinerei im Schwarzwald. Seit der Entwicklung der fle-xx-Prototypen habe ich über 9000 fle-xx-Geräte gebaut. Darüber hinaus laufen der Direktvertrieb, der Service und die Montage der flexx-Geräte seit Anfang 2020 über unser Familienunternehmen GYMwood. Da es trotz der Nachfrage nach Dehn- und Beweglichkeitsübungen in Fitnessstudios und Physiotherapiepraxen oft an dem entsprechenden Platz dafür mangelt, kam mir die Idee, die Übungen, die der fle-xx-Zirkel ermöglicht, an einer Wand abzubilden. Damit entstand eine platzsparende Alternative zum Zirkel, die GYMwall.

Können Sie uns Ihre digitale Version der GYMwall etwas genauer vorstellen?

Natürlich! Die GYM-e-Wall ist eine variable und modulare Trainingswand, die digitalisiert wurde und dadurch die erste digitale Trainingswand aus Holz und Metall ist. Die Wand verfügt über einen 13,3 Zoll Touchscreen-Bildschirm und elektrische Beweglichkeitsmodule. Sie kann individuell an jeden Raum angepasst werden und eignet sich ideal für den ganzheitlichen Gesundheitsbereich im Studio.

Was sind die Vorteile der GYM-e-Wall gegenüber herkömmlichen Trainingswänden?

Die GYM-e-Wall ist offen für jede am Markt befindliche Software. Ein schnelles und effektives Training wird durch das Anzeigen der Übungsausführungen am Bildschirm ermöglicht. Durch Licht- und Vibrationssignale werden die optimalen Trainings- und Pausenzeiten angezeigt, das dadurch das Training bequem und sicher macht. Die e-Wall ist so ausgelegt, dass alle Übungen mit oder ohne Schuhe durchgeführt werden können. Durch die Integration der elektrischen Beweglichkeitsmodule können verschiedene Übungen und Bewegungsabläufe gezielt trainiert und verbessert werden.

Zoll Touchscreen- Bildschirm. Es ist ideal für den ganzheitlichen Gesundheitsbereich und spart Zeit und Personal durch die Speicherung der persönlichen Einstellungen und Trainingserfolge.

Durch das Anzeigen der Übungsausführungen am Bildschirm wird das Training schneller und effektiver. Die Licht- und Vibrationssignale zeigen die optimalen Trainings- und Pausenzeiten an. Das GYM-e5 ist ebenfalls offen für jede am Markt befindliche Software und eignet sich für Übungen mit und ohne Schuhe.

Was macht GYMwood als Unternehmen besonders?

GYMwood ist als Familienunternehmen besonders, da wir alles in-house und aus einer Hand liefern. Wir haben eine eigene Schreiner-Manufaktur, in der wir ausschließlich natürliche Materialien verwenden, um unsere Produkte herzustellen, die nicht nur funktional sind, sondern auch ästhetisch ansprechend. Als Unternehmen, das den Kunden in den Mittelpunkt stellt, beraten wir individuell, um das optimale Konzept zu finden. Wir sind stolz darauf, dass wir „Made in Germany“ sind und dass wir unseren Kunden einen Direktvertrieb anbieten können.



GYM-e-Wall



GYM-e5

Das klingt sehr innovativ. Können Sie uns etwas über die zweite Neuheit, das GYM-e5, erzählen?

Mit unserem speziell entwickelten digitalen GYM-e5 genießen Sie einen großen Funktionsumfang auf kleinstem Raum. Das GYM-e5 ist eine Kombination aus fünf Beweglichkeitsgeräten auf nur ca. 1 m² und verbindet eine hochwertige und natürliche Holzbauweise mit einem modernen 13,3

ZUR PERSON

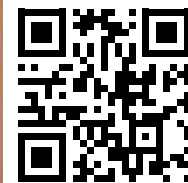


Berthold Mayer

Geschäftsführung & Entwicklung

GYMwood
NATÜRLICH. NACHHALTIG. GESUND.

Gantner



Zum GANTNER
Newsletter
anmelden und
informiert bleiben!

Die beste Systemlösung für Fitnessstudios und Physiopraxen.

- ✓ Zutrittskontrolle - Check In/Out
- ✓ Schrankschließsysteme
- ✓ Elektronische Türschlösser
- ✓ Zeiterfassungssysteme
- ✓ Bargeldloses Bezahlen
- ✓ Moderne Cloud- & Applösungen

Jetzt einfach informieren: **T +49 234 588960 | E info-de@gantner.com**

www.gantner.com



Aidoo Software – ein starker Partner für digitale Lösungen

Know-How, starke strategische Partnerschaften und stetiger Austausch mit Kunden schaffen bei Aidoo Software genau die Synergien, aus denen erfolgreiche Lösungen entstehen.

Ein Gesamtpaket, das viele Arbeitsbereiche einer Gesundheits- und Fitnessseinrichtung digital abdeckt sowie automatisiert. So bieten Aidoo Spezialisten ihren Kunden professionelle, etablierte Lösungen für Software, Onlinewelt und Hardware mit Raum für Optionen, Optimierungs- oder Änderungswünschen im Rahmen gewisser Parameter, sowie immer wieder neue Schnittstellen oder die App an.

Softwarewechsel bei Aidoo leicht gemacht

Aidoo Software ist sich der Herausforderung des Softwarewechsels, Onboarding- und Datenübernahmeprozesses sehr bewusst und begleitet deshalb Ihre Neukunden mit seinem Team aus persönlichen Ansprechpartnern, Spezialisten aus Vertrieb, Mitgliedermanagement, Support und natürlich Entwicklung durch diesen umfangreichen Prozess. Vor Ort im Studio, digital über Online-Schulungen und telefonisch.

Denn ganz gleich ob 400, 1.500 oder mehr Patienten oder Mitglieder: Stammdaten, Vertragsdaten, Beiträge, Ruhe-/Bonuszeiten, Check-In-Daten, alle wichtigen Dokumente inkl. der Health-Pass Dokumente sowie Termine und Mitarbeiterdaten, bereits erstellte Vorlagen, Sonderpauschalen oder Zusatzleistungen müssen von einem Softwareprogramm ins andere übertragen werden.

Mit Aidoo geht das komplett automatisiert mit einem Einsparpotential bei Arbeits-, Zeit- und letztlich Personalaufwand von circa 95 % – das ist bei manueller Bearbeitung all dieser Daten eine enorme Erleichterung.

Aidoo Connect Schnittstellenpaket mit myYOLo

Weitere Möglichkeiten bieten Schnittstellen aus dem Aidoo Connect Paket. Dazu gehört seit Kurzem auch die neue Anbindung zu myYOLo, der

digitalen Lösung für den Rehasport und das Funktionstraining.

Mit dieser Schnittstelle müssen Stammdaten von Mitgliedern und Patienten nur noch einmalig in der Aidoo Software erfasst und gepflegt werden. Die Übertragung zu myYOLo erfolgt dann automatisch. Darüber hinaus können den erfassten Reha-Patienten z.B. auch Studioleistungen, Fitnesskurse, EGYM-Gerätetraining, Getränkeflats und Zusatzleistungen angeboten und verkauft werden.



Die neue Aidoo Manage Mobile App

Jederzeit und von überall aus Einsicht in wichtige Kennzahlen zum Tagesgeschäft haben, verschiedene Daten erfassen und bearbeiten: Mit der neuen App haben Studioinhaber oder -Leiter ihr Controlling, auch über mehrere Studio-Standorte, immer dabei.

Mitarbeiter können ihre Arbeitszeiten erfassen, Trainer können Termine mit Mitgliedern abrufen und bearbeiten. Welche Termine stehen heute an? Ist die Woche bereits ausgelastet oder optimal belegt? Ein Klick auf das Terminsymbol ruft direkt den eigenen Kalender auf mit Dauer des Termins,

Infos zum Termin und Mitglied sowie Mitgliederdaten mit Foto uvm.

Ein Blick in die Aidoo Manage Mobile App verrät auch, wer gerade im Studio anwesend ist, natürlich auch hier mit Details, sodass auch eine direkte Terminvereinbarung möglich ist.

Aidoo fairbindet.

INFO



Stefan Thiessen
Account Manager

Mehr Informationen unter:

Aidoo Software GmbH,
Borkener Str. 50 b, 46284 Dorsten
Tel. +49 2853 8999 000
Stefan.Thiessen.vertrieb@aidoo.de

www.aidoo.de



DAS SANTANA MENTORING PROGRAMM FÜR DICH

LERNE SCHRITT FÜR SCHRITT, WIE DU ONLINE MITGLIEDER GEWINNST



WERDE JETZT DIGITAL MARKETING SPEZIALIST



HIER SCANNEN
UND MEHR ERFAHREN

M MEMBERCLASS™
MENTORING BY  SANTANA



Schneiden zur Eröffnung das symbolische rote Band durch: Firmengründer Dr. h. c. Peter Jentschura und Ehefrau Gertrud (M.) mit Geschäftsführerin Barbara Jentschura (3.v.re.), Geschäftsführer Matthias Buß (re.), Akademie-Leiterin Ute Jentschura (3.v.l.) mit Ehemann Roland Jentschura, Bürgermeisterin Angela Stähler (4.v.l.), Dr. Fritz Jaeckel (2.v.re., Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen) und Markenbotschafterin Monica Meier-Ivancan (l.).



Gesund leben lernen

Deutschlandweit einzigartige Jentschura Akademie öffnet ihre Türen

Ein Meilenstein in der Firmengeschichte und für die Stadt Münster: Die Jentschura International GmbH, weltweit agierender Entwickler und Hersteller basischer Lebensmittel und Körperpflegeprodukte, hat in der Westfalenmetropole jetzt eine eigene Fachakademie eröffnet. Hier vermitteln die Experten Interessierten und Profis, wie durch eine bewusste Lebensweise – speziell der Ernährung und der Körperpflege – die Gesundheit wirkungsvoll gefördert werden kann.

„Wir freuen uns sehr, im 30. Jubiläumsjahr unserer Firma unserem Wissen einen Ort zu geben, einen Ort des Lebens, Lernens und Erlebens“, erklärte Gründer Dr. h. c. Peter Jentschura bei der Vorstellung der Akademie am

Freitag. Nach dreijähriger Bauzeit und einer Investition von rund 7,5 Millionen Euro gibt es hier jetzt unter dem Motto „gesund leben lernen“ ein großes Portfolio an Seminaren und Workshops rund um ein gesundes Leben in der Säure-Basen-Balance.

Im Zentrum von Forschung und Lehre der Jentschura Akademie steht der Stoffwechsel als zentraler Faktor unserer Vitalität, Attraktivität und unseres Abwehrsystems.

Was zunächst theoretisch klingt, wird ganz praktisch vermittelt – von Oecotrophologen, Physiotherapeuten oder Heilpraktikern. Geschäftsführerin Barbara Jentschura erläutert: „Gesunde Nachhaltigkeit und eine bewusste Lebensführung stehen im

Fokus. Unsere Seminare sind nicht nur für regionales und nationales, sondern auch für internationales Publikum interessant.“ Neben Vorträgen gibt es in dem Lehr- und Lernbetrieb Workshops, Kochkurse oder basische Anwendungen in der Gruppe. Dr. h. c. Peter Jentschura: „Kochen, baden, Körper und Seele pflegen, Sport treiben, Wissen sammeln – und genießen. Unser Wissen setzen wir hautnah und praktisch um.“

Geschäftsführer Matthias Buß ist außerdem sicher, dass die Inbetriebnahme der Akademie zusätzlich der Marke zugute komme, da durch das Angebot der stationäre Fachhandel besser ausgebildet werden könne und so die Qualifikation steige.

Als Gewinn für den Bildungs- und Wirtschaftsstandort wertet der Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, Dr. Fritz Jaeckel, die Akademie: „Mit dem umfassenden Seminarangebot stärkt die Firma Jentschura die Stellung der Stadt Münster in der Gesundheitswirtschaft spürbar.“

Ganz genau so denkt auch Bürgermeisterin Angela Stähler (CDU), die sich über die Stärkung des Standortes und die Schaffung neuer Arbeitsplätze freut. Und mit Letzterem hat sie ebenfalls Recht. Denn bereits vor dem Start wurden zehn neue Stellen geschaffen. Weitere werden folgen. Das ist gerade in diesen schwierigen Zeiten ein gutes Signal und ein deutliches Bekenntnis zum Standort Münster.

Das Angebot der Akademie richtet sich sowohl an private als auch an gewerbliche Kunden. Zwischen fünf Stunden und fünf Tagen dauern die Seminare und Erlebnisangebote zum Jentschura-Kosmos.

Und einen Fan hat die Akademie bereits – Model und Markenbotschafterin Monica Meier-Ivancan sagt: „Ich freue mich sehr, dass es einen Ort gibt, an dem gelehrt wird, basisch zu leben. In meiner Familie ist das schon seit vielen Jahren selbstverständlich.“

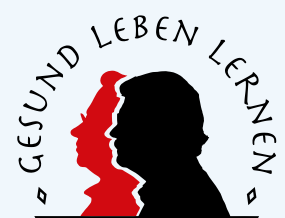
Nähere Infos zur Akademie und die Möglichkeit zur Buchung der Seminare und Workshops gibt es unter www.jentschura-akademie.com.

ZAHLEN & FAKTEN – DAS IST DIE JENTSCHURA AKADEMIE

- 3 Aulen (40, 60 und 80 m²), die sich kombinieren lassen
- hochwertige Tagungstechnik inkl. WLAN
- Seminar- und Pausenverpflegung
- gepflegte Außenanlagen für Pausenzeiten und Außenaktivitäten
- ausreichend Parkplätze vorhanden
- 18 moderne Doppelzimmer mit Bad
- Lehrküche mit Kochinseln für bis zu 16 Personen
- Schulungsraum für basische Anwendungen (75 m²)
- Behandlungsliegen
- Bewegungsraum
- Orgonoase (Schulungsraum für Energiearbeit und Regenerierung)
- Multifunktionsraum (275 m²)
- Bade-Landschaft „Balneum“ mit 9 Badewannen in Einzel-Kabinen, Fußbade-Runde mit 12 Plätzen und Laconium mit 9 Plätzen, inkl. Duschen. Umkleideräume und Spinde vorhanden

Alle Räumlichkeiten der Akademie können auch von externen Veranstaltern gebucht werden.

KONTAKT



**JENTSCHURA
AKADEMIE**

Jentschura Akademie

Otto-Hahn-Straße 22-26
48161 Münster-Roxel

Telefon: +49(0)25 34 97 44-0
info@jentschura-akademie.com



Medical Active – Das Netzwerk

Medical Active hat sich seit über 10 Jahren als **Konzeptanbieter für Ärzte- und Gesundheitsnetzwerke** spezialisiert und etabliert. Gerade jetzt, da es für kompetente Fitnessunternehmen und Physiopraxen mit Selbstzahlerbereich immer mehr darauf ankommt, sich als leistungsstarker Qualitätsanbieter zu positionieren. Besser ist es, mit seiner Kompetenz erkannt bzw. wahrgenommen zu werden, in einem eindrucksvollen Wachstumsflow. Grund genug für die RehaSportNews, sich einmal mit dem Gründer und Inhaber von **Medical Active, Markus Rauluk**, auszutauschen.

RSN: Hallo Herr Rauluk, schön, dass Sie heute Zeit für uns gefunden haben. Wie erklären Sie sich den stetigen Erfolg von Medical Active?

MR: Meine beiden Gen-Defekte heißen wohl Qualitätsbesessenheit und Netzwerken (lacht). Spaß beiseite, im Grunde ging es mir immer darum, dass Qualitätsanbieter der Fitness- und Gesundheitsbranche ihre Kompetenz- und Leistungsfähigkeit stets optimieren und an die Marktbedürfnisse bzw. die Bedürfnisse der Menschen unserer Gesellschaft anpassen. Gerade der lokale Austausch mit Ärzten und weiteren Gesundheitsanbietern kann hier wechselseitig zu wertvollem Input und weiteren Mehrwerten führen.

RSN: Aus unserer Sicht ist genau dies gar nicht so einfach. Nehmen Ärzte die Anbieter der Fitness-, und Gesundheitsbranche oder die Studios überhaupt ernst, auch wenn diese auf hohem Qualitätsniveau arbeiten?

MR: Die Frage ist berechtigt, hat aber eher etwas mit alten Denkmustern und Erfahrungen von früher zu tun. Ich kann mich selbst noch gut daran erinnern, wie mich in sehr jungen Jahren ein Arzt mit Status „typischer Schulmediziner“ oder „Gott in Weiß“ wortlos und strafend angeschaut hat, als ich das Medikament auf dem Rezept hinterfragt hatte, welches er mir aufgrund meines grippalen Effekts verschrieben hatte...

Später, mit 20 Jahren, als ich dann selber erstmalig an einem Fitnessstudio (Gym 80) beteiligt war, kam es dann sogar häufiger vor, dass man von den damaligen Ärzten den Eindruck gewonnen hatte, sie könnten mit den Trainingsangeboten in Fitnessstudios nicht viel anfangen. Heute ist das aus unserer Sicht völlig anders, und dafür gibt es mehrere Gründe. Neben immer neueren wissenschaftlichen Erkenntnissen zu der Wirkung von Muskeltraining nennen wir einen Grund intern: Generationenwechsel Arzt.

RSN: Was genau meinen Sie?

MR: Viele der jüngeren oder junggebliebenen Mediziner, und damit meine ich auch die um die 60 Jahre alten und jünger, sind heutzutage selbst sportlich unterwegs. Sie fahren Ski oder Rad, spielen Golf oder gehen Joggen. Das Thema des Trainings zur eigenverantwortlichen Gesundheitsvorsorge muss man

denen kaum noch erläutern, wenn man erst einmal im Gespräch ist.

RSN: Das heißt also, diese Ärzte warten auf das nächste Fitnessstudio als lokalen Netzwerkpartner?

MR: Leider nicht ganz. Zunächst muss man verstehen, dass es in der Regel zunächst deren Priorität ist, den Betrieb ihrer oftmals überfüllten Arztpraxis zu bewältigen. Wir wissen, dass sich die Dauer eines Patienten beim Arzt im Behandlungszimmer im Durchschnitt auf nur noch 5 bis 7,5 Minuten reduziert hat. Das hat auch damit zu tun, dass immer mehr Patienten – aus deren Sicht aus berechtigten Gründen, aber aus objektiver Sicht aus durchaus vermeidbaren Ursachen – die Praxen verhältnismäßig häufig aufsuchen.

Die Statistikzahl spricht sogar von unvorstellbaren 10 Praxis-Besuchen pro Bürger im Bundesdurchschnitt. Das führt oftmals zu sehr langen Wartezeiten auf den Arzttermin und zusätzlich auch zu sinkender Behandlungsqualität aufgrund von Zeitmangel. Auch eine sinkende Wirtschaftlichkeit kann die





Konsequenz sein, unterliegen viele Praxisbesuche doch einschränkenden Abrechnungspauschalen, zum Teil unerheblich, wie häufig ein Patient die Praxis im Quartal aufsucht. Dies gilt in abgewandelter Form auch bei unseren Nachbarn in Österreich und in der Schweiz.

Wissen und Bewusstsein heißt, Ärzte wissen oftmals um die positiven Auswirkungen von Training, denken aber nicht daran, es in ihre Behandlung beratend einzubinden. Wenn ich es nun schaffe, den Arzt für die vielfältigen, präventiven Trainingsmöglichkeiten zu sensibilisieren, die ein Patient parallel zur oder nach der Behandlung eigenverantwortlich bei einem Qualitätsanbieter für sich selbst tun kann, dann versteht dieser auch, dass nicht nur der Patient einen gesundheitlichen Nutzen aus gezieltem Training z.B. von Muskulatur und Beweglichkeit ziehen, sondern sich dadurch auch die Terminlast der Praxis merklich entspannen kann – und dann fängt ein Netzwerk an seine Wirkung zu entfalten. Einfach ausgedrückt: Wer fitter ist, ist seltener krank!

RSN: Auch mit Rehamaßnahmen schaffen wir es, vielen Menschen den Zugang zu unterschiedlichsten Präventionskursen nahezubringen und Möglichkeiten zum eigenverantwortlichen Training aufzuzeigen. Wo ist der entscheidende Unterschied zum Medical Active Konzept?

MR: Es gibt hier mehrere sehr wichtige Unterschiede, dazu gleich mehr.

Zunächst: Die Selbstverständlichkeit, dass Krankenkassen dafür zuständig sind, verschiedene Leistungen für Präventionsaktivitäten gratis oder kostengünstig anzubieten, ist insbesondere bei der Reha-Zielgruppe sehr ausgeprägt. Reha-Angebote sind daher meiner Meinung nach auch ein sehr wichtiger Bestandteil der sozialen Verantwortung des Gesundheitswesens, sprich der Krankenkassen.

Es gibt aber auch eine wachsende Zielgruppe von Menschen, die man mit Angeboten der Krankenkassen schlichtweg nicht anspricht, die im Grunde schon längst wissen, dass sie nun endlich damit beginnen müssten, eigenverantwortlich etwas für sich zu tun. Menschen, denen also eher der letzte Schubs von einem Freund, dem Partner oder vom Arzt fehlt, etwas für sich zu tun und die durch Ansprache und auf Nachfrage durch Beratung motiviert werden können, da sie ohnehin eher die direkte, individuelle Lösung für sich suchen.

Diese Menschen, die in der Regel eben aktiv und unabhängig von Krankenkassenangeboten agieren, erreichen wir durch zielgerichtete Image- und Positionierungsmaßnahmen.

RSN: Die meisten Studios denken bei Ärzten an den Orthopäden um die Ecke ...

MR: Das stimmt. Und genau das schränkt die Möglichkeiten unangemessen und unnötig ein. Zwar können sowohl der Hausarzt als auch der Orthopäde eine wichtige Rolle bei einem Netzwerkaustausch spielen, aber die Vielfalt der Krankheitsbilder unserer Gesellschaft spiegelt sich bei Medical Active auch in der Vielfalt der Fachbereiche unterschiedlichster Ärzte wider. Wir haben für fast alle gängigen Fachbereiche der Ärzte definiert, bei welchen Einschränkungen Muskel- und Beweglichkeitstraining eine Rolle spielen können.

Viel hat neben muskulären Dysbalancen auch mit Stressfaktoren zu tun. Die Vielfalt der Ärzte und Gesundheitspartner, die ein Netzwerk befruchten können, ist nahezu unbegrenzt. Oder umgekehrt, es gibt immer mehr Krankheitsbilder, während deren oder nach deren Behandlung ein zielgerichtetes, eigenverantwortliches Training in einem qualifizierten Umfeld den Behandlungserfolg oder den Gesundheitsstatus nachhaltig verbessern kann.



Bei Stressfaktoren wie bei Tinnitus, Hauterkrankungen, von Irritationen bis hin zu Neurodermitis, psychischen Belastungen etc. kann Muskeltraining erheblich zur Reduzierung von Stresshormonen und zur Entspannung beitragen. Wir sprechen hier also optional vom HNO-, vom Hautarzt und vom Psychologen. Auch das sind Ärzte, die zum Teil neueste Trainingsmöglichkeiten und den Status gut ausgebildeter Trainer und Sportwissenschaftlicher nicht immer auf Ihrem Radar haben. Bei Gynäkologen wäre es noch vor Rückbildung nach Schwangerschaft u.a. die Thematik modernster Beckenboden-Trainingsmöglichkeiten, beim Zahnarzt u.a. muskuläre Dysbalancen, die den Behandlungserfolg z.B. bei Kiefersanierungen einschränken können. Hier kann zusätzlich Beweglichkeitstraining helfen. Die Liste diverser Ärzte

und Gesundheitspartner, die durch einen lokalen Netzwerkaustausch Mehrwerte für die Menschen schaffen können, läßt sich fast beliebig fortsetzen. Hier hilft also nur Aufklärung durch eine professionelle Vorbereitung im Vorfeld. Darauf hat sich Medical Active u.a. spezialisiert.

ZUR PERSON



Markus Rauluk
Inhaber und Entwickler
Medical Active International

Medical Active unterstützt qualifizierte Fitness- und Gesundheitsunternehmen bei der Optimierung ihrer Gesundheitspositionierung und beim Aufbau von lokalen Netzwerken mit Ärzten und Gesundheitspartnern.

Durch die Beteiligung an einem kleinen Studio in NRW hat Markus Rauluk die Fitnessbranche im Alter von 20 Jahren von der Pike auf kennengelernt und übernahm schon frühzeitig Führungsaufgaben in größeren Multilagen und Standorten wie im MeridianSpa Hamburg. Es folgten weitere Managementstationen in Wien, London, Zürich, Berlin und Hamburg für Holmesplace, wo er höchst professionelle Managementenerfahrung sammelte.

Anspruchsvolle und komplexe Themen in leicht anwendbare Abläufe zu wandeln, die u.a. die Zielgruppenerreichung vereinfachen, ist seine Stärke.

medical-active.net



Leben ist Koordination- Erlebe Koordination.



Erfahre mehr auf
[crosscorpo.com](https://www.crosscorpo.com)



Kompressionsmassage auf Knopfdruck für mehr Behandlungszeit und mehr Einnahmen

Eine umfassende Kundenbetreuung scheint in Zeiten von Zeit- und Fachkräftemangel für Physiotherapie-Praxen beinahe unmöglich. Gleichzeitig nehmen körperliche Beschwerden und Krankheitsbilder jedoch nicht ab – ganz im Gegenteil. Wie schaffen es Anbieter dennoch, die hohe Nachfrage zu bewältigen? Eine Lösung hierfür können Zusatzleistungen wie die Kompressionsmassage von Reboots, dem führenden europäischen Anbieter für Recovery Boots und Pants, sein.

Wie profitieren Physiotherapeuten von dem Einsatz von Reboots?

Rehabilitation und Regeneration nach Verletzungen oder zur Prävention sind hoch-individuell und müssen immer auf den Betroffenen zugeschnitten werden. Das gelingt nur schwer ohne die Unterstützung von Physiotherapeuten. Diese sind heutzutage jedoch oft ausgelastet und haben nicht immer ausreichend Kapazitäten für ihre Patienten.



Reboots sind der zusätzliche Mitarbeiter, von dem viele Physiotherapeuten träumen. So können sie beispielsweise das Angebot einer manuellen Lymphdrainage durch die Kompressionsmassage für Selbstzahler erweitern. Damit kann auch typischen Hürden in Praxen, wie Terminstau oder Urlaubsvertretungen, entgegengewirkt werden. Die Unterstützung ermöglicht eine persönlichere Betreuung sowie ein besseres Zeitmanagement.

Wie funktioniert die Kompressionsmassage von Reboots?

Die Kompressionsmassage der Reboots ist ein innovatives und beliebtes Hilfsmittel zur Unterstützung und Beschleunigung der Regeneration. Bestehend aus bis zu zwölf Luftkammern erzeugen sie eine Druckwelle, welche sich von den Füßen hin zum Oberkörper bewegt und dadurch die Beine massiert. So helfen sie, die Muskeln zu lockern, unterstützen den Abtransport von Stoffwechselprodukten wie laktat und fördern die Durchblutung. Das Ergebnis: verkürzte Erholungszeit, reduziertes Entzündungsrisiko, höhere Beweglichkeit und geringerer Leistungsabfall.

Nicolas Berton, Head Physio des Radteam Vorarlberg: "Die Möglichkeit, das Reboots Recovery System in Kombination mit einer klassischen Massage zu nutzen, gibt uns das Extra-Plus an Leistung. Reboots sind für mich als Physiotherapeut eine enorme Erleichterung, denn dadurch verdoppelt sich die Behandlungszeit eines jeden Sportlers."

Mieten statt kaufen: Darum lohnt sich das Mietmodell für Dich

Das Familienunternehmen gibt B2B-Partnern in Deutschland und Österreich die Möglichkeit, ihre hochpreisigen Produkte zu mieten, statt direkt zu kaufen.

Mit Reboots Rent kannst du die Reboots deiner Wahl ab €39,99/Monat mieten – und die Regeneration deiner Kunden so auf das nächste Level bringen.

Bereits während deiner Miete kannst du die Reboots refinanzieren, indem sie dein Leistungsportfolio erweitern und deinen Kunden einen Mehrwert bieten. Damit kannst du dich nicht nur von der Konkurrenz differenzieren, sondern auch mit einer hochklassigen Positionierung Mehreinnahmen generieren.

INFO



Fabio Lukas

B2B Sales Manager

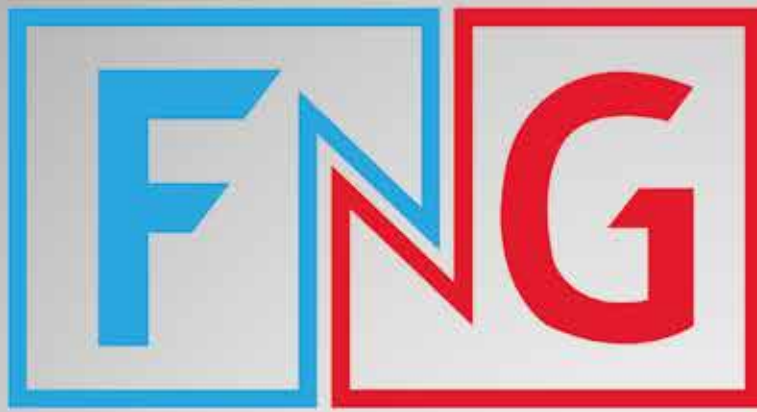
Mehr Informationen unter:

fabio.lukas@reboots.de

0157/34915420

www.reboots.com

REBOOTS



FITNESS NEWS Germany

Aktuell, bestens in der Fitnessbranche vernetzt und international aufgrund unserer langjährigen Expertise geschätzt, so kennen Sie Fitness News Germany, das erste rein digitale Fitnessportal Deutschlands. Allerdings ist das nur die eine Seite unseres komplexen Aufgabenspektrums. Auch wir entwickeln uns kontinuierlich weiter. Als Dienstleistungsunternehmen diskutieren wir in unseren Redaktionsitzungen regelmäßig darüber, wie in welcher Form wir auf Kundenwünsche und spezielle Anfragen reagieren können. Dazu gehören zahlreiche Einladungen, die uns aus dem In- und Ausland erreichen. So legte Kevin Ebener im März innerhalb einer Woche mehr als 20.000 km zurück, um bei der TaiSpo in Taipeh dabei zu sein. Für ein gut aufgestelltes Redaktionsteam ist die Präsenz bei großen Veranstaltungen eine Selbstverständlichkeit.

Ungewöhnlicher sind dagegen Anfragen von Unternehmen, die unser Know-how bei der Umsetzung ihrer Kommunikationsmaßnahmen angefragt haben, von der Erstellung von Videomaterial oder Werbetexten bis hin zur Erarbeitung komplexer Konzepte.

Wir empfinden diese Anfragen als Wertschätzung unserer Arbeit und stellen uns gerne dieser neuen Herausforderung. Wenn auch Sie professionelle Unterstützung bei der Umsetzung Ihrer digitalen und analogen Werbe- und PR-Maßnahmen benötigen, zögern Sie nicht, sich mit uns in Verbindung zu setzen.

Besuchen Sie uns auf: www.fitness-news-germany.de



HYROX-PREMIERE

den Workouts sehr gut für mich. Aber beim Lau- it abgenommen. Mich persönlich freut besonders, de ohne Pause durchmachen konnte. Das habe ich toltz darauf. Ich hoffe, dass ich das in Manchester ler Start bei der FIBO ein perfekter Abend, und auch am Tag danach war eine tolle Veranstaltung. Das olizei" anzutreten. Bei der ganzen Veranstaltung h, wo jeder jeden anfeuert und man füreinander da t, sondern eine richtige Hyrox-Family. Für die FIBO und umgekehrt ebenso. Ich hoffe, dass es die

ster 2021

Grundstimmung der FIBO mit rund 867 Ständen und er Samstag war sogar komplett ausverkauft. Ein in einem Süßigkeitenladen erinnert, die nach drei en gehen konnten. Persönlich gehörten für mich als Training natürlich die gemeinsame Pressekonferenz ox-Wettkämpfe zu den Highlights der Messe. BTF Centre" für den asiatisch-pazifischen Raum (APAC). eiten für die Wettkampfangebote. Eine tolle Sache." nness Consultant



JOHNSON HEALTH TECH FITNESS-GIGANT AUS TAIWAN

Wer an Fitness denkt, der hat dabei wahrscheinlich nicht vor Augen. Doch ohne Taiwan wäre die weltweite Fitness-Welt ohne Taiwan. Warum das so ist? Taiwan ist nicht nur der größte Hersteller für Chips und hier produzierten Fitnessgeräte genießen internationalen Erfolg.

Berg stand Pate

Als ich vor wenigen Wochen zu Besuch auf der TaiSpo war, war es ein großes Glück, dort auch Peter Lo kennenzulernen. Mein Onkel ist Johnson Health Tech kennen sich seit vielen Jahren. Peter ist der Mann gehört, den man in seiner Heimat aus Respekt als „Onkel Lo“ nennt. Jetzt hatte ich Gelegenheit, ihn persönlich zu treffen und die Gründe zur Entstehungsgeschichte des Fitnessgiganten Johnson Health Tech zu erfahren. Matrix, Horizon Fitness oder Vision Fitness gehören zu den Marken, die Nahezu 50 Jahre liegt die Firmengründung unter der Leitung von Onkel Lo zurück. Auf der Suche nach dem passenden Namen für das Unternehmen wurde schließlich von einem Berg inspiriert. Dessen chinesischer Name ist Johnson. Der Grundstock für eine internationale Erfolgsgeschichte wurde im Jahr 1972 durch den Kunde des Produktionsbetriebs war damals die Ivanko Barbell Company.

Marktführerschaft im Blick

Seither sind einige Jahrzehnte vergangen. Johnson ist längst vom reinen Hersteller zum hochgeachteten Allrounder gewachsen. Neben einem weltweiten Vertriebsnetzwerk hat das Unternehmen in fast 30 Ländern auch Tochterunternehmen gegründet. Damit gehört der Konzern zu den Giganten der gesamten Branche und strebt die Marktführerschaft an. Diesen Anspruch machte Johnson Health Tech auch auf der TaiSPO deutlich. Zahlreiche Innovationen warteten auf die Besucher. Man darf gespannt sein, mit welchen Entwicklungen uns dieses Unternehmen noch überraschen wird.



Kevin Ebener
Chief Operating Officer
M.Sc. Health Care
Management



Mehr Motivation und Physioerfolge mit der seca TRU

Frederik Bernstein ist Eigentümer zweier Physiostudios in Bochum, die ein Anlaufpunkt für alle sind, die in einer wunderschönen Trainingsumgebung etwas für ihre Gesundheit tun wollen.

Frederiks Überzeugung ist, dass nur Physiotraining die Menschen langfristig gesund hält. Um dieses Ziel zu erreichen, bieten Frederik und sein Team ein ganzheitliches Konzept mit individueller Beratung sowie den Einsatz modernster Analyse- und Testingtools an. Dazu gehört auch die seca TRU. Mit ihr erhalten Physiotherapeuten und Gesundheitstrainer innerhalb weniger Sekunden eine Fülle medizinisch validierter Daten zur Körperzusammensetzung, unter anderem Muskel- und Fettmasse. Möglich macht das die Technik der Bioimpedanzanalyse. Frederik hat uns erzählt, wie er die seca TRU erfolgreich in sein Gesundheitskonzept integriert hat.

Frederik, wie bist Du zur seca TRU gekommen?

Wir hatten bereits das Vorläufermodell im Einsatz, den seca mBCA 515. Als wir unser zweites Studio eröffnet haben, sind wir dann auf das neueste Modell, die seca TRU, umgestiegen. Überzeugt hat uns die medizinische Validierung, aber auch, dass das Gerät ein Hingucker ist und die Hochwertigkeit unseres Physiostudios unterstreicht.

Wie unterstützt die seca TRU Dein Gesundheitskonzept?

Wir bieten KGG auf Rezept sowie Mitgliedschaften für Selbstzahler an. Beim Training setzen wir die fünf Schwerpunkte: Kraft, Schnellkraft, Ausdauer, Beweglichkeit und Koordination. Die seca TRU ist ein perfektes Analyseinstrument für das Thema Kraft und Muskelaufbau. Wir setzen es zusammen mit dem EGYM-Ökosystem ein, nutzen aber auch die eigene cloudbasierte Auswertungssoftware der seca TRU, die mehr Informationen liefert und etwas schöner aufgemacht ist. Hier zeigt ein Ampelsystem mit roten, gelben und grünen Bereichen sofort Defizite und Trainingspotentiale. Die Körperzusammensetzungsanalyse hilft uns, die Patienten einzubeziehen, sie ins Training zu holen und im Idealfall zu festen Mitgliedern

zu machen.

Was sind die konkreten Vorteile für Dich und Deine Patienten oder Mitglieder?

Es motiviert Mitglieder und Patienten enorm, ihre Körperzusammensetzung zu sehen. Die Messung ist ein guter Ausgangspunkt für das Training und hilft bei der Trainingssteuerung. Wenn jemand beim Krafttraining überhaupt nicht vorwärtskommt, sehen wir das sofort und können einschreiten. Auch muskuläre Ungleichgewichte werden sofort sichtbar. Wenn jemand einen guten Fortschritt macht, liefert die seca TRU ebenfalls den Nachweis. Das räumt Zweifel aus, die manchmal darin bestehen, dass das Training gar nichts bringt. Da die Messergebnisse auch von Zuhause aus abgerufen werden können, haben wir zudem etwas, das wir dem Mitglied mit auf den Weg geben können.

Sind die Messungen für Mitglieder frei?

Als Eingangsscreening sind die Messungen frei. Weitere Messungen und Trainingsberatung mithilfe der seca TRU gibt es dann in der Premiummitgliedschaft. Das ist ein weiterer Anreiz die Premiummitgliedschaft zu wählen.

Hast Du einen Lieblingsparameter?

Tatsächlich setze ich sehr gerne den Phasenwinkel ein. Es ist ein eher unbekannter Parameter, mit dem man Mitglieder noch überraschen kann. Anders als die anderen Parameter, die eher die Quantität zeigen, zeigt der Phasenwinkel auch die Qualität. Er misst unter anderem die Zellgesundheit und bietet Anhaltspunkte zur Ernährung und zu Entzündungsprozessen im Körper. Ich habe es schon erlebt, dass Menschen mit einer eigentlich guten Körperzusammensetzung einen schlechten Phasenwinkel hatten. In diesem Fall gehen wir häufig das Thema Ernährung an.

Frederik, wir bedanken uns für das Gespräch!

INFO

seca

Präzision für die Gesundheit

seca bietet kostenfreie Online-Produktdemonstrationen mit ausführlicher Beratung zur seca TRU, BIA-Technologie, Anwendung, Amortisierung, Finanzierung und zu Service-Angeboten.

Hier können Sie direkt Kontakt aufnehmen:

0800 20 00 00 5
00800 20 50 50 50 (AT)
secatru@seca.com
secatru.com

Das perfekte Gesundheitskonzept aus Physiotherapie und Training in Bochum:
www.bs.center



Frederik Bernstein

Eigentümer bs bewegungsstätte

FRISCHE NORDSEELUFT UND TRAUMHAFTE STRANDABSCHNITTE: AUF GEHT'S ZUR AKTIVEN AUSZEIT NACH SYLT

FITNESSREISE

SYLT

10.09. - 15.09.23

WhatsApp 0176-64 98 67 89
JETZT PLATZ SICHERN!

INFO@MIMIND.DE

Viele weitere Fitnessreisen auf www.mimind.de

EMPFOHLEN VON
fit FOR FUN

mimind
Aktiv & Lifestyle Reisen

GYMPOOL
TRAINIERE. EINFACH. ÜBERALL.

Werde Partner von GymPool und begeistere noch mehr Menschen von Deinem Sportangebot. Steigere Deine Auslastung OHNE Risiko, Aufwand und Mehrkosten.

- ANZEIGE -

GARANTIERTES ZUSATZEINKOMMEN

KOSTENLOSES MARKETING

OHNE AUFWAND UND KOSTEN

Mehr Informationen unter partner.gympool.de

Alles aus einer Hand



Besuchen Sie den RVP-Online-Shop ...

service.rehavitalisplus.de

... oder den RVP-Marktplatz!

revitaplus.de



Und installieren Sie die RVP-App!

bit.ly/3CGyONA



Mark Warnecke

AMSPORT® wurde von Weltmeister, Ernährungsmediziner und Arzt Mark Warnecke gegründet.

„Die Sporternährungsmarke AMSPORT® entstand zufällig. Sie ist das Ergebnis meines eigenen Comeback-Programms als Schwimmer. Mit 35 Jahren konnte ich noch einmal einen Weltmeistertitel gewinnen und bin bis heute ältester Schwimmweltmeister aller Zeiten. Im Rahmen meines Comeback-Programms hinterfragte ich u.a. meine Ernährungsmethoden und kam zu dem Ergebnis, dass ich hier grundlegend etwas ändern musste. Ich entwickelte ein auf mich abgestimmtes Diätprogramm und ein Aminosäurenpräparat, das mein Aufbauprogramm und meine Leistungsfähigkeit gezielt unterstützen sollte.“



Bei AMSPORT® wird Wert auf höchste Qualität bei der Auswahl der Rohstoffe gelegt und die Produkte sowie Rezepturen stetig weiterentwickelt. Ziel ist es dabei, sowohl die Bedürfnisse von Freizeitsportlern als auch Leistungssportlern abzudecken und ihnen die besten Produkte Made in Germany anzubieten.

Das Vertrauen in die Produkte spiegelt sich ebenfalls in den zahlreichen Leistungssportlern, Olympiasiegern, Weltmeistern und Top Teams aus den Bundesligisten sowie wertvollen Partnern, wie der Deutschen Sporthilfe und hochklassigen Fitnessstudios wider.

Orthopädie und Ernährung

Dr. med. Jörn Heinze ist ebenfalls mit AMSPORT® und Mark Warnecke eng verbunden. Nach Stationen in Krankenhäusern und der orthopädischen Facharztweiterbildung sowie einer chirurgischen Ausbildung im Gertrudis Hospital in Westerholt und einer unfallchirurgischen Weiterbildung in der Universitätsklinik des St. Josef-Hospitals Bochum, gründeten Mark Warnecke und Jörn Heinze 2009 eine gemeinsame orthopädische Privatpraxis in Witten, aus der sich Warnecke mittlerweile aufgrund der intensiven Arbeit bei AMSPORT® zurückgezogen hat.

Die enge Verbindung von Medizin und Nahrungsergänzung zeigt sich vor allem in der Formulierung der verschiedenen Produkte. Der Nutzen für den Sportler/Patienten steht immer im Vordergrund. Zahlreiche deutsche und internationale Spitzenathleten, Bundesligavereine und Amateursportler greifen regelmäßig auf die individuelle Betreuung und Behandlung nach neuesten wissenschaftlichen Methoden zurück.

Hier finden Ernährungsmedizin, erstklassige orthopädische Betreuung und eine geballte sportfachliche Kompetenz zusammen. Das Team Warnecke und Heinze stellt die Athleten und Patienten stets in den Vordergrund und bietet jederzeit die bestmögliche und vor allem eine individuelle, abgestimmte Beratung an.

Leistungsfähiger Körper und schmerzfreier Sport

Die Produkte von AMSPORT® sind nicht nur ein wichtiger Baustein bei der Unterstützung der sportlichen Leistung von Athleten, sondern legen insbesondere den Fokus auf die Regeneration nach Beanspruchung sowie Verletzungen. Gerade

ältere Menschen profitieren in Bezug auf die Lebensqualität von den Erfahrungen aus dem Sport bei den Produkten.

AMSPORT® Repair ist ein idealer Begleiter und wertvoller Unterstützer zur Stabilisierung und Stärkung des Körpers nach Verletzungen sowie zur Prävention.

AMSPORT® Repair fördert durch das hochdosierte Kollagen-Peptid-Hydrolysat den Erhalt von Sehnen, Bindegewebe, Knorpel sowie Faszien und hilft beschädigten Strukturen im Körper bei der Regeneration.

AMSPORT® möchte mit seinen Produkten auch in Zukunft stärker die Aufrechterhaltung eines gesunden, stabilen und leistungsfähigen Körpers fördern und Freizeit- sowie Leistungssportlern möglichst eine lange und schmerzfreie Ausübung Ihres Sports ermöglichen.



KONTAKT & INFO



Mark Warnecke

Ernährungsmediziner

Mehr Informationen unter:

www.amsport-shop.de

Telefonische Unterstützung und Beratung
unter: 02302 - 98 281 01

AM SPORT

balori[®]
e-coordination

INNOVATIVES NEUROATHLETIK- TRAINING MIT SYSTEM

für Physiotherapie, Fitness,
Rehabilitation & Sport

MESSEN - BEWERTEN - VERBESSERN



KRANKENKASSENFÖRDERUNG
§ 20 SGB V.

- ▶ **Sofortige** Messergebnisse - Balance, Orientierung, Bewegungsqualität
- ▶ **Personalfreie** Betreuung Ihrer Patienten & Mitglieder
- ▶ **Einzigartige** Rücken- und Gelenkprävention
- ▶ **Optimierung** der Konzentrationsfähigkeit und mentalen Stärke
- ▶ **Schnelle** Trainingserfolge in kürzester Zeit
- ▶ **Kinderleichte** Bedienbarkeit

www.balori.info





BERND SCHRANZ
1. Vorsitzender



SVEN SCHÖNBORN
2. Vorsitzender und
Personalwesen



CLAUDINE SCHRANZ
Fortbildung und
Studioleitung Vitalis



CARO SCHRANZ
Assistenz der
Geschäftsführung



REHA-KLAUS
Chef vom Dienst

www.schranz-control.de,
Tel. +49 (211) 995 40 439, info@schranz-control.de

www.rehavitalisplus.de,
Tel. +49 (211) 995 40 438, info@rehavitalisplus.de



FRIEDO HANNEMANN
Projektmanagement,
RehaBox®-Beratung
und RehasportNews



NIKLAS ARNOLD
Aus- und Fortbildungs-
leiter, Kooperationen
und RehaBox®-Beratung



AHMAD HALAK
Webdesigner /
Content Creator



NIKLAS WEIS
Online-Marketing



**RehaBox®
und Projekt-management**



CHRISTOPH SCHUMACHER
CRM-Beratung,
-Schulungen, -Vertrieb



EVELYN HARZ
Sozial Media Marketing



ELMAR BAKHTIOZIN
Webentwickler



PHILIPP NEIGENFINDT
Customer Relationship
Management

**Kunden-
betreuung**



DOMINIC KRUTZ
Vertrieb, Beratung und
Qualitätsmanagement

**Digitales
Marketing**



BARBARA PIECHOTTA
Visuelle Kommunikation
und Grafik-Design



ANNA-KATHARINA LUDWIG
Content Marketing



RESAT STOJANOVIC
Zertifizierungswesen



SABRINA REICHERT
Vereinsverwaltung
und Abrechnung



VERENA KAMMELTER
Finanzwesen

Auszubildende



TIM GABERT
Auszubildender



BÄRBEL SPIELMANN
Abrechnungswesen

Verwaltung



ANDRÉ KASPAR
Clearing



STEFANIE EXNER
Abrechnungswesen
und Clearing



MARIO ZINGSHEIM
IT und Software

RehaVitalisPlus e.V.

... einfach gesund werden

RehaVitalisPlus e.V.

WIR PRODUZIEREN ERFOLGREICHEN

REHASPORT

**IHRE EXPERTEN
IM REHASPORT.**

Sprechen Sie mich an:
Philipp Neigenfindt
Tel. +49 (0)211-99 540 439
info@rehavitalisplus.de
rehavitalisplus.de

- KNOW-HOW FÜR MAXIMALEN WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG
- ZUKUNFTSORIENTIERTES NETZWERK MIT SEMINAREN, WORKSHOPS, FORTBILDUNGEN
- ERFAHRUNG DURCH SPEZIALISTEN IM REHASPORT SEIT 2005
- ONLINE MARKETING KOMPETENZ
- UNTERSTÜTZUNG DURCH COACHING VOR ORT
- EIN FUNKTIONIERENDES UND ERPROBTES KONZEPT IM VEREIN

„Rehasport
mit dem
RehaVitalisPlus e.V.“



RehaVitalisPlus e.V.
... einfach gesund werden

In Kooperation mit

Schranz Control
UNTERNEHMENSBERATUNG IM GESUNDHEITSPORT

