



INFORME  
DE FERIA

---

2019



# FIBO / Internationale Leitmesse für Fitness, Wellness & Gesundheit

**Colonia**  
**4-7 de abril de 2019**

Oficina Económica y Comercial  
del Consulado de España en Düsseldorf

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME  
DE FERIA

15 de mayo de 2019  
Düsseldorf

Este estudio ha sido realizado por  
Martina Schmidt

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
del Consulado General de España en Düsseldorf

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-19-041-9



# Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Plano de la feria y productos representados	7
2.2. Expositores	7
2.3. Participación española	8
2.4. Visitantes	11
3. Tendencias y novedades presentadas	12
4. Valoración	17

ICEX



# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

### FIBO Global Fitness Colonia

**Fechas de celebración del evento** 4-7 de abril 2019

**Fechas de la próxima edición** 2-5 de abril 2020

**Frecuencia, periodicidad** Anual

**Ámbito** Internacional

**Perfil del visitante** Consumidores finales y visitantes profesionales:

- Fabricantes de material deportivo
- Fabricantes de textiles deportivos
- Fabricantes de complementos deportivos
- Empresas de nutrición deportiva
- Proveedores de servicios de entrenamiento físico

**Sector de la feria** Fitness, bienestar y salud

**Contacto de la organización** Recinto ferial de Colonia  
Messeplatz 1  
50679 Colonia  
Teléfono: +49 211 90191-400  
Email: [info@fibo.com](mailto:info@fibo.com) Página web: [www.fibo.com](http://www.fibo.com)

**Horario de la feria** 09.00h-18.00h



<b>Precios de entrada</b>	Pase de día sábado o domingo	38,00 €	30,00€ reducido
		30,00 €	27,00€ reducido
	Acceso exclusivo para el jueves o viernes	85,00 €	
	Campus	61,00€	1 día
		99,00€	3 días
		3 días	
	Paquete Marketing	610,00 €	

**Precio del espacio**

Seguro	255,00 €
Cuota Auma	0,60 /m <sup>2</sup>
Metro cuadrado + Tarifa plana energía	230 € / m <sup>2</sup> + 5,40 € /m <sup>2</sup>

**Superficie** 160.000 m<sup>2</sup>

**Servicios Incluidos:** Inserción en el catálogo de expositores y en la página web de la feria, servicio de correo electrónico, inserción en el directorio de productos de la feria

**Opcionales:** Parking, salas de ordenadores, centro de atención al expositor, centro de atención al visitante, centro de atención a la prensa internacional, sala de prensa, gestión de construcción, intercambio de empleados, centro de construcción de stands, centro de reservas hoteleras...

**Otras ferias relacionadas** FIBO China, FIBO USA, ISPO Munich, ISPO Shanghai, ISPO Beijing, FSB Cologne, OutDoor Friedrichshafen





## 2. Descripción y evolución de la Feria

FIBO es el certamen del sector del fitness, el bienestar y la salud más reconocido en el panorama internacional. Su trigésimo segunda edición se ha celebrado este 2019 en la ciudad de Colonia entre los días 4 y 7 de abril.

En esta edición ha conseguido atraer la atención de más de 1.000 expositores internacionales, quienes han mostrado las últimas tendencias y novedades del sector en los 160.000 metros cuadrados de superficie de su recinto, divididos en 10 salas distintas.

El año pasado la feria apostó por realizar una reestructuración respecto a su exposición, con el fin de mantenerse más fiel a los tiempos y mejorar la experiencia tanto de los visitantes como de los expositores. Con este cometido, la feria ya no quedaba dividida en tres áreas, sino una misma área de exposición que la hace más transparente y permite a los expositores acercarse a nuevos grupos objetivo y también a los visitantes conocer otras empresas dentro de las distintas subcategorías que conforman el sector (nutrición deportiva, fitness, cardio y resistencia, fisioterapia, fashion, bienestar, entre otros). Este concepto también se ha mantenido en esta edición de la feria.

Una novedad este año son las visitas guiadas a la feria. Los visitantes interesados pueden participar gratuitamente en las visitas guiadas con los temas Cardio & Strength, Physio, Sports Nutrition, Hotel & Wellness, Start-ups y Group Fitness.

La feria ha logrado recibir en esta edición un total de 145.000 visitantes internacionales provenientes de todas partes del mundo y aproximadamente un 60% de los mismos han sido visitantes profesionales.



## 2.1. Plano de la feria y productos representados

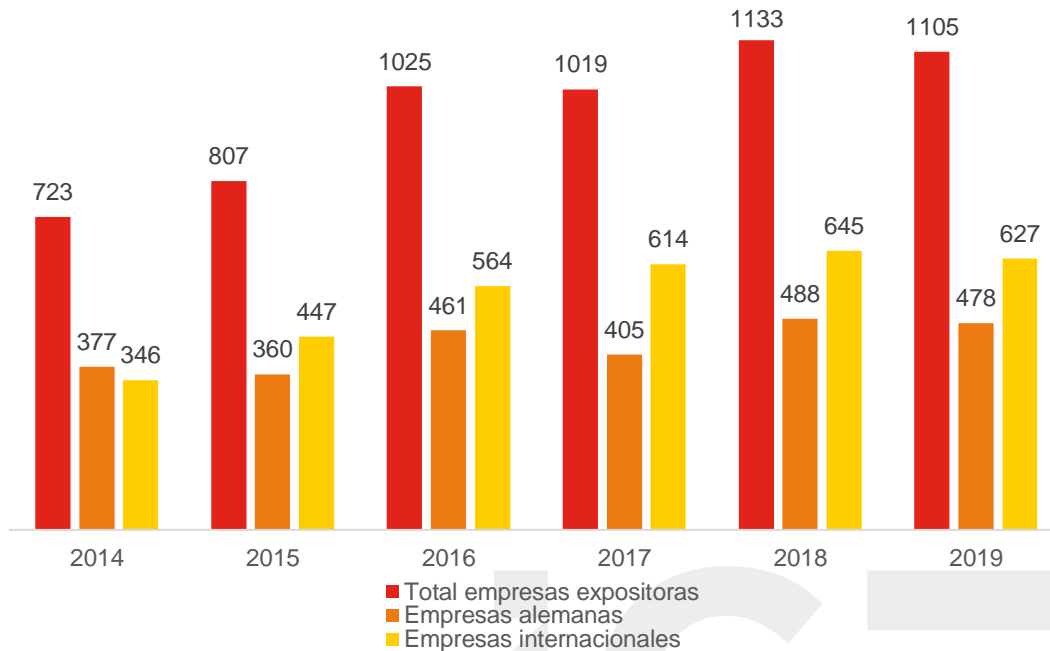


## 2.2. Expositores

En esta edición de la feria el número de expositores ha bajado levemente. Han participado un total de 1.105, lo que supone una disminución del 2,47% respecto al año anterior.

Si se observa el gráfico de abajo que muestra la evolución del número de expositores en los últimos 5 años de feria, vemos que esta feria está atrayendo cada año un gran número de profesionales del sector, lo que constata su posición de liderazgo en el ámbito internacional.

## EVOLUCIÓN NÚMERO DE EXPOSITORES



Fuente: Datos de la organización ferial 2019

Respecto a la procedencia de los expositores, la cuota de expositores extranjeros ha supuesto este año un 56,7%, es decir, un total de 627 empresas participantes provenían de otros países distintos a Alemania. Entre ellos, destaca la participación de China con 103 expositores, de Estados Unidos (52), Países Bajos (44), Polonia (43), Gran Bretaña (37), Italia (36) y España (30).

Teniendo en cuenta que Alemania ha contado con 478 expositores, como se puede observar en el siguiente gráfico circular, la participación de los países europeos ha sido dominante.

### 2.3. Participación española

Respecto a la presencia de empresas españolas en la feria, en esta última edición han participado un total de 30 empresas españolas, lo que representa un 2,7% de la participación total en la feria y un 4,8% de la extranjera.

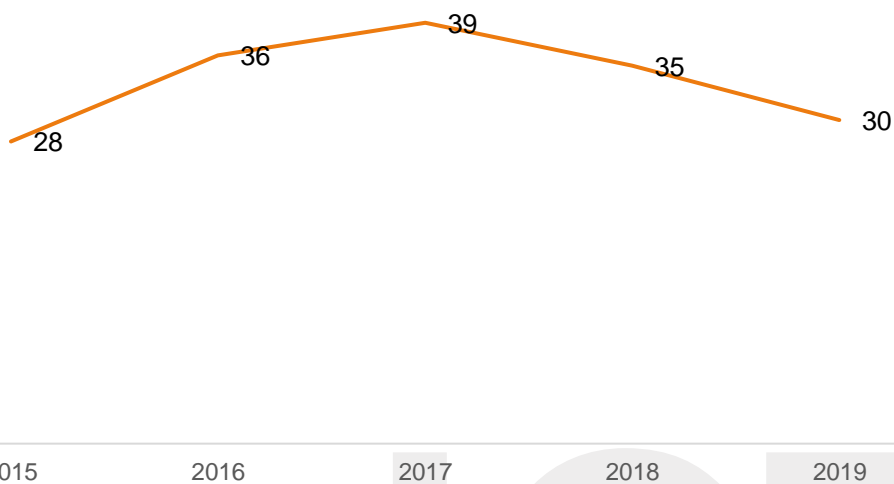
Entre ellos se encuentra la Asociación Española de Fabricantes y Distribuidores de Artículos Deportivos, Afydad, que asistió a la feria acompañando a un grupo formado por 11 empresas españolas.

En esta edición se ha reducido ligeramente la participación española con respecto a los dos últimos años. Un total de 4 empresas han decidido en este 2019 participar por primera vez en la feria.

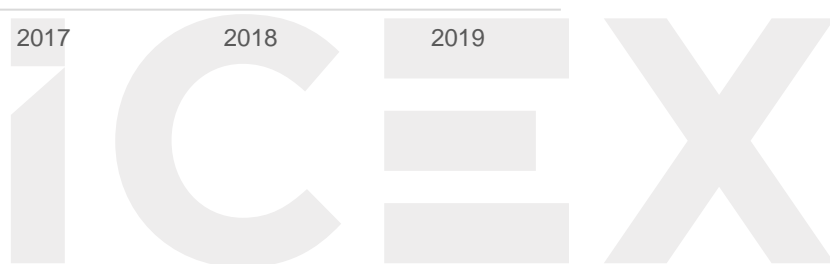




### EVOLUCIÓN NÚMERO DE EXPOSITORES ESPAÑOLES



Fuente: Datos de la organización ferial 2019





A continuación, puede observarse la lista de participantes españoles de esta edición 2019<sup>1</sup>:

**A**

**A-Champs**

Aerobic & Fitness, S.L.U.

Amix Nutrition

Arnold Classic Europe

Aurora Intelligent Nutrition

**B**

BH Commercial Fitness  
Exercycle S.L.

Bodytone International Sport  
SL

Bookgym S.L.

**C**

Club-La Santa GmbH

Comercial Salter S.A.

**D**

DFT EL GLOBO, S.L.

**E**

**ELINA PILATES**

**EMS REVOLUTION**

**G**

Good Feeling Products S.L.

**M**

MEDICAL FITNESS  
TECHNOLOGY SL

minimfit world sl

**O**

Ojmar S.A.

OSS Fitness S.L.U.

**P**

PaviFLEX Gym Flooring

PAVIGYM - PRAMA

Playitas Resort

**PROCELL & LIGHTCELL**

**S**

SERVITRAINING S.L.

SMARTTONE

Supplements Beverly S.L.

**T**

TALLERES ABSA, S.A.U.

Thomas Wellness Group S.L.

TRAINING WALL

TRYON S.A.

**V**

VOLAVA SL



<sup>1</sup> Las que aparecen en negrita son las empresas que han participado por primera vez en la feria o que no han participado en las últimas dos ediciones.

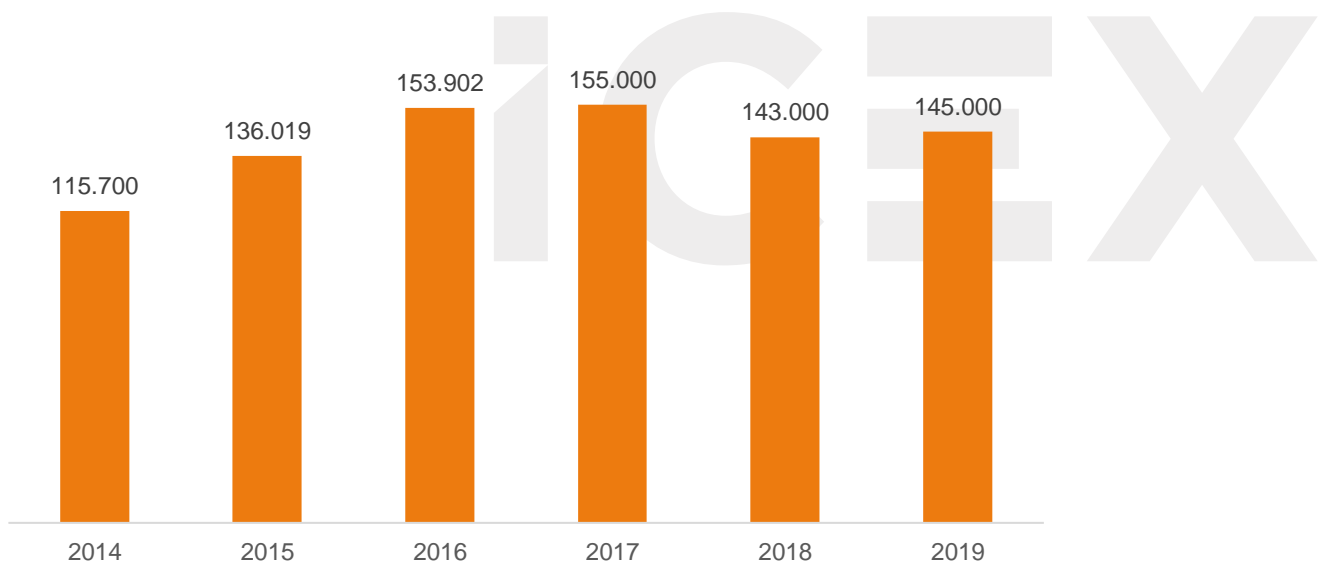


## 2.4. Visitantes

Esta edición de la feria ha atraído a un total de 145.000 visitantes procedentes de más de 133 países distintos. De los mismos, un 57,9% eran visitantes profesionales. El gran número de visitantes profesionales a la feria es un aspecto muy valorado por las empresas dado que este perfil de visitantes es quien tiene un alto poder de decisión de compra en su empresa y este carácter comercial de la feria es fundamental para el éxito del evento.

Respecto a la procedencia de los visitantes, los principales países de origen fueron los países europeos. Sin embargo, también es destacable que en esta edición aumentó el número de visitantes internacionales de la feria en 2.000 personas respecto al año anterior, y acudieron especialistas procedentes de Australia, Brasil, China, Estados Unidos, India, Kenia, Sudáfrica y Tailandia.

### EVOLUCIÓN NÚMERO DE VISITANTES



Fuente: Datos de la organización ferial 2019.



### 3. Tendencias y novedades presentadas

La feria FIBO constituye un punto de encuentro para fabricantes, importadores y especialistas del sector provenientes de todo el mundo. Principalmente sirve como una vía de presentación de productos y novedades para los productores, así como punto de encuentro donde conocer las últimas tendencias del sector.

En primer lugar, las principales tendencias presentadas en FIBO 2019 fueron las siguientes:

- **Wearables.** Rastreadores de actividad, relojes inteligentes, frecuencia cardíaca, sensores GPS y gafas de datos.
- **Entrenamientos en grupo.** Un entrenador con 5 participantes donde les muestra los ejercicios al mismo tiempo que les motiva.
- **Entrenamiento de intervalos de alta intensidad (HIIT).** Consiste en fases de ejercicios cortas, pero de entrenamiento muy intenso, el tiempo de una sesión debe ser menor de 30 minutos. Pese al alto riesgo de lesión, se ha vuelto una práctica muy popular.
- **Fitness para personas mayores.** Cada vez más personas mayores quieren mantener su forma física.
- **Entrenamiento usando el propio peso corporal.** Se ha convertido en tendencia en los últimos años, aunque podría verse como uno de los tipos de entrenamiento de fuerza más tradicionales al no requerir ningún dispositivo adicional.
- **Profesionales de fitness entrenados, acreditados y con mucha experiencia.** Cada vez hay un mayor número de expertos en el sector, lo que hace que cada vez se convierta en un sector más competitivo.
- **Yoga.** El yoga sigue siendo muy popular por lo que en esta edición de la feria también ha tenido un tratamiento especial en esta feria con un espacio dedicado a esta actividad.
- **Entrenamiento personal.** Tanto en grupos pequeños como individual, las certificaciones en esta área también están cobrando una gran importancia.
- **Fitness funcional.** Ejercicios de fortalecimiento para mejorar patrones de movimiento específicos, como por ejemplo rutinas específicas para un deporte o actividades cotidianas. Por tercer año consecutivo, se ha dispuesto de una piscina para la realización de fitness acuático, además de dos escenarios para los programas y actividades de fitness grupales.

Este año se ha organizado por segunda vez el CAMPUS FIBO, un espacio en el que participaron varias empresas y profesionales del sector donde compartieron conocimiento, a través de conferencias, clases magistrales y otras actividades.



Por último, como ocurre en cada edición, la feria organiza el concurso FIBO Innovation & Trend Award, un premio que es otorgado a las empresas del sector que presentan los productos más innovadores del año y les brinda una oportunidad única de reconocimiento en el sector al presentar este premio durante el European Health and Fitness Forum delante de más de los 400 principales representantes de la industria en Europa.

Un jurado de expertos del sector a nivel internacional ha sido el encargado de seleccionar a las empresas o productos en cada una de las siguientes categorías: Fitness Digital, Salud y Prevención, Estilo de vida y Bienestar, Rendimiento y Fitness y, por último, start-up.

ICEX



### 3.1. FIBO Innovation & Trend Award 2019

Un total de 294 empresas han competido este año por ser las candidatas al premio FIBO Innovation & Trend por tener el producto fitness más innovador del año, lo que supone que la participación casi se ha triplicado. Alemania, Bélgica y Suiza han sido los países premiados.

Las empresas que han resultado ganadoras, presentadas en el Foro Europeo de Salud y Condición Física, han sido los siguientes:

#### FITNESS DIGITAL

*Entrenador en la realidad virtual - ELIAS*



Con su entrenador digital, Elías, la empresa alemana Faceforce GmbH, ha desarrollado un entrenador en la realidad virtual. Asimismo, se puede utilizar como asistente digital para el marketing de los gimnasios.

#### SALUD Y PREVENCIÓN

*Entrenamiento de la columna vertebral*



En la categoría Salud y Prevención, el ganador fue la empresa alemana BALLANCE Concepts GmbH. La científica deportiva, Sra. Dra. Tanja Kühne, ha desarrollado un dispositivo, que consiste en dos bolas con una conexión elástica. Las bolas "BALLANCE" están específicamente adaptadas y desarrolladas a la fisiología y biomecánica de la columna vertebral.

## ESTILO DE VIDA Y BIENESTAR

*Entrenamiento de la voz y del cuerpo*



El entrenador personal Charles Simmons ha desarrollado el sistema "VOXXBODY Vocal Fitness System" con el que se puede entrenar la voz y el cuerpo. El objetivo es mejorar la resistencia vocal y física y entrenar la coordinación, la concentración y la confianza en sí mismo.

## RENDIMIENTO

*Entrenamiento de poder cognitivo*



La empresa belga, Neuron Academy International, ha desarrollado la consola Reflexion® con la que se puede entrenar el rendimiento cognitivo y mental. La consola podría complementar y ampliar la gama existente de estudios de fitness.



## START-UP

*Entrenamiento en un entorno futurista*



En la categoría start-up, la empresa elegida fue la suiza Sphery AG. Han desarrollado ExerCube, un juego con entorno futurista, que desarrolla tanto las funciones cognitivas como a las físicas. El ExerCube obliga al jugador a moverse constantemente.

ICEX





## 4. Valoración

### 4.1. Del evento en su conjunto

Dada la gran afluencia de público conseguida y el aumento del número de expositores, la organización de la feria se muestra muy optimista al haber conseguido unos resultados récord a lo largo de los cuatro días de duración de la feria y por ello confirma su posición de liderazgo en el mercado mundial.

Las empresas expositoras han expresado haber mantenido interesantes contactos. El motivo principal de asistencia a la feria es el de conocer a potenciales distribuidores o colaboradores. En general, los expositores se mostraron contentos con su presencia en esta feria con ámbito internacional.

### 4.2. De la participación española

Los expositores españoles coinciden en la importancia que alberga FIBO pues a ella acuden los principales actores de la industria del sector procedentes de todo el mundo. Por lo que pese al alto coste que supone participar en la misma, las empresas afirman que se consigue recuperar esta inversión.

La mayoría de las empresas españolas expositoras ya había acudido a la feria en más ocasiones, y consideran que la participación en ferias es muy importante para ellas, por lo que además de a FIBO muchas de ellas acuden a otras ferias relacionadas con el sector dado que les sirve como punto de encuentro con sus clientes internacionales y vía de captar a nuevos clientes.

Por otro lado, en líneas generales se repite la sensación de dificultad que contempla entrar en el mercado alemán debido a la concentración de la distribución alemana y la gran presencia de marcas alemanas que dificultan la entrada al resto de empresas extranjeras.

Sin embargo, la importancia de esta feria hace que se convierta en una sede internacional, en la que los expositores siguen viniendo no únicamente con el fin de introducirse en el mercado, sino también para afianzar relaciones comerciales con distribuidores y agentes de otros países, así como para abrirse nuevos mercados más allá del alemán, por ello resulta tan interesante la participación en esta feria.



### 4.3. Recomendaciones

Un primer paso puede ser contactar con Afydad para solicitar información sobre la participación agrupada que esta asociación organiza, dado que el espacio disponible en la feria es limitado y suele cubrirse pronto.

Por otro lado, aunque Colonia es una ciudad que alberga multitud de ferias y eventos y está bien equipada para los mismos, se recomienda la reserva de alojamiento y de vuelos con la debida antelación.

A continuación, se exponen las recomendaciones básicas para la participación en cualquier feria alemana:

#### Antes de la exposición en la feria

- Realice un mailing previo de contactos para solicitar entrevistas con motivo de la celebración de la feria, invitando a los destinatarios a visitarles en su stand (indique donde se les puede localizar). El mailing debería realizarse con dos meses de antelación, puesto que este plazo permite que las empresas extranjeras tengan tiempo de planificar la visita y estudiar su oferta. Los visitantes generalmente cuentan con poco tiempo en la feria y van con las agendas cerradas por lo que para conseguir captarles se ha de actuar con planificación. Puede solicitar un servicio de identificación de potenciales socios comerciales que se ajusten a su perfil a la Oficina Comercial, para ello describa sus productos y aporte información sobre su nivel de precios, volúmenes de fabricación y ventas, experiencia en exportación etc.
- Haga un seguimiento del mailing, contactando primero a las empresas que han mostrado interés por sus productos, y después al resto de las que han sido invitadas, si bien es cierto que el número de respuestas suele ser muy bajo. A las que hayan contestado, contáctelas con rapidez facilitando la información que soliciten.
- Solicite información sobre el sector de interés: Hágase una idea general previa del sector en el país (las cantidades del producto que importa el país, y en concreto España, el funcionamiento de la distribución, el consumo, la competencia). Esta información le ayudará a la hora de negociar condiciones con los potenciales clientes.
- Asegúrese de que su material de presentación está mínimamente adaptado para la promoción internacional: tarjetas de visita, catálogos, listado de precios como mínimo en inglés. Si es posible, también es muy recomendable tenerlo en alemán.
- Adquiera el catálogo de la feria contactando con la organización ferial correspondiente y utilícelo para seleccionar las empresas que puedan ser de su interés: empresas alemanas como potenciales clientes, empresas de otros países que sean competidores reales, empresas españolas ya en el mercado.



## Durante la feria

- Consejos generales para las entrevistas: Sea puntual, no se exceda en el tiempo, no prometa lo que no se puede cumplir, anote las condiciones que le proponen, aunque no le interesen, no olvide las preguntas que le hacen, fíjese en los datos que se insinúan sobre la competencia.
- Observación del producto y los precios de la competencia: Observe sobre todo las adaptaciones específicas al mercado, la forma de presentación, el diseño, los productos complementarios, los tamaños, los envases y el etiquetado, etc. Antes de entrar definitivamente en un mercado deben analizarse las posibilidades reales y pensar si el producto es realmente competitivo.
- Si tiene la posibilidad, al visitar los expositores españoles, intente contrastar su experiencia en el mercado y en la feria. Puesto que las costumbres comerciales de las empresas españolas serán las más parecidas a las suyas, sus comentarios pueden orientarle sobre sus posibilidades y las dificultades reales que va a encontrar en el mercado.
- Recoja información gratuita del servicio de prensa de la organización ferial. Esta información suele referirse a la coyuntura del sector en el país, a las novedades presentadas en la feria y a la participación (nacional e internacional) en la misma.
- Diríjase a los stands de las publicaciones profesionales y coja los ejemplares gratuitos: En ellos puede obtener una idea aproximada del sector en el mercado (los líderes del sector, la oferta, las formas típicas de promoción y publicidad).
- Diríjase a los stands de las asociaciones sectoriales. Éstas suelen editar también, con motivo de la feria, dossier de información sectorial de tipo coyuntural, así como de la estructura de la industria. Puede que distribuyan folletos de presentación en los que pueden ser de interés los servicios que ofrecen a sus asociados (servicio de contactos, requisitos legislativos, normativa de contratación de agentes comerciales) así como un listado actualizado de los asociados.

## Después de la feria

- Cuide los contactos que ha realizado. Envíe los datos que le han pedido en las entrevistas y aproveche para mandar información promocional sobre su empresa.
- Organice y analice la información conseguida para que pueda servir en las actuaciones siguientes. Anotaciones de las entrevistas, publicaciones sectoriales, dossier de prensa, folletos de las asociaciones, catálogos, listas de precios de la competencia.
- Desarrolle su estrategia en el mercado: Introduciendo la visita a la siguiente convocatoria, si esto se considere de interés y, pasadas algunas semanas, solicite el informe de feria. Proceda a las adaptaciones correspondientes en temas de producto y precios, y también en cuanto al material promocional.



## 5. Anexos

### Actos paralelos

Durante la feria tuvo lugar el European Health & Fitness Forum 2019. La sexta edición de este evento reunió a los mejores expertos de la industria del fitness y la salud y a más de 400 delegados de 34 países para debatir sobre el capital humano en el sector del fitness europeo. También se presentó la última edición del informe de mercado sobre el fitness y la salud en Europa.



### Enlaces de interés

Página oficial de la feria: [www.fibo.com](http://www.fibo.com)

Contacto: <https://www.fibo.com/en/FIBO/Contact/30/>

Expositores y productos presentados en 2018: <https://www.fibo.com/en/FIBO/Get-to-know-the-exhibitors/20/>

Novedades en productos 2019: <https://www.fibo.com/en/FIBO/Discover-products/248/>



# ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

900 349 000 (9 a 18 h L-V)  
informacion@icex.es

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones