



HEALTH EXPO VIENNA 2027

Sponsoring- und Beteiligungskonzept

21.-23. Oktober 2027 | Messe Wien

Drei Tage | Fachmesse, Publikumsmesse und Fachdialog

Gesundheit erleben. Prävention verstehen. Zukunft gestalten.

Eine Plattform, die Gesundheit erlebbar macht

Die Health Expo Vienna verbindet Prävention, Gesundheitskompetenz, Innovation und gesunde Lebenswelten. Besucher:innen erhalten nicht nur Informationen, sondern konkrete Impulse und verständliche nächste Schritte für ihre Gesundheit.

Unsere Zielgruppen

B2C	Gesundheitsinteressierte Erwachsene, Familien und aktive Best Ager.
B2B	HR, Corporate Health, Versicherungen, Gesundheitsberufe und Entscheider:innen.
Innovation	Medtech, Digital Health, Forschung, Start-ups und Versorgungspartner.

Das Sponsoringprinzip

Partner kaufen nicht nur Sichtbarkeit. Jedes Paket verbindet Markenpräsenz mit einer konkreten Besucheraktivierung, glaubwürdigem Inhalt und messbaren Ergebnissen. Standbau, Fremdproduktion, Technik und Paid Media werden getrennt kalkuliert.

Beteiligungspakete

Fünf klar definierte Beteiligungsstufen schaffen einen attraktiven Einstieg und begrenzen Exklusivität und Sonderleistungen.

Paket	Anzahl	Preis
Presenting	1	€45.000
Founding	max. 3	€30.000
Topic	max. 5	€18.000
Experience	max. 8	€10.000
Supporting	max. 10	€5.000

Founding Partner

€30.000 netto

Maximal drei Partner. Eine starke Themenführerschaft mit exklusiver Erlebniswelt.

- Status als Founding Partner und Logo in zweiter Hierarchiestufe.
- Exklusive Themenwelt und Aktivierungsfläche bis 30 m².
- Ein kuratierter Bühnenbeitrag sowie ein Workshop oder eine Publikumsaktivierung.
- Integration in den Health Passport.
- Fünf B2B- und 30 Besuchertickets.
- Newsletter-, Social-Media- und Content-Integration.

Presenting Partner - €45.000 netto

Exklusive Lead-Partnerschaft

Der Presenting Partner steht sichtbar an der Spitze der Partnerschaftsarchitektur und verbindet seine Marke mit dem Gesamtversprechen der Health Expo Vienna.

Enthaltene Leistungen

- Bezeichnung **Health Expo Vienna presented by [Marke]**.
- Höchste Logo- und Markenpräsenz.
- Branchenexklusivität.
- Exklusives Branding der Hauptbühne.
- Aktivierungsfläche bis 64 m².
- Eröffnungsinterview oder Begrüßung.
- Zwei kuratierte Programmpunkte.
- Integration in Health Passport oder Expo-Challenge.
- Website, Newsletter, Social Media und Presseunterlagen.
- Ein gemeinsam produziertes Interview oder Video.
- 10 B2B- und 50 Besuchertickets.

Nicht automatisch enthalten

- Standbau, zusätzliche Technik, Catering und externe Produktionskosten.
- Paid-Media-Budgets und garantierte redaktionelle Berichterstattung.
- Ungeprüfte Bühneninhalte oder uneingeschränkte Produktwerbung.

Besonders geeignet für

Versicherungen, Telekommunikation, Consumer Technology, Handel und große Gesundheitsmarken.

Aktivierungs- und Einstiegspakete

Experience Partner

€10.000 netto

Maximal acht Partner. Eine konkrete, betreute Besucherinteraktion.

- Erlebnis-, Test- oder Beratungsstation.
- Aktivierungsfläche bis 12 m².
- Produktdemonstration oder Kurzworkshop.
- Logo auf Website und Partnerwand.
- Zwei B2B- und zehn Besuchertickets.
- Integration in Besucher-Challenge oder Health Passport.

Supporting Partner

€5.000 netto

Maximal zehn Partner. Ein kosteneffizienter Einstieg für kleinere Marken und Anbieter.

- Kompakte Präsenz bis 9 m².
- Logo auf Website und Partnerwand.
- Eintrag im digitalen Partner- und Ausstellerverzeichnis.
- Ein B2B- und fünf Besuchertickets.
- Teilnahme am Partner-Networking.
- Ausgabe freigegebener Produktproben oder Informationsmaterialien.

Topic Partner - €18.000 netto

Maximal fünf Partner. Ein klar abgegrenztes Gesundheitsthema mit eigener Aktivierung.

Leistungen

- Offizieller Status als Topic Partner mit exklusiver Zuordnung zu einem Themenbereich.
- Individuell abgestimmtes Aktivierungskonzept und Fläche bis 20 m².
- Ein kuratierter Bühnenbeitrag oder ein moderiertes Expertengespräch.
- Ein zusätzlicher Workshop, Talk oder interaktives Besucherformat.
- Einbindung eigener Expert:innen nach redaktioneller Abstimmung.
- Logo auf Themenkommunikation, Lageplan, Website und Partnerdarstellung.
- Ein redaktionell geprüfter Content-Beitrag sowie Newsletter-Integration.
- Zwei Social-Media-Einbindungen im Umfeld der Veranstaltung.
- Einbindung in Health Passport oder Besucher-Challenge, sofern thematisch passend.
- Möglichkeit zur Ausgabe freigegebener Informationsmaterialien oder Produktproben.
- Zugang zu VIP Lounge, Partner-Networking und relevanten B2B-Kontakten.
- Fünf B2B- und 30 Besuchertickets sowie eine datenschutzkonforme Lead-Option.

Mögliche Themen und Bereiche

Mental Health | Prävention | Ernährung | Healthy Ageing | Digital Health | Mobilität und Rehabilitation | Fitness | Wellness und Gesundheitstourismus | Forschung und Innovation | Messebereich Lebensfreude 50+ | Career Area | Gesundheitsforum | VIP Lounge und Networking

Gemeinsam Wirkung schaffen

Die Health Expo Vienna bietet Unternehmen eine glaubwürdige Plattform, um Gesundheitskompetenz zu fördern, Innovation sichtbar zu machen und mit relevanten Zielgruppen in den Dialog zu treten.

Wertversprechen

- Glaubwürdiger Zugang zu gesundheitsinteressierten Konsument:innen und B2B-Entscheider:innen.
- Erlebbar Aktivierungen statt reiner Logoplatzierung.
- Kuratiertes Umfeld mit medizinischer und redaktioneller Qualitätssicherung.
- Messbare Kontakte, Interaktionen, Content-Reichweite und Besucherfeedback.
- Ganzjährige Verlängerung durch Inhalte vor und nach der Veranstaltung.

Institutional Knowledge Partner

Öffentliche Institutionen, Universitäten, Fachgesellschaften und Patientenorganisationen werden als Wissenspartner geführt. Ihre fachliche Rolle wird klar von kommerziellen Sponsoren getrennt.

Mögliche Beiträge: medizinischer Beirat, kuratierte Vorträge, Forschungsimpulse, Netzwerkzugang und gemeinsame Gesundheitsbildungsmaßnahmen.

Qualität und Vertrauen

- Unabhängiger medizinischer oder wissenschaftlicher Beirat.
- Klare Trennung von redaktionellem Inhalt und bezahlter Partnerschaft.
- Keine Heilversprechen und keine individuelle Diagnose auf der Expo.
- Pharma-Inhalte benötigen Medical-Legal-Freigabe und müssen Werberegeln beachten.
- Gesundheitsdaten werden nicht an Sponsoren weitergegeben.
- Lead-Erfassung erfolgt nur mit freiwilliger, separater und dokumentierter Einwilligung.
- Aktivierungen werden gemeinsam auf Marke, Zielgruppe und Themenwelt abgestimmt.

Ihre Partnerschaft

Vom exklusiven Hauptsponsoring bis zur kompakten Präsenz stehen fünf Beteiligungsstufen zur Verfügung. Gemeinsam entwickeln wir eine Aktivierung, die fachlich überzeugt, Besucher:innen einen konkreten Mehrwert bietet und Ihre Marke passend positioniert.

IHRE MARKE IM
ZENTRUM

Sichtbarkeit, Dialog und glaubwürdige
Positionierung in der
Gesundheitszukunft.

Gesundheitsforum: Drei Tage, drei Zukunftsthemen

Das begleitende Gesundheitsforum schafft fachliche Tiefe und bietet Sponsoren glaubwürdige inhaltliche Anknüpfungspunkte.

TAG 1	Prävention und Gesundheitsförderung	Gesundheitskompetenz, Vorsorge, Ernährung, Bewegung, mentale Gesundheit und Longevity.
TAG 2	Versorgung und Patient:innen im Mittelpunkt	Neue Versorgungsmodelle, Digitalisierung, Pflege, Rehabilitation und Versorgung einer älter werdenden Gesellschaft.
TAG 3	Innovation, Forschung und Gesundheitswirtschaft	KI in der Medizin, Medizintechnik, personalisierte Medizin, Start-ups, Investitionen und Gesundheitsstandort Österreich.

Begleitende Formate

Health Innovation Stage Start-up-Pitches, Produktneuheiten und Best Practices.	Public Health Area Gesundheitschecks, Präventionsprogramme und Mitmachangebote.
Business Matchmaking Gezielte Vernetzung und Karriereforum Gesundheitsberufe.	CEO & Leadership Forum Exklusives Dialog- und Hospitality-Format auf Einladung.
Round Tables Moderierter Austausch mit 10-15 ausgewählten Personen.	Career Area Arbeitgeber, Fachkräfte und Nachwuchs im Gesundheitsmarkt zusammenbringen.

Relevante Sponsorengruppen

Pharma und Biotech | Medizintechnik | Versicherungen | Banken | Telekommunikation | Mobilität | Handel | Lebensmittel und Ernährung | Fitness und Sport | Tourismus | IT und Cybersecurity | Arbeitgeber und Personalservices

Sponsoring, das erlebt wird

Aktivierungen schaffen konkrete Kontaktpunkte und werden auf Marke, Zielgruppe und Themenfeld abgestimmt.

Aktivierungsmöglichkeiten

- Health Innovation Stage: Branding, Produktlaunch, Demo oder kuratierter Innovation Talk.
- Public Health Area: Gesundheitscheck, Beratung, Challenge oder niedrigschwelliges Mitmachformat.
- Round Table: Moderierter Austausch mit 10-15 ausgewählten Stakeholdern.
- Business Matchmaking: Gezielte 1:1-Termine mit Vertriebspartnern, Kund:innen oder Institutionen.
- CEO & Leadership Forum: Exklusives Hospitality- und Dialogformat auf Einladung.
- Content Studio: Interviews, Kurzvideos, Expertenstatements und Social-Media-Content vor Ort.
- VIP Lounge und Networking: Treffpunkt für Gespräche, Meetings und Bewirtung.
- Healthy Workplace: Employer-Branding-Aktivierung rund um Prävention, Benefits und Karriere.

Was Sponsoren gewinnen

- Markensichtbarkeit vor, während und nach der Veranstaltung.
- Thought Leadership durch Bühnen-, Dialog- und Content-Formate.
- Qualifizierte Kontaktpunkte und datenschutzkonforme Lead-Optionen.
- Stakeholder-Zugang zu Medizin, Pflege, Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Verbänden.
- Employer Branding im wachsenden Gesundheitsmarkt.
- Erlebnis und Vertrauen durch konkrete Anwendungen.

Messbar von Kontakt bis Partnerschaft

Vor Projektstart werden Ziele und Kennzahlen gemeinsam festgelegt. Nach der Veranstaltung werden Ergebnisse und nächste Potenziale kompakt zusammengeführt.

Mögliche Erfolgsindikatoren

- Sichtbarkeit: Impressionen, Reichweite, Mediennennungen und Sichtkontakte.
- Engagement: Teilnahmen, Scans, Downloads, Interaktionen und Verweildauer.
- Leads: Qualifizierte Kontakte, Matchmaking-Termine und Follow-up-Opt-ins.
- Content: Views, Wiedergabedauer, Social Engagement und Content-Nutzung.
- Hospitality: VIP-Teilnahmen, Stakeholder und Gesprächsqualität.
- Wirkung: Zielerreichung, Feedback, Kooperationschancen und nächste Schritte.

Nächster Schritt

In einem 30-minütigen Gespräch definieren wir Zielsetzung, Wunschzielgruppen und passende Aktivierungen. Anschließend erhalten Sie ein individuelles Angebot mit Leistungsumfang und Zeitplan.

Dafür benötigen wir von Ihnen

- Gewünschte Positionierung und zentrale Botschaft.
- Relevante Zielgruppen und Märkte.
- Bevorzugte Themenfelder des Gesundheitsforums.
- Interesse an Bühne, Stand, Networking oder Content.
- Budgetrahmen und gewünschte Exklusivität.

GESTALTEN WIR
GESUNDHEIT GEMEINSAM.

Wir entwickeln eine
Partnerschaft, die zu Ihrer
Marke, Zielgruppe und Ihren
Zielen passt.