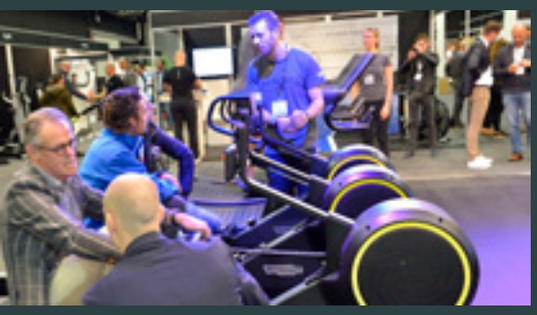
START2MOVE: PERSONAL TRAINER, WAAR LIGT JOUW PASSIE? P. 22

body•LIFE®
Europe's No.1
6 I 2018

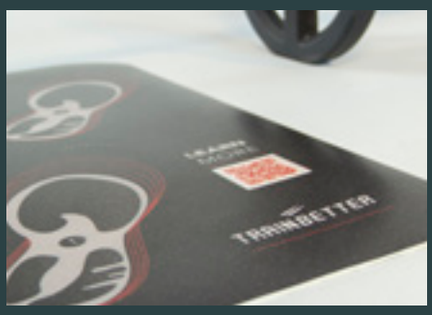
Jumping Fitness: ervaar gewichtloosheid in de sportschool

Combineer de fun van gewichtloosheid met HIIT-training P. 8



FITNESS & WELLNESS TOP

Wie ga jij ontmoeten? P. 12



BLESSUREVRIJ TRAINEN

Fit Guide! De nieuwe standaard voor het squat- en power rack P. 26

GREINWALDER

10 rendementskillers die je moet vermijden P. 40

HALO

De beste sportervaring, waar je leden ook zijn

Halo Fitness Cloud verzamelt waardevolle inzichten uit meer dan 100 apps en wearables buiten je sportschool. Zo blijf je je verbonden en betrokken met je leden, waar ze ook zijn.

BOEK JE DEMO

LIFEFITNESS.NL/HALO

LifeFitness

COLOFON

Nummer 6 - 2018

Een uitgave van:
Body & Beauty Productions BV
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24a, 6546 BE Nijmegen
t: 024 - 3 738 505, f: 024 - 3 730 933
i: www.bodylifebenelux.nl

Uitgever
Michael van Munster

Hoofdredactie
Niek Arts

van munster media groep

Redactie
Niek Arts, Aart van der Haagen

Vormgeving
Jan-Willem Bouwman

Druk
Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie
Van Munster Media B.V. Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24a, 6546 BE Nijmegen

Jordey de Joode, t: 024 373 25 85, jordey@vanmunstermedia.nl

Voor advertentietarieven neem contact op met onze media-adviseur of ga naar www.bodylifebenelux.nl

Abonnementen
Een jaarabonnement bedraagt € 45,– (excl. btw). Een jaarabonnement buiten de Benelux bedraagt € 70,– (excl. btw). Abonnementen hebben een looptijd van een jaar (tot 31 december) en worden automatisch verlengd.

Opzeggen kan schriftelijk en dient ieder jaar vóór 31 oktober te gebeuren. Adreswijzigingen en -onjuistheden kunt u schriftelijk doorgeven.

Vragen over abonnementen en bestellingen kunt u richten aan de afdeling Abonnementenbeheer. Dagelijks telefonisch bereikbaar van 09.00 uur tot 12.00 uur, T 024-3738505,
E abonnementenbeheer@vanmunstermedia.nl

Copyright
Artikelen uit deze uitgave mogen niet worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming van Body & Beauty Productions BV, behoudens de door de wet gestelde uitzonderingen. Aan de inhoud van dit blad kunnen geen rechten worden ontleend. body•LIFE is een geregistreerde handelsnaam van Health and Beauty Media Benelux B.V./ Health and Beauty Business Media GmbH

body•LIFE Benelux,
Onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt 10 keer per jaar. Uitgave 6, 2018, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:
- 10 keer per jaar het vakblad
- 2 keer per maand de digitale nieuwsbrief

Volle kracht vooruit

Zo, deze heerlijke zomer zit er nu echt bijna op. Iedereen is terug van vakantie en heeft er weer zin in om van de laatste maanden van het jaar een groot succes te maken. Want er liggen nog vier mooie ondernemersmaanden voor ons. Daarnaast is september traditioneel de maand waarin er voorzichtig naar het komende jaar wordt gekeken. Met andere woorden: er ligt een interessante en belangrijke periode in het verschiet.

Het belangrijkste agendapunt in september is natuurlijk de Fitness en Wellness Top op 20 en 21 september in Houten. En het belooft weer een mooie editie te worden. In deze BodyLIFE blikken we alvast vooruit. Want wat kunt u verwachten van de beurs en welke innovaties worden er gepresenteerd? Het wordt zeker smullen!

Verder is deze editie van BodyLIFE een mooie mix van achtergrondverhalen, inspiratie en nieuwe inzichten. Zo gaan we langs bij Jumping Fitness die met trampolinefitness écht een nieuwe groepslesvariant biedt. En wat te denken van de speciale mat van Train Better, waarmee leden squats en deathlifts nu altijd goed uitvoeren.

Ook gaan we dieper in op de leefstijlcoaching die vanaf 2019 in het basispakket komt. Want wat houdt de nieuwe wet precies in. In het verlengde hiervan ligt de mogelijkheid tot het veranderen van het gedrag van sporters. Een item waar John van Heel in zijn derde en afsluitende artikel nog één keer verder op in gaat.

Zo ziet u maar, redenen genoeg om door te bladeren en uw voordeel te doen met deze BodyLIFE nummer 6.

Sportieve groet,
Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE
06 47 61 43 54

HELISPORTS, AL MEER DAN 20 JAAR ERVARING IN VERKOOP VAN FITNESSAPPARATUUR

Fitnessruimte ingericht door **Helisports** bij **Personal Lifestyle Gym**

HELISPORTS
DE FITNESSPROFESSIONALS

Heeft u een sportschool, personal training studio, fysio praktijk of een ander fitness gerelateerd bedrijf of gaat u hiermee starten?
Zoekt u enkel fitnessapparatuur of wilt u juist een complete fitnessruimte inrichten?

Wij adviseren u graag bij het selecteren van de juiste apparatuur tot en met het indelen van de ruimte en bieden u altijd de beste prijs/kwaliteit.
Neem vrijblijvend contact met ons op voor advies of een offerte op maat.

www.helisports.nl

Marc Hogervorst

"In mijn Personal Lifestyle Gym begeleiden wij onze leden intensief naar optimale resultaten. Hierbij zijn goede materialen en trainingsapparatuur essentieel. De kwaliteit en service die Helisports ons geeft met hun producten is geweldig! De materialen zijn degelijk en geschikt om onze leden tot het uiterste te laten gaan.

Naast de geweldige kwaliteit is het persoonlijke contact en de service die wij als klant krijgen TOP! Ik raad alle personal trainers aan om één van de showrooms van Helisports te bezoeken, zodat je zelf kunt ervaren wat zij voor jou kunnen betekenen."

Online Lifestyle Plan

De Online Lifestyle Plan app van Marc Hogervorst biedt jou een op maat gemaakt plan met training, voeding en lifestyle adviezen. In de app zie je jouw trainings-voortgang en natuurlijk jouw meetbare resultaten.

Eens per periode, afhankelijk van je abonnement, heb je een video belafspraak met jouw Personal Coach, waarin de voortgang wordt besproken en waarin jij doelen stelt voor de volgende weken. Daarnaast zitten er nog veel meer extra's in om het beste uit jezelf te halen.

www.onlinelifestyleplan.nl

15% korting voor Personal Trainers

Bent u een personal trainer en op zoek naar extra klanten? Maak dan gebruik van de mogelijkheid om gratis te adverteren op PersonalTrainers.nl en profiteer als personal trainer van 15% korting op ons assortiment.

- Adverteren op PersonalTrainers.nl is gratis!
- Een grote schare potentiële klanten door heel Nederland en België.
- Kortingen op aankoop van fitnessapparatuur bij Helisports, voor u en uw klanten!

www.personaltrainers.nl

Gebruik tijdelijk kortingscode **HELI-BODY-LIFE** en profiteer als BodyLife-lezer van **15% KORTING** op ons assortiment!

4 showrooms in Nederland
Amsterdam, Druten en Etten-Leur

Meer dan 1000 producten
Ruim assortiment fitnessapparatuur

Wereldwijde levering
Mogelijk wanneer u wilt

www.helisports.nl | sales@helisports.nl | +31 20 693 99 39 | instagram.com/helisports_international

DRAXFIT

BEURS DEAL

DRAX
Designed by Science

DRAXfit Beurs DEAL

De beste "outdoor runner experience".
- 60% Goedkoper dan reguliere loopbanden.
- Geen onderhoud nodig.
- Geen stroom nodig.

BEURS DEAL
€ 2.850,-*

LEASE:
€ 57,- PER UNIT*

*Vraag naar de actie voorwaarden

Dealer: A Step Ahead Distributie Benelux

www.astepahead.nl Tel: +31 (0)172-233223 info@astepahead.nl

Inhoudsopgave

14 **Harlands Group** **neemt de administratieve** **zorgen uit handen**

22 *Personal trainer, waar ligt jouw passie?*

38 *Les Mills* *50 Years Strong*

BRANCHE ACTUEEL

8 **Jumping Fitness**
Ervaar gewichtloosheid in de sportschool

11 **Column: John van Heel**
Eindelijk: de nationale spiercampagne!

12 **Fitness & Wellness Top 2018**
Wie ga jij ontmoeten?

14 **Harlands Group**
Neemt de administratieve zorgen uit handen

16 **Gymcreators**
Supports and supplies you in creating your gym

17 **Een eigen sportschool**
Wat komt daar eigenlijk allemaal bij kijken?

19 **ICG goes Urban**
Feestje op de fiets

21 **Column hoofdredacteur**
Uitsloven met Bert

TRAINING

22 **Vernieuwd LAPT-concept**
Personal trainer, waar ligt jouw passie?

24 **AALO Caroline de la Fuente Saez**
Passie voor opleiden en sport combineren

25 **Column Marije de Vries**
Scoor met je website!

26 **Fit Guide!**
De standaard voor het squat- en power rack

30 **Fasen van gedragsverandering**
Hoe pak je dat aan in de fitness?

32 **Les Mills**
50 years strong

35 **Physical Coaching Academy**
Nieuwe NASM-specialisaties in Nederland

MANAGEMENT

36 **Tiny (45) gaat naar de fitness**
Maar komt ze terug?

38 **Werken aan je onderneming**
heb jij jouw vakantie ook goed benut?

40 **10 rendementskillers**
Die je als fitnessondernemer moet vermijden

42 **Het Internet of Things**
De toekomst van fitness?

44 **Opleidingen & Trainingen**

48 **Bedrijvengids**

JUMPING FITNESS: ERVAAR GEWICHTLOOSHEID IN DE SPORTSCHOOL

Zo blij als een kind de sportschool verlaten! Dat effect heeft Jumping Fitness vaak op leden die voor het eerst meedoen met een groepsles. Met Jumping Fitness combineer je de fun van gewichtloosheid met een unieke HIIT-training. Een echte win-winsituatie dus. Want wie vond trampolinespringen als kind al niet leuk?

Door Niek Arts

Jumping Fitness is ontstaan in Brazilië, maar werd pas in Europa bekend toen het concept in Duitsland aan sloeg. Ongeveer vijf jaar geleden hebben Barry en Karem Verkade het concept naar Nederland en België gehaald. Zij zijn nu de exclusieve leveranciers van de hoogwaardige trampolines en dé aanbieders van het opleidingsprogramma en het faciliteren van speciale Jumping Fitnessevents.

Totaalconcept

Jumping Fitness is véél meer dan 'wat springen op een trampoline'. Het is een totaalconcept dat intervaltraining met spiertraining combineert. Mastertrainer Karem: "Het is een toegankelijke manier van sporten waarbij je zelf de intensiteit van de training bepaalt. Want hoe harder je afzet, hoe zwaarder het wordt. Zo is een groepsles voor ieder niveau te volgen, van beginner tot gevorderde. Iedereen kan spelen met de zwaartekracht. Ter verdieping bieden we sinds kort een speciale groepslesopzet aan, nog meer gericht op interval en high intensity."

De moves en stappen die je bij Jumping Fitness doet, zijn makkelijk aan te leren. Omdat

je op een trampoline springt, is de belasting voor de gewrichten een stuk lager. Karem: "Zo ben ik zelf ook met de sport in aanraking gekomen. Ik heb al langer knieproblemen en kon veel sporten niet meer pijnvrij uitvoeren, tot ik met Jumping Fitness in aanraking kwam. In een training van een uur verbrand je zo'n 1000 kcal en werk je aan een sterk en strak lichaam. Het is voor iedereen toegankelijk, van groot tot klein en van jong tot oud. Er is zelfs een speciale lesopzet voor kinderen vanaf acht jaar oud."

Opleidingen

De trainer heeft bij Jumping Fitness de mogelijkheid om zelf zijn training samen te stellen, het is echt freestyle. Barry: "Om de trainingen goed en veilig uit te voeren is een speciale opleiding nodig. In onze tweedaagse training leer je alle ins en outs van het juist bewegen op de trampoline. Zodat je een goede training neer kunt zetten waarbij je kracht en cardio optimaal combineert. Wij bieden geen totale groepslessen aan, maar geven de trainer juist de tools om zelf de les samen te kunnen stellen. Met de muziek die hij prettig vindt. We geven de trainingen op verschillende locaties in het land, zodat we altijd wel in de buurt zijn. Veel trainers die onze opleiding volgen zijn ook actief als spinning- of zumba-instructeur."

Jumping Fitness bij Indoor Action Arnhem

Clubmanager Michel de Boer: "De combinatie van FIT en FUN is belangrijk voor het succes van de Jumping Fitnesslessen bij Indoor Action. Want trampolinespringen dat vindt toch iedereen leuk? Daarom bieden wij als dé groepslesspecialist uit de omgeving Arnhem deze unieke groepslessen graag aan. Doorslaggevend voor ons om voor Jumping Fitness te kiezen is dat het een total body workout op lekker opzwepende muziek is wat je relatief makkelijk onder de knie krijgt."

"Het is hiermee een mooie uitbereiding op ons grote aanbod aan lessen. We proberen zo veel mogelijk mensen mee te laten doen met onze groepsactiviteiten omdat samen sporten naar onze mening een erg belangrijk onderdeel is om je doelstelling te behalen. De combinatie van FIT en FUN is hierbij erg belangrijk. Uiteraard is het ook een antwoord op de vraag naar meer en nieuwe groepsactiviteiten. Het is weer iets nieuws en unieks!"

"En dat waarderen de leden ook, zij vinden het geweldig. Mensen zijn enthousiast en voelen het in hun lichaam, en dat willen we hebben. Dat is ook precies wat onze instructeurs zo leuk vinden aan Jumping Fitness. Ze kunnen de les echt eigen maken en afstemmen op de groep. Ze bedenken hun eigen les. Ze zoeken zelf de muziek erbij en kunnen hierbij dus eindeloos variëren."

Jumping events

Zien springen doet springen: onder dat motto geven Karem en haar team regelmatig demonstraties en workshops op evenementen. "Als mensen Jumping Fitness zien en daarna zelf ervaren, zijn ze direct verkocht. Daarom is het zo leuk om naar events te gaan. Daar komen nieuwe sporters in contact met Jumping Fitness. Zo stonden we bijvoorbeeld op Fit For Summer, Healthy Fest en bij de Marikenloop. Verder verzorgen we regelmatig workshops Jumping Fitness op scholen, bij sportverenigingen en voor bedrijfsuitjes."

Barry: "Een ander leuk evenement waar we laatst aanwezig waren, was ArenA MoveS bij de Johan Cruijff ArenA. Deelnemers renden daar de trappen van het stadion op, om geld op te halen voor MS-onderzoek. Ze konden daar kennismaken met Jumping Fitness. Karem en haar team hebben verschillende demonstraties gegeven, en veel mensen hebben het zelf ervaren. En de reacties waren enthousiast. In totaal is er méér dan 600.000 euro voor MS-onderzoek opgehaald."

Klantervaring

Jumping Fitness is bezig aan een mooie opmars in Nederland en België. Het concept wordt nu al bij méér dan zestig sportscholen en dansstudio's gebruikt. Karem: "We krijgen veel goede reacties, zowel van sporters als van fitnessondernemers. Een van de leukste was van een vrouw die 's avonds na de les van alle energie en opwinding een geweldig voldaan gevoel had! Daar doe je het toch voor."

Barry: "En dat krijgen de fitnessondernemers natuurlijk ook terug van hun klanten. Voor ons een logische conclusie want Jumping Fitness maakt je gelukkig. Tijdens de workout komen endorfines vrij. Waarom dat zo is? Omdat Jumping Fitness een intensieve training op energieke muziek biedt en zo een geweldige teamgeest creëert."

Zelf ervaren?

Nieuwsgierig geworden naar de mogelijkheden van Jumping Fitness? Neem dan gerust contact met Barry op. Hij vertelt graag over de hoogwaardige trampolines, de opleidingen en events die ze faciliteren. Hij is bereikbaar via jumping.fitness@ziggo.nl of 06 41 70 53 51.

www.jumping.fitness/nl/

BODY BIKE SMART+®

YOUR **BIKE** YOUR **RIDE**

SMART CHARGE
Laad je telefoon op door te fietsen.

SMART CONNECTIVITY
ANT+ en Bluetooth: verbind met apps en training systemen.

ACCURATE WATT MEASUREMENT
Directe krachtmeting. Geen schattingen.

SMART BUILD
Vakmanschap van de eerste tekening tot het eindproduct.

BODY BIKE INDOOR CYCLING APP
Gebruik je telefoon om je trainingsresultaten weer te geven.

SMART ADJUSTMENTS
Gemakkelijk in te stellen voor jouw perfecte rit.

SMART POWER POSITION
Geoptimaliseerd voor maximale power output.

Studion +31 (0)416 67 51 01 | info@studion.nl | studionfitness.com

STUDION IS PART OF HDD GROUP

COLUMN

EINDELIJK: DE NATIONALE **SPIERCAMPAGNE!**

We verliezen tussen ons dertigste en tachtigste levensjaar vijftig procent van onze spiermassa, met veel gevolgen. Sneller blessures, hoger risico op diabetes, overgewicht, obesitas, harten vaatziekten en ga zo maar verder... Onderhouden we onze spieren niet, dan lopen we het risico om 10 tot 15 jaar eerder achter de rollator te lopen, veel meer medicijnen te moeten slikken en veel afhankelijker te zijn dan mensen die hun spieren wel onderhouden. 'Use it or lose it' zo luidt het spreekwoord en dat is nergens zo toepasselijk als bij spieren. Inactiviteit leidt tot verlies, leed en verzwakking.

De vraag is natuurlijk, wat valt er preventief aan te doen, of is spierverval niet te remmen of voorkomen? Wij weten wel beter, voor ons is al lang bekend dat spierverval te verminderen is, sterker nog, het is omkeerbaar. We kunnen wat dat betreft zelfs onze biologische leeftijd verminderen door spieren te ontwikkelen. Wat dus een verlaging van alle negatieve risico's van spierverval betekent.

Voor ons al jaren een feit, voor de WHO ook, in 2009 kwam er al een nieuwe internationale beweegrichtlijn uit en nu is deze richtlijn eindelijk ook, vanuit de Gezondheidsraad, gepresenteerd. De Gezondheidsraad deed meta-onderzoek naar de beweegvormen die nodig zijn om spierverval tegen te gaan en het risico op chronische aandoeningen significant te verlagen. We hadden natuurlijk al de dertig minuten bewegen per dag norm en de combinorm (twee keer per week het recreatief bewegen vervangen door sporten).

Nu is er, in de nieuwe Beweegrichtlijn, een element toegevoegd; tenminste twee keer per week, maar bij voorkeur drie keer per week spier- en botversterkende activiteiten doen. De preventieve effecten hiervan zijn dermate significant, dat dit nu iedere Nederlander geadviseerd wordt, acht á tien oefeningen van grote sportgroepen. Dat kan met gymnastiek, callisthenics, Body Pump, Power Yoga, maar natuurlijk ideaal ook met fitness. Tijd om hier vanuit ons als fitnessprofessionals volop aandacht aan te geven.

De Nationale Spiercampagne 2018 wordt door Matrix Fitness geïntroduceerd en ondersteund door o.a. EFAA/ Nieuwe Gezondheid, NL Actief en Kenniscentrum Sport. Doelstelling is leden en niet leden bewuster te maken van de voordelen van spiertraining. Hiervoor biedt Matrix een zes weken programma aan dat de nadruk legt op spiertraining.

Deelnemende clubs ontvangen vanuit Matrix een digitaal marketingcommunicatiepakket, bestaande uit onder andere posters, banners, factsheet en diverse social mediamaterialen. Daarmee wordt het promoten van de Nationale Spiercampagne richting leden en potentiële leden een fluitje van een cent.

„DE NATIONALE SPIERCAMPAGNE IS EEN IDEAAL MIDDEL OM ONZE PRIMAIRE ACTIVITEIT, SPIERTRAINING, NU GOED EN DUIDELIJK ONDER DE AANDACHT TE BRENGEN."

De Nationale Spiercampagne is een ideaal middel om onze primaire activiteit, spiertraining, nu goed en duidelijk onder de aandacht te brengen. Bedoeld om bestaande leden te motiveren voldoende spiertraining te doen en nieuwe leden over te halen te starten met spiertraining. De campagneperiode is 15 oktober t/m 25 november 2018. Inschrijven als club kan op www.matrixmembers.nl

John van Heel
EFAA - j.vanheel@efaa.nl

Fitness & Wellness Top 2018

WIE GA JIJ **ONTMOETEN?**

De Expo in Houten is ook dit jaar weer dé plaats waar de Nederlandse fitness- en wellnesssector elkaar ontmoet. Tijdens deze editie staan kennisdelen en elkaar inspireren centraal. In een nog grotere exporuimte dan vorig jaar zijn hiervoor speciaal drie podia ingericht waar nationale en internationale sprekers hun specifieke kennis over de sector delen.

Door Niek Arts

Verder is 'de beurs' natuurlijk dé plek waar de sector elkaar ontmoet en van elkaar leert. Traditiegetrouw worden er door de leveranciers de nodige nieuwe producten gelanceerd, ontdek je de nieuwe trends en ontmoet je nieuwe en bekende fitnessondernemers. Als extraatje dit jaar is er een speciaal PT-congres, dat helemaal inzoomt op de speciale kennisbehoefte van de personal trainer en PT-studio's, een beroepsgroep die snel aan terrein wint in onze sector.

Breedste zin van het woord

De Fitness & Wellness Top is er niet alleen voor de sportschooleigenaren, ook fysiotherapeuten, personal trainers en revalidatie- en wellnesscentra zijn ruim vertegenwoordigd. Dit zie je ook terug in het aanbod van producten en diensten waarmee je kan kennismaken. Dit is niet meer alleen maar fitnessapparatuur, maar van alles wat er bij de sector komt kijken, zoals: toegangscontrole, horeca-uitrusting, training accessoires, en (online) marketing- en consultancybedrijven. Kortom: het sprekende voorbeeld van hoe de sector verder in ontwikkeling is en zich verbreedt. Zo is er ook volop aandacht voor

PT-congres

Personal Trainers zijn in opkomst en zodoende een mooie verrijking voor onze sector. Om ze de aandacht te geven die ze verdienen is er dit jaar een speciaal PT-congres vol met interessante lezingen, helemaal gericht op de ondernemerswereld van de personal trainer. De beurs is ook voor hen een netwerkdag in een gemoedelijke omgeving. Daarom staan er dit jaar foodcourts op de beurs. Bij deze gezellige tentjes kunnen bezoekers en exposanten laagdrempelig bijkletsen met collega's en bezoekers op de beurs. Dat zijn ook de kenmerken van de beurs: laagdrempelig, sfeervol, leerzaam en gemoedelijk. Bezoekers gaan vol nieuwe inzichten terug naar huis.

de steeds meer nadrukkelijke stap richting health, leefstijl en vitaliteit. Toch ligt de belangrijkste focus tijdens de beurs nog steeds op het presenteren en laten ervaren van nieuwe producten en diensten.

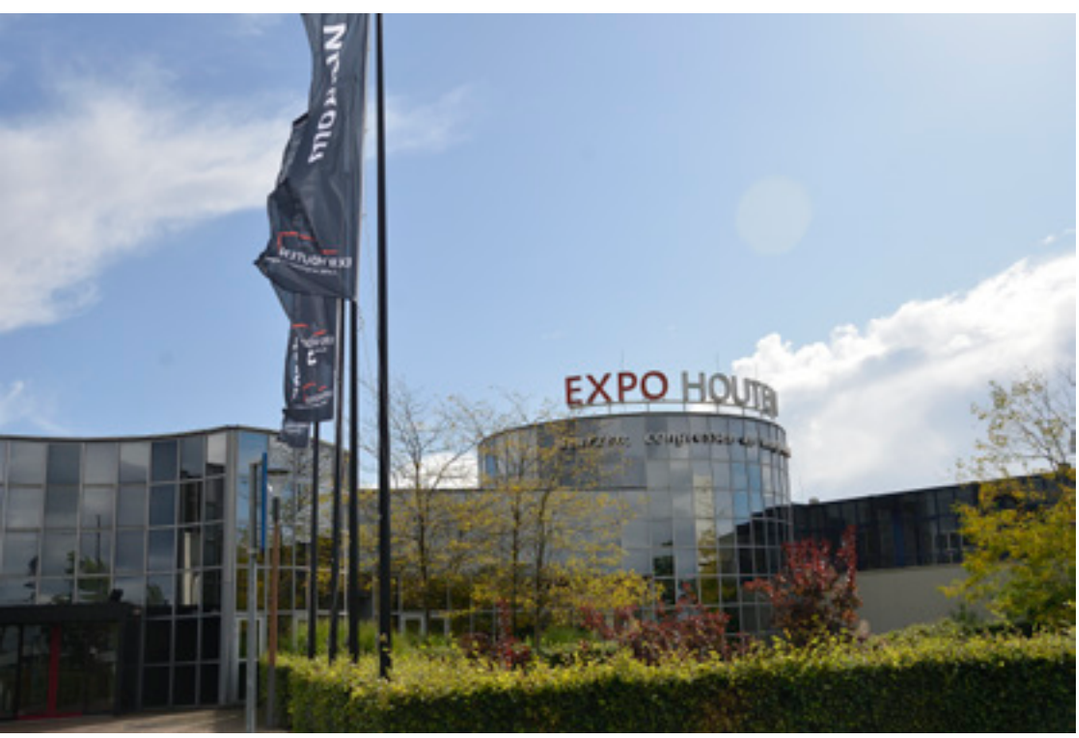
Kennisdeling en netwerken

Tijdens de beurs wordt er dit jaar extra ingezet op het delen van kennis met elkaar. Want wie kan delen kan uiteindelijk ook vermenigvuldigen, toch? Naast de meer vertrouwde sprekers van de bekende leveranciers, zijn er dit jaar ook een aantal erkende onafhankelijke nationale en internationale sprekers uitgenodigd. Voor de beursbezoekers zijn de verschillend lezingen op drie verschillende locaties op de beursvloer goed te volgen. In de lezingen gaan ze in op de trends en ontwikkelingen in onze sector.

Voor de bezoekers die de beurs niet kunnen bezoeken, of die maar kort aanwezig zijn, is er een speciaal YouTube-kanaal. Via dit kanaal zendt de organisatie de meest interessante lezingen uit en worden de mooiste en beste interviews gedeeld. Voor de bezoekers die er wel zijn is er extra ruimte ingeruimd om te netwerken en van elkaar te leren. Onder meer rondom de extra foodcourts is er ruimte genoeg om collega-ondernemers extra goed te leren kennen.

Gratis entree

De beurs opent de deuren op donderdag 20 en vrijdag 21 september van 10:00 tot 17:00 uur. De entree is gratis en bij de Expo Houten kunnen bezoekers gratis parkeren. Het is daarnaast ideaal dat de Expo centraal in het land ligt. Meer informatie vind je op www.fwtop.nl.



Fitnessondernemers: haal je het maximale resultaat uit je ledenadministratie?

HARLANDS GROUP NEEMT DE ADMINISTRATIEVE ZORGEN UIT HANDEN

Een goede fitnessonderneming kan niet zonder een goed functionerende ledenadministratie en backoffice. Een bedrijfsonderdeel waar voor veel ondernemers nog eenvoudig winst is te behalen. Maar voor deze maximalisatie is wel deskundigheid en specifieke software verreist. Dé partner hiervoor is het Engelse Harlands Group.

Door Niek Arts

Met hun specialistische kennis en in eigen huis ontwikkelde software, maken ze het verschil op de Nederlandse en Belgische markt. Zo plukken Anytime Fitness en haar klanten al de vruchten van de software. Ze zijn al bij méér dan 2200 fitnessbedrijven in Groot-Brittannië en een aantal andere Europese landen actief. De volgende stap: de Benelux laten kennismaken met hun service. Sales Director Robin Karn verwacht er veel van.

Administratie in goede handen

Robin: "Wij nemen fitnessondernemers de administratieve zorgen uit handen en zorgen er zo voor dat ze winstgevender worden. Met onze eigen software verzorgen wij de ledenadministratie, automatische incasso en kredietcontrole. We voeren jaarlijks meer dan twee miljoen succesvolle incasso's uit. Iets wat een fitnessondernemer zelf eigenlijk niet lukt. Bij hen gaat er vaak onnodig veel verloren omdat de administratie niet op orde is of omdat rekeningen niet betaald worden. Deze uitdagingen gaat u samen met de Harlands Group aan. We hebben een inzamelingenpercentage van 97 procent op contracten en we hebben veel succes bij het innen bij wanbetalers."

Totaal ontzorgen

Deze successen halen ze omdat de Harlands Group is ingericht en geoptimaliseerd op de administratieservices die ze bieden. "Ons doel is ontzorgen en daarmee extra waarde bieden, zodat de fitnessondernemer zich volledig kan richten op zijn bedrijf. Wij verzorgen onder meer:

- Automatische incasso's aanmelden met SNAP
- Betalingen innen en beheren via automatische incasso's
- Kredietcontrole

- Software-integratie
- Verkoopgenerator
- Meerwaarde bieden aan de klanten via PayFlex

"Als een ondernemer met ons gaat werken, maken we een plan op maat. We kijken hoe onze software-oplossingen het beste aansluiten bij de administratieve uitdagingen. Via ons eigen portal SNAP heb je eenvoudig toegang tot al onze diensten. Natuurlijk zorgen we ervoor dat de huidige IT-systemen naadloos aansluiten op ons portal. En als je toch vastloopt, staat onze Nederlandse klantenservice voor je klaar."

SNAP en PayfLex maken het verschil

Robin: "SNAP kan in de eigen huisstijl van de club of gym worden samengesteld voor een herkenbare look en feel. Verder kun je ook je eigen online inschrijvingspagina koppelen aan SNAP. Naast het innen en het beheren van de automatische incasso's, kun je ook eenvoudig promotiecodes, optionele betalingen en de onmiddellijke betaling van dagpassen toevoegen aan het systeem. Zo koppel je eenvoudig nieuwe marketingacties aan het systeem. SNAP is natuurlijk volkomen veilig en wordt geleverd met de hoogste beveiligingsniveaus die beschikbaar zijn. Het voldoet onder meer aan de AVG en de PCI."

Leden kunnen hun betalingen beheren met Payflex, de online zelfbedieningsportal van Harlands. Meer gemak voor de klant betekent dat er meer betalingen worden verzameld. Via een gepersonaliseerde link hebben de leden met één klik op de smartphone toegang tot Payflex. Zonder dat ze daarvoor veel persoonlijke informatie hoeven in te vullen. Het gemak dient de mens. Payflex is ook ontworpen met het oog op veiligheid. De persoonlijke bankgegevens van de leden worden verwerkt via onze beveiligde servers, volgens strikte normen voor de betalingssector. Ook vanaf je smartphone werk je dus super veilig."

Kansen Benelux

De Harlands Group maakt nu echt de stap naar de Benelux. Ze zien hier, aan de andere kant van de Noordzee, volop kansen voor fitnessondernemers. Robin: "Als je snel rekent, zie je dat een gemiddelde sportschool in Nederland duizenden euro's per jaar 'weggooit'. Met onze service, software, en de nieuwe businesskansen die het biedt, haal je dit er zo uit. Dit hebben we al in onder meer Engeland, Spanje, Italië en Zweden bewezen. Hieraan werken we dagelijks met meer dan 180 mensen op ons hoofdkantoor in Engeland. Maar hoe zit het dan met de snel naderende Brexit? Hier hebben onze klanten geen last van. Vanuit ons kantoor in Ierland blijven we dezelfde service bieden aan onze klanten in andere EU-landen."

Voorbeeldcase Anytime Fitness

In Nederland is de Harlands Group succesvol bij Anytime Fitness. Hun snelle groei en ontwikkeling komt mede door de samenwerking met de Harlands Group. Robin: "Wij zorgen ervoor dat zij kunnen doen waar ze goed in zijn. Snel goede sportscholen openen die passen binnen hun concept. Voor hun ledenadministratie vertrouwen ze volledig op onze professionaliteit en service. Hierdoor besparen ze geld, krijgen ze actuele gepersonaliseerde data en neemt het uiteindelijk te innen bedrag toe. Maar het belangrijkste: ze hebben minder zorgen!"

Fitness & Wellness Top

Benieuwd wat de Harlands Group voor jouw onderneming te bieden heeft? Kom dan naar de Fitness & Wellness Top. Robin Karn is daar ook aanwezig en maakt graag tijd voor je vrij om samen de mogelijkheden te bekijken.

Maak nu alvast een afspraak met hem via robin.karn@harlandsgroup.co.uk. Meer informatie vind je ook op harlandsgroup.eu/nl.

GYMCREATORS SUPPORTS AND SUPPLIES YOU IN **CREATING YOUR GYM**

GymCreators presenteert zich op de Fitness & Wellness Top in Houten aan de Nederlandse fitnesssector. Met GymCreators hebben oprichters Sraar van Rens en Michelle Mussche een team met extreem gemotiveerde mensen uit de fitness-, crossfit- en personal trainingsector om zich heen verzameld.

Door Niek Arts

"Wij geloven in onze kwaliteit en werken met de beste mensen en materialen voor onze fitness- en functional training-producten. We stoppen niet na het adviseren en leveren, we coachen je ook graag in marketing en sales". Van advies tot tekentafel, van inrichting tot marketing, de kracht van GymCreators is het ondersteunen van de fitnessondernemer van A tot Z. De manier waarop GymCreators dit realiseert is de combinatie van een vakkundig team en top kwaliteit materialen."

Waar staat GymCreators voor?

Bij GymCreators komt alles samen waar Sraar en Michelle in de fitnessbranche voor staan. De gemene deler hierbij is kwaliteit. Michelle: "Ik ben zelf in de branche begonnen als groepslesinstructeur, daarna doorgegroeid naar personal trainer en heb uiteindelijk mijn eigen sportscholen geopend. Vandaag de dag houd ik me voor deze sportscholen nog bezig met het coachen van mijn team op training-technisch- en sales technischgebied."

Door Michelles eigen pionierservaring en marketing studie, in combinatie met Sraar's technische achtergrond en passie voor fitness, zijn ze bij GymCreators in staat het complete plaatje te begrijpen, overzien en te ondersteunen in jouw plan.

Onze merken

GymCreators levert producten van onder andere XEBEX en RXDGear. XEBEX is een wereldspeler op het gebied van Air Rowers, Air Bikes, Ski Trainers en Curved Treadmills. Alle producten worden in de VS ontworpen terwijl de productie al dertig jaar in Taiwan plaatsvindt. RXDGear is een merk met producten voor personal training, crossfit, bootcamp en functional fitness waarbij diverse materialen door GymCreators ontwikkeld zijn. Door de hoge verwachtingen en eisen van gymeigenaren en atleten maakt RXDGear gebruik van hoogwaardige materialen om een duurzaam product te garanderen.

Uit de praktijk

Michelle: "De eerste stap is helder krijgen wat onze potentiële klant precies wil en wenst. Hierna bekijken we de locatie en maken wij een voorstel zoals besproken, indien gewenst met een 3D-tekening. Als de deal rond is, heeft GymCreators de professionals in huis om de klus ook te klaren. Naast het leveren van alle equipent is dit bijvoorbeeld ook een meubelmaker, ondersteuning bij de vergunningaanvraag en marketingondersteuning."

Zo begeleidt GymCreators op dit moment een personal trainer die een eigen gym gaat openen. "Hij geeft in een bestaande sportschool al personal training, maar wil dit nu in zijn eigen gym gaan doen. Als uitgangspunt wil hij hetzelfde concept bieden als waar hij nu PT geeft, echter dan op 200m2 minder. Een leuke uitdaging waarmee we samen aan de slag zijn gegaan en waarvoor nu een mooi plan ligt. De gym gaat begin volgend jaar open."

Tot op de beurs

Wil je kennismaken en onze producten testen? Bezoek dan onze stand 755 en 760 op de Fitness & Wellness Top. Nu al nieuwsgiering en kun je niet meer wachten? Kijk dan op www.gymcreators.com of neem direct contact via info@gymcreators.com.

EEN EIGEN SPORTSCHOOL, WAT KOMT DAAR EIGENLIJK **ALLEMAAL BIJ KIJKEN?**

We gaan iets nieuws doen bij BodyLIFE. Samen met Formupgrade van Thomas Verheij gaan we in beeld brengen wat er allemaal komt kijken bij het beginnen en succesvol lanceren van een nieuwe sportschool. Wat zijn potentiële valkuilen, learnings en hoe denken experts uit de markt daarover?

Door Niek Arts

Het doel van deze serie verhalen is om de lezers van BodyLIFE te laten zien en ervaren wat er zo allemaal komt kijken bij het opstarten van een nieuwe sportschool. Denk bijvoorbeeld aan de bouwvergunningen, financiering, accountantscontrole, marketing, positionering, inrichting en het succesvol openen van de deuren! Hiervoor volgen we de nieuwbouw van Formupgrade in Arnhem. De eerste paal gaat op 1 oktober de grond in en als alles goed gaat, gaan de deuren begin mei 2019 open.

Waarom Formupgrade?

Thomas Verheij is als ondernemer pur sang bezig met een interessant nieuwbouwproject. Een project waarbij hij en de betrokken partijen voor de nodige uitdagingen hebben gestaan en nog komen te staan. Interessant om te volgen, zeker ook omdat Thomas en andere betrokken partijen hebben aangegeven graag hun kennis en bevindingen te willen delen. En dat met doel om andere fitnessondernemers te inspireren en verder te helpen.

Daarnaast is het concept dat Formupgrade nu realiseert echt van deze tijd. Ze bieden er naast groepslessen en vrije fitness ook consuls voor fysiotherapie, leefstijlcoaching en voeding aan. Dit vraagt om meer ruimte en behandelkamers. Verder is de wijk waar Formupgrade start interessant. De Arnhemse wijk Malburgen is een Vogelaarwijk met een lage sportparticipatie en verschillende maatschappelijke uitdagingen.

Even een paar cijfers: in de nieuwbouw is plek voor acht behandelkamers (fysiotherapie), zijn ruime kleedkamers, drie groepszalen voor groepslessen, een extra groepszaal voor vrouwenfitness en er komt een fitnessruimte van 600 vierkante meter . De totale oppervlakte van de nieuwbouw bedraagt 2.000 vierkante meter.

Specialisten lichten toe

Vanuit de case van Formupgrade benaderen we steeds nieuwe uitdagingen waar fitnessondernemers bij het starten van een nieuwe sportschool, locatie of product tegenaan lopen. Om hier wat extra achtergrondinformatie bij te geven combineren we de case van Formupgrade met de kennis van een betrokken specialist over deze specifieke uitdaging. Een voorbeeld: gaat het over het aanvragen van vergunningen. Dan behandelen we hoe ze dit bij Formupgrade hebben aangepakt. Verder laten we een specialist van de vergunningenafdeling van de gemeente Arnhem vertellen hoe je een vergunningentraject het beste kan aanvliegen en wat goede tips daarbij zijn.

Een ander voorbeeld: voor de financiering is er voor deze nieuwbouw gebruikgemaakt van een zogenoemde gestapelde financiering. Er zijn meerdere partijen die een gedeelte van de bouw financieren. Vragen als: hoe pak je dit aan, waarop moet je letten en welke ‘creatieve’ mogelijkheden zijn er? Laten we de revue passeren. Ter verdieping laten we dan de accountant van Formupgrade hierop een toelichting geven.

Wat heb ik er als ondernemer aan?

Naast dat het inspirerend is om te lezen hoe een collega-ondernemer zijn droom verwezenlijkt, is het artikel vooral ter informatie en inspiratie bedoelt. Veel vraagstukken en uitdagingen die voorbij komen, spelen ook bij andere ondernemers, of ten minste een gedeelte ervan. Met deze serie verhalen gaan we ondernemers informeren en laten zien wat er allemaal mogelijk is!

Tot de volgende BodyLIFE.

harlands group | a TSG company

Dé Lidmaatschap Management Experts

Haal het maximale uit uw bedrijf door middel van ons flexibele aanbod van lidmaatschapsdiensten voor de vrijetijdsindustrie, inclusief volledige automatische incasso, schuldinning, kredietcontrole, online lid worden en klantenservice.

Wij bieden klanten een zeer modern online registratieproces aan en we zorgen ervoor dat onze klanten de leden lidmaken op een veilige wijze in de wetenschap dat het maximaal mogelijke bedrag aan inkomsten zal worden verzameld op basis van de lidmaatschapsvoorwaarden. Ons klantenservicecentrum behandelt alles met betrekking tot lidmaatschapsbetalingen, waardoor de ondernemers zich kunnen concentreren op het ontwikkelen van werkzaamheden op de club.

Waarom mensen voor ons kiezen

Industrie experts

Harlands Group werkt samen met meer dan 1.800 vrijetijdsbedrijven in het Verenigd Koninkrijk door incassodiensten en kredietcontrole te leveren en het grootste aantal incasso's in de vrijetijdsindustrie met een aanzienlijke marge te verwerken - nu meer dan 1,9 miljoen per maand.

Groot klantenserviceteam

Ons toegewijd klantenservicecentrum houdt zich bezig met alle administratie met betrekking tot de betalingen. Dit zorgt ervoor dat uw personeel meer tijd heeft voor uw leden, terwijl het u een duidelijke en consistente aanpak zal brengen ten opzichte van aanvragen.

Winstgevend

We beschikken over efficiënte systemen die zijn ontwikkeld door onze jarenlange ervaring met miljoenen klanten. Dit betekent dat we in staat zijn om wanbetalers te verminderen en om meer van uw geld elke maand te verzamelen.

Verhoogde omzet

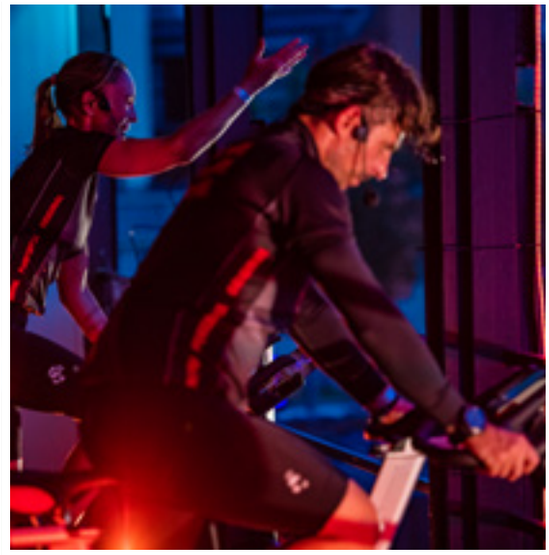
Door middel van onze SNAP online inschrijving- en verkoop generator producten, kunt u de ontwikkelingen volgen van uw leden en hun vooruitgang. Met de relevante herinneringen op de juiste plek en het genereren van leden tot het afsluiten van lidmaatschappen.

Markten

Harlands Group is expert op het gebied van lidmaatschapsbeheer dat gespecialiseerd is in de volgende markten:

- Budget Gyms
- Bioscopen
- Universitaire sportscholen
- Openbare sector vrijetijdscentra
- Hotel Leisure Clubs
- Franchisenemers
- Onafhankelijke Health & Fitness Clubs
- Nationale gezondheids- en fitnessketens
- Zwemlessen en jeugdlidmaatschappen

t. 0044 1444 449 157 e. sales@harlandsgroup.co.uk www.harlandsgroup.eu/nl



TEAM ICG GOES URBAN: **FEESTJE OP DE FIETS**

Hoe leer je een vernieuwend totaal concept beter kennen dan door het zelf te ervaren? Daarom sprongen bijna veertig fitnessondernemers en instructeurs op zaterdag 25 augustus zelf op de bikes van de Indoor Cycling Group. Onder de inspirerende leiding van onder meer master trainer Frank 'beat' Schildmann en Bernardine Rauwerda reden ze drie gave rides. En dat op een toplocatie: outdoor gym Point Break in de Antwerpse haven.

Bij de ICG ClubRides draait alles om het beleven van het totaalconcept dat LifeFitness met de Indoor Cycling Group voor ogen heeft. Voor deze speciale editie zijn ze Urban gegaan. Op een inspirerende buitenlocatie werd een imposante show weggegeven. Een show die smaakt naar meer. Zo vindt ook Business Development Manager Fenne van den Hoeven.

Beleving

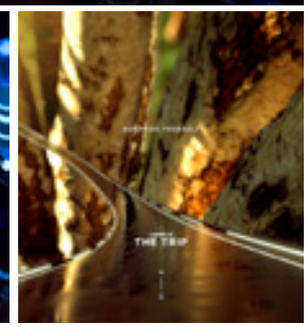
ICG maakt nu ruim anderhalf jaar onderdeel uit van LifeFitness. Een periode die tot veel nieuwe ontwikkelingen heeft geleid. Fenne: "ICG is onder meer met het Coach By Color principe, fietsen op wattage, en de nieuwe bikes nog meer een totaalconcept geworden. Een concept waarbij beleving de boventoon voert. En dat hebben we bij de Urban ClubRide in Antwerpen optimaal laten ervaren. Het was echt een feestje op de fiets!"

"Onder leiding van opzwepende muziek, inspirerende lichteffecten en de master trainers ontstond er een indrukwekkende vibe. In de openlucht sporten geeft altijd een extra dimensie, zeker als het tijdens de avond steeds donkerder wordt. We begonnen met een mooi avondzonnetje en eindigden tegen 12 uur 's avonds. De live dj zorgde voor een gave show waarin licht en geluid ultiem tot hun recht kwamen. De deelnemers werkten zich in het zweet en lieten zich volop meevoeren door de mastertrainers."

Zelf ervaren!

"De Urban ClubRide gaf een mooie boost, en liet zien welke vibe en sfeer je met ons concept in de club creëert. En dat hebben de deelnemers ook ervaren. Naast het zelf fietsen, hebben ze uitgebreid uitleg gekregen over 'Coach By Color' en onze bikes. Er was een fitnessondernemer die speciaal met zijn instructeur was gekomen. Zelf was hij al enthousiast, maar hij vond het van doorslaggevend belang dat zijn vaste instructeur dat ook vindt. Hij is toch de persoon die er volop mee gaat werken!"

De Urban ClubRide gemist? En toch benieuwd naar de mogelijkheden van ICG voor je club of gym? Kijk dan op https://lifefitness.nl of bezoek één van de ClubRides.



Primeur in Nederland

LES MILLS EN HDD GROUP FELICITEREN SPORTCENTRUM URSUS MET **THE TRIP!**

Sportcentrum URSUS uit Leeuwarden heeft een regelrechte primeur. Dit sportcentrum gaat als eerste club in Nederland Les Mills THE TRIP lanceren!

THE TRIP is een compleet nieuwe indoor cycling experience waarbij gave, bewegende beelden van bioscoopkwaliteit op een groot beeldscherm worden geprojecteerd. Deelnemers fietsen een andere dimensie in. Je beklimt de flank van een super steile gletsjer. Je fietst door een futuristische stad. Je sprint over een digitale wielerbaan en rijdt vervolgens lekker rustig verder terwijl de zon over het water om je heen ondergaat.

We spraken met Erwin Boonstra, die samen met zijn vader Feiko het sportcentrum runt.
Erwin: "Het allerleukste aan THE TRIP is dat het een visueel aspect toevoegt aan de workout. Door er helemaal in op te gaan, vergeet je dat je aan het trainen bent en push je jezelf tot het maximale. Het grote voordeel van immersive training is dat je kunt genieten van een experience die al je zintuigen prikkelt en waarbij entertainment en training gecombineerd worden."
Erwin: "Er zijn een paar jaar voorbereiding aan vooraf gegaan, maar nu is het toch echt een feit. Les Mills THE TRIP wordt 31 augustus in ons sportcentrum gelanceerd."

Waarom hebben jullie voor THE TRIP gekozen?
Erwin: "We merkten dat de animo voor de fietslessen terugliep. Er kwamen meer clubs in de omgeving die ook fietslessen aanboden, dus we waren niet meer uniek. Leden waren fietsmoe geworden. We moesten met iets nieuws komen om mensen weer warm te krijgen voor indoor cycling. Met Les Mills THE TRIP gaat dat zeker lukken!"

Was het belangrijk om de eerste club in Nederland te zijn met THE TRIP?
Erwin: "Jawel, dat heeft ook zeker meegespeeld. Leeuwarden is in 2018 de culturele hoofdstad van Europa. Daarom worden er honderden evenementen dit jaar in Leeuwarden georganiseerd. We vonden dat de lancering van THE TRIP hier ook perfect bij zou passen. We dachten 'als we het doen, moeten we het nu doen'."

De promotie van THE TRIP binnen en buiten de club kenmerkte zich door 'geheimzinnigheid'.
Erwin: "We hebben de fietsen uit de zaal gehaald en de zaal dichtgeplakt. Op de buitenkant van de zaal hebben we een grote tekst met 'coming soon' geplakt. Daarna gaven we steeds meer hints om de nieuwsgierigheid op te wekken. Op vrijdag 31 augustus vindt de première plaats voor genodigden. We hopen dat veel prominente Leeuwardenaars en journalisten op de uitnodiging af komen. Het weekend van 1 en 2 september is de opening voor leden."

Wat verwacht je van THE TRIP?
Erwin: "Ik hoop dat veel mensen in en rond Leeuwarden van de experience zullen genieten en zullen zien dat Sportcentrum URSUS altijd in ontwikkeling is. Dat we nooit stilstaan en altijd op zoek zijn naar de beste beleving voor onze leden."

Hoe is de samenwerking geweest om THE TRIP te realiseren?
Erwin: "Bij de implementatie van THE TRIP waren drie partijen betrokken. Les Mills was verantwoordelijk voor het product en de aankleding van de zaal, First Impression voor de installatie en URSUS voor de promotie. We zijn heel trots op het eindresultaat!"

Wil je meer informatie over Les Mills THE TRIP?
Neem dan contact op met Les Mills via telefoonnummer +31 (0)416 34 97 25 of stuur een e-mail aan info@lesmills.nl.

COLUMN

UITSLOVEN **MET BERT**

Sporten is: werken aan je gezondheid, je grenzen verleggen, je lichaam beter leren kennen en goede competitie opzoeken. Ten minste, dat heb ik me altijd zelf voorgehouden. Daarom ben ik van kleins af aan fan van sport en sport ik ook zelf graag. En een beetje daarin uitgedaagd worden is dan toch prima?

Nu heb ik van nature een behoorlijk grote mond, tegen Jan en alleman. Niet dat dat erg is, maar dan kun je af en toe de deksel op de neus krijgen. Bij ons op de sportschool kan ik het goed vinden met Bert, een vrolijke en goede instructeur waar ik regelmatig een praatje mee maak en mijn persoonlijke trainingsplan mee doorneem. En ook tegen hem kon ik mijn grote mond niet helemaal houden. Nou, dat heb ik geweten!

Training

Hij daagde me uit om op maandagavond mee te doen met Crosscamp, een unieke combinatie van crossfit, bootcamp en bokszaktraining. Natuurlijk zei ik volmondig ja, al weet ik dat trainen met mijn eigen lichaamsgewicht en technische oefeningen uitvoeren niet mijn beste kwaliteiten zijn. Maar het was zeker leuk: ik heb veel nieuwe dingen geleerd waarbij ik nu ook echt begrijp wat er bedoeld wordt met 'fitness as an experience'. In een oude industrieel ingerichte kelder hebben we ons flink uitgesloofd met halters, gewichten en de kettlebell. Het heeft me gegrepen. Ik weet zeker ik wil nu meer.

Afzien

En meer is ook wel nodig, want ik heb behoorlijk afgezien. Bij het schrijven van deze column de volgende ochtend heb ik spierpijn in spieren die ik nog niet kende. Bert heeft mij, en ik hoop ook de rest van de groep, behoorlijk laten afzien. Zonder dat het over het randje gaat. Want wat voor mij het unieke aan deze manier van fitnessen is, is dat je het op je eigen niveau doet. Dus ja: ik keek tegen behoorlijk wat spierbundels aan, maar kon toch lekker mijn eigen ding doen.

Nog veel te leren

Ja ik weet nu ook dat ik nog veel te leren heb. Ik denk dat als Crosscamp een jurysport zou zijn, ik zou eindigen met een paar keiharde nullen van de jury! Alle begin is immers moeilijk… Ik wil Bert graag bedanken voor dit 'lesje in nederigheid'. Ik heb een leuke maar vermoeiende avond gehad, waarbij ik een nieuw fitnessonderdeel heb mogen ervaren. Ik was echt goed kapot, maar ik heb alles gegeven en ging met een voldaan gevoel weer naar huis. En die grote mond… die zal voorlopig wel even wat vaker gesloten zijn.

„IK WAS ECHT GOED KAPOT, MAAR IK HEB ALLES GEGEVEN EN GING MET EEN VOLDAAN GEVOEL WEER NAAR HUIS.“

Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE
06-47 614 354

Vernieuwd LAPT-concept ontzorgt PT'ers en PT-studio's op zakelijk vlak

PERSONAL TRAINER, WAAR LIGT **JOUW PASSIE?**

Dat health, voeding en leefstijl steeds belangrijkere triggers worden in de fitnessbranche is geen nieuwe informatie. Wat wel nieuw is, is dat deze ontwikkeling mooie kansen biedt voor personal trainers en PT-studio's'. Deze schieten dan ook als paddenstoelen uit de grond. Om deze nieuwe groep fitnessondernemers optimaal in hun kracht te zetten, biedt LAPT (Los Angeles Personal Training) een unieke manier van langdurige ondersteuning op het gebied van marketing, business en jezelf blijven ontwikkelen.

Door Niek Arts

LAPT werkt in het nieuwe aanbod intensief samen met opleider Start2Move. Een logisch uitvloeisel van de recente overname van Start2Move van LAPT. Eigenaar Jelmer Siemons ziet veel mooie kruisbestuivingen tussen beide brands. "Het is onze missie om de fitnessondernemers die zich aan ons verbinden hun hele carrière en ondernemersleven bij te staan. Alles voor een leven lang leren en groeien als ondernemer en persoon."

LAPT 2.0 van start

In 2009 is LAPT opgericht door de HDD Group en uitgegroeid tot een gewaardeerde aanbieder van personal training-concepten. LAPT heeft al honderden fitnessondernemers in Nederland, België, Duitsland en zelfs Dubai begeleid bij het opzetten en verder uitbouwen van hun business. Nu LAPT is overgenomen door Start2Move wordt aan de ondersteuning en begeleiding van PT'ers en PT-studio's een nieuwe dimensie toegevoegd. De officieuze start van LAPT 2.0 was op 1 september tijdens de Personal Trainer Day van Start2Move.

Coaching on the job

Van personal trainers en PT-studio's wordt steeds meer ondernemerschap verwacht. Dit vraagt vaak om andere ondernemerskwaliteiten dan de personal trainer nu al bezit, zoals bedrijfsvoering, marketing en businessont-

Personal Trainer PRO hoog gewaardeerd in de branche

Het pakket Personal Trainer PRO is het meest gekozen en de meest uitgebreide opleiding van Start2Move. Er is vanuit de markt veel vraag naar cursisten die het volledige traject hebben afgerond, vanwege de uitgebreide opgedane theoretische kennis, maar zeker ook door de enorme praktijkervaring die je opdoet. Er wordt o.a. veel aandacht besteed aan coaching op het mentale en fysieke vlak.

Je start met de basisopleiding Fitnesstrainer A, vervolgens ga je verder met de module sport & voeding. De opleiding Fitnesstrainer B sluit je af met een businessmodule, waarna je jouw eigen business kunt starten. Naast twee (inter) nationaal erkende beroepsdiploma's (EREPS en NLActief) onderscheidt Start2Move zich door uitbreiding met aanvullend onderwijs, o.a. op het gebied van slaap en stress, optimale krachtprogrammering, gedragsver-andering en periodisering. Dit wordt klassikaal, via webinars en e-learning aangeboden.

De opleidingen worden, bijvoorbeeld tijdens de anatomielessen, ondersteund door 3D-animatie en er wordt gebruik gemaakt van de nieuwste applicaties (apps) zoals Virtuagym. Dit alles is vanuit je online leeromgeving te bereiken, overal en wanneer je maar wilt. Het meest unieke is dat iedere cursist een persoonlijke (carrière)coach ter beschikking krijgt. Naast dat het Pakket Personal Trainer PRO zeer waardevol is, is het door de unieke beleving ook nog eens oprecht leuk om te volgen.

wikkeling. Jelmer: "Het vak van personal trainer verschuift steeds meer van alleen trainingen verzorgen naar écht gedegen leefstijladvies. Daar horen ook punten bij als voedingsadvies, motivatie en de focus op leefstijl- en gedragsverandering."

"Bij de personal trainers en PT-studio's die wij vanuit Start2Move al begeleiden zien we een toenemende vraag naar gerichte ondersteuning. Voor de bedrijfsvoering en marketing kunnen ze vaak een goed extra zetje in de rug gebruiken. Zodat ze zich volledig kunnen richten op hun corebusiness: het begeleiden en ondersteunen van hun klanten. Speciaal hiervoor zijn er de LAPT-business en -marketing coaches. Als een PT'er met LAPT gaat werken zit de coach daar standaard bij. Het is een actieve vorm van 'coaching on the job'. Waarbij onze coach de PT'er bijstaat bij het optimaliseren van zijn bedrijfsprocessen en het succesvol uitvoeren van de marketing."

Marketingcoaching

Jelmer: "Als fitnessondernemer ga je een doorlopende verbintenis met LAPT aan, waarbij wij je een stuk ontzorgen en begeleiden. Zo helpt de marketingcoach je bij het zelf opzetten en bijhouden van bijvoorbeeld je website, sociale media, seo en sea (Google adverteren) en bij andere marketinguitingen. Verder kun je hele marketingcampagnes afnemen inclusief video's, fotomateriaal en verdere begeleiding. Logischerwijs krijg je dan een bepaalde exclusiviteit op een geografisch gebied. Zodat je 'geen last hebt' van andere personal trainers of studio's in jouw regio die met dezelfde LAPT-campagne werken."

Nieuwe klanten vragen vaak wat de meerwaarde is van Start2Move en LAPT. "Het antwoord hierop is simpel: expertise en passie. Doordat wij veel fitnessondernemers begeleiden en een groot netwerk hebben, bieden we de juiste ondersteuning en kennis die iedere individuele ondernemer nodig heeft. Zo haal je kennis en kunde binnen die voor jou als kleine ondernemer vaak niet binnen handbereik zijn. Daarnaast bouwen we aan een community van trainers die elkaar -waar nodig- kunnen helpen"

Leven lang leren

Het nieuwe aanbod op maat aan ondersteuning van LAPT sluit naadloos aan bij de bekende manier van werken van Start2Move: een leven lang leren. Jelmer: "Opleidingen zijn de basis voor succes, maar daarna begint het pas. Als succesvolle ondernemer blijf je je hele leven innoveren en aan je carrière werken. Dit geldt zowel voor de starter als voor de fitnessondernemer die al een tijdje onderweg is. Bij Start2Move en LAPT kun je voor je hele carrière terecht."

Voor meer informatie ga je naar www.start2move.nl en www.lapt.nl. Kijk voor de actuele opleidingsagenda achter in deze BodyLIFE.

Vacaturebank

Een nieuwe ontwikkeling bij Start2Move is de vacaturebank. Eigenaar Jelmer Siemons: "Wij hebben als missie om onze cursisten te helpen met het opbouwen van een succesvolle carrière in de sport-,fitness- en healthsector. Wij hebben enkele duizenden cursisten die jaarlijks met een diploma het werkveld ingaan. Verder hebben wij een groot aantal partners en stagebedrijven die op zoek zijn naar erkende, gemotiveerde trainers."

"Met het uitrollen van de vacaturebank kunnen we onze (oud) cursisten exclusief toegang bieden tot een groot aantal aantrekkelijke vacatures en nog beter helpen om aan de slag te gaan in het werkveld. We spelen met onze opleidingen continu in op de veranderende behoefte van de markt, waardoor er veel vraagt blijft naar Start2Move opgeleide cursisten. Wij bieden nu de mogelijkheid om jouw vacature helemaal gratis onder de aandacht te brengen bij onze (oud)cursisten en op onze website. Stuur een mail naar info@start2move.nl voor meer informatie."

Caroline de la Fuente Saez

PASSIE VOOR OPLEIDEN EN SPORT **COMBINEREN**

De AALO is als opleider al jaren bekend in de fitnesswereld. Sinds een half jaar staat de organisatie onder leiding van manager Caroline de la Fuente Saez. In haar nieuwe functie combineert ze haar bevlogenheid voor zelf sporten met haar aanstekelijke passie voor het opleiden en verder begeleiden van mensen.

Door: Niek Arts

Opleiden is een hot item in de fitnessssector. De sector verbreedt en specialiseert zich, waardoor de vraag naar vakinhoudelijke en gespecialiseerde opleidingen groeit. Dit merkt Caroline bij de AALO ook. Ze is dan ook trots op het diverse trainingsaanbod van hoog niveau dat de AALO biedt. En dat op een manier die de werknemer in de sector aanspreekt: een goede mix van klassikale les en online studeren.

Even voorstellen

Caroline is al ruim elf jaar actief in de opleidingswereld, eerst als senior studieadviseur en docente Spaans en Engels en later ook als mede-oprichter van de Schrijversacademie. Caroline: "Het mooiste aan opleiden is dat je mensen verder helpt in hun persoonlijke ontwikkeling. Dat ze binnen hun eigen passie verder komen en daarin nieuwe stappen zetten. Daarvoor is het belangrijk dat de opleiding blijft aansluiten bij de eisen en verwachtingen van de studenten en de markt. Kwaliteit wordt daarom steeds belangrijker. Ik zie dat studenten en alumni daar goed op letten. Dit geldt ook voor reguliere opleiders als het CIOS en ROC's waarvan een aantal werken met onze opleidersprogramma's, waarna wij de examens afnemen."

Gezond trainingsaanbod

De fitnesssector groeit en wordt diverser, waardoor er steeds meer verschillende soorten opleidingen op de markt komen. "Dit vind ik een leuke en gezonde trend. We zien dit nu bijvoorbeeld volop gebeuren bij de Yoga Academie en de Pilates Academie. De vraag en het aanbod groeien sterk. Het is goed om je trainingsaanbod te verbreden, om zo onze studenten precies de opleidingen te bieden die ze zoeken. Zo hebben we een mooie samenwerking met de Boocamp Club, waarmee we een unieke vierdaagse opleiding tot bootcampinstructeur geven. Onze sector leeft en is letterlijk en figuurlijk in beweging."

"Ik vind dat wij als AALO nog meer moeten investeren in de band met onze alumni. Studenten nemen steeds vaker verschillende opleidingen af, om zo beter in te spelen op de behoeften van de klant. Tegenwoordig is het 'een leven lang leren'. En wat is er dan fijner om dat bij de opleider te doen die je al kent? We bieden onze alumni daarom graag iets extra's. Zodat ze als eerste op de hoogte zijn van de nieuwste opleidingstrends en ontwikkelingen in de sector. Bijvoorbeeld door interessante blogs van onze masterdocenten."

Een mooi jaar

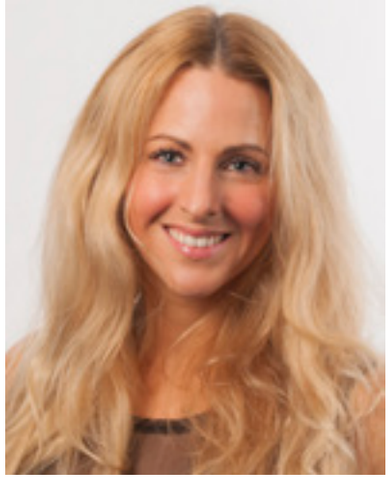
In september begint traditioneel weer het opleidingsjaar. Een jaar waar Caroline veel van verwacht. "Ik zie dat studenten echt voor kwaliteit en aandacht kiezen. Een mooi voorbeeld hiervan is onze opleiding tot personal trainer, deze is sinds kort EREPS-gecertifieerd en het diploma is nu in heel Europa geldig. Zo blijven we investeren in het verder uitbreiden van onze kwaliteit en het trainingsaanbod. Hierbij is voor mij persoonlijk het belangrijkste: blijf bij je eigen kwaliteiten en zet de wensen van de student centraal!"

Benieuwd naar het opleidingsaanbod van de AALO. Kijk dan op www.aalo.nl en natuurlijk achter in deze BodyLIFE in de opleidingsgids.

COLUMN

Scoor met je website!

TIPS VOOR DE ZZP-ER **EN MKB-ER**



Ga naar Google en toets de url van jouw website eens in. Waar sta je dan op de pagina en wat zie je? In de ideale situatie natuurlijk bovenaan, zonder dat je ervoor betaald hebt. Bij voorkeur in de top drie. Kijk ook even naar je gegevens: adres, openingstijden, foto's, referenties. Is alles ingevuld?

Het zou helemaal mooi zijn als je ook nog goed gevonden wordt op populaire termen zoals Bodypump Arnhem, Afvallen Arnhem, Personal Training Arnhem. De training en de plaats even als voorbeeld genomen. Ahfijn, je snapt mijn intentie van deze column. Laten we even stilstaan bij online marketing en het effect van een goed functionerende website. Iets waar je in drukke tijden niet altijd tijd en zin voor maakt.

Minimale investering
Wist je dat je met minimale middelen je vindbaarheid op Google enorm kunt vergroten? Het is wel raadzaam om een deskundige in de hand te nemen. 'Aanklooien' kost niet alleen tijd, maar het levert zelden het gewenste effect. Weet ook dat je zelf ontzettend veel kan doen! En dat wil ik je adviseren, want tijd investeren in het optimaliseren van je website voedt de ondernemersgeest. Hoe zit dat?

Website als ondernemersplan
Vergelijk het maken van een website met het (her)schrijven van een ondernemersplan. Je wordt 'gedwongen' na te denken over hoe jij jouw bedrijf wil positioneren in de mark: wie wil je aanspreken en waar sta je voor? Welke activiteiten wil je (met name) onder de aandacht brengen? Welke foto's en kleuren gebruik je om een emotie op te wekken en enthousiasme te creëren? Een website die aanspreekt: professioneel en functioneel is verkoopt, dat is een feit! Loop je vast? Draai je momenteel niet de gewenste omzet? Wil je meer? Start bij je website!

Word een tekstschrijver
Ook al weet je niks van menustructuren en vind je het schrijven van teksten lastig, investeer toch tijd om het te begrijpen. Krijg tips van een 'google-expert' hoe je de teksten het beste kunt indelen en welke woorden zinvol zijn. Ik hoor je zuchten, wat een werk, maar weet ook, het is ontzettend inspirerend voor de ondernemersgeest om zelf woorden op papier te zetten! Frustrerend? Zeker! Want bij schrijven komen er een hoop emoties los. Nadenken over wat je wil verkopen: duidelijk, sterk en overtuigend kost tijd en energie.

Ik ben ervan overtuigd dat als je dit als ondernemer of (club)manager zelf voor elkaar krijgt, je veel gerichter strategie kunt bepalen, en mensen kan aansturen.

SEO
Met andere woorden: zoekmachine optimalisatie. De combinatie van een aantal zaken zorgt ervoor dat jouw website hoger 'scoort' in Google: Tekst: woordkeuzes en koppen, maar ook de hoeveelheid tekst op een pagina. (300 tot 400 woorden.) Content (veel). Dus bloggen en vloggen is een goed idee! Het liefst elke week.

> **„VERGELIJK HET MAKEN VAN EEN WEBSITE MET HET (HER)SCHRIJVEN VAN EEN ONDERNEMERSPLAN."**

Advies
Neem vandaag nog een google-expert in de hand. Instrueer je collega's om te vloggen en te bloggen op het werk als onderdeel van hun dagtaak. Optimaliseer elk jaar de website en dus je ondernemersplan. Ik hoop met deze column je bewustwording en je motivatie te hebben gevoed en dat je zin krijgt of gaat maken om aan de slag te gaan.

Besteed het dus niet volledig uit, maar leer het 'kunstje' ik beloof je gegarandeerd succes op meerdere fronten.

Heb je vragen over dit onderwerp?
Stuur een email naar
marije@fitternederland.nl

Fit Guide! De nieuwe standaard voor het squat- en power rack

LAAT UW LEDEN **BLESSUREVRIJ TRAINEN**

Technisch een goede squat of deadlift uitvoeren? Je ziet het regelmatig niet goed gaan als je bij het squat rack staat te kijken. Dit zag fitnessondernemer en personal trainer Tim Barneveld ook vaak genoeg gebeuren. Daarnaast merkte hij dat het aantal blessures door een verkeerde houding en techniek explosief steeg. Dit kon beter dacht hij!

Door: Niek Arts

Tim komt uit een ondernemende familie en rolde tijdens zijn CIOS-opleiding het fitnessvak in. Vanuit zijn ondernemende aard was een eigen PT-studio opzetten een logische eerste ondernemersstap. Zijn doel: klanten veilig en blessurevrij laten sporten door goede technieken aan te leren. Hij zag een gat in de markt rondom de blessurepreventie bij het uitvoeren van de oefeningen aan het squat rack. Zijn oplossing: de Fit Guide.

De Fit Guide

Het principe van de Fit Guide is simpel en daardoor zo doeltreffend: een hoogwaardige en duurzame mat die je eenvoudig onder het squat rack plaatst. Je kunt het zo in iedere PT-studio, sportschool of zelfs gezondheidscentrum plaatsen. Tim: "Op de Fit Guide staan dé juiste voetposities afgebeeld, waarbij je uit drie verschillende posities kiest. Per oefening is aangegeven welke voetpositie je moet kiezen voor een optimale technische uitvoering."

"Naast het aannemen van de juiste voetpositie, is ook de richting van je knieën belangrijk. De juiste knierichting wordt aangegeven met een visuele stippellijn. Je tenen en knieën moeten dan wijzen in de richting van het stippellijntje. Als laatste aanvulling staan de juiste trainingshoudingen als illustratie afgebeeld. En met de QR-code op de mat ga je direct naar een webpagina vol met trainings- en voorbeeldfilmpjes voor verdere uitleg. In totaal voert de sporter met de Fit Guide in combinatie met de website

méér dan twintig oefeningen aan het squat rack technisch goed en veilig uit.

Een doordachte mat
De aanleiding voor het ontwikkelen van de Fit Guide was dat Tim sporters de oefeningen vaak fout zag uitvoeren. Daarom is hij met een bevriende grafisch vormgever om de tafel gaan zitten voor een proefontwerp. Tim: "Ik vind kwaliteit erg belangrijk en heb daarom eerst goed uitgezocht wat de optimale trainingshouding is. Naast mijn eigen kennis als personal trainer heb ik mijn licht opgestoken in de fysiotherapie."

"Met een antropometrisch onderzoek (toegepaste antropologie) en een intensieve testperiode met mijn personal trainingsklanten ben ik tot de perfecte voetpositie gekomen. Allerlei soorten mensen, van groot tot klein, hebben de Fit Guide uitgeprobeerd. Voor iedereen voelde het als een prettige en natuurlijke houding. Vandaar dat er ook maar één voetpositie op de Fit Guide staat."

De tekentafel
Toen de posities en het grafische ontwerp stonden, was het zaak om goed over de functionaliteit van de Fit Guide na te denken. "Eerst dacht ik aan vloerstickers, maar die hechten niet goed aan rubberen vloeren (die je vaak ziet in sportscholen) en zijn niet te verplaatsen. Zo kwam ik al snel uit op het idee van een mat, die je onder het rack schuift. Na een jaar lang proefdraaien vond ik de ideale materialensamenstelling. De mat is duurzaam, gemaakt van gerecycled materiaal, slijtvast en eenvoudig met een doekje schoon te maken. Daarom bieden we standaard twaalf maanden garantie op het product."

Voor de fitnessondernemer en sport
Er werken al verschillende sportscholen en personal trainers met de Fit Guide. Zij ervaren direct de meerwaarde op de vloer. Tim: "Gebruikers vertellen mij dat ze met een kleine investering het uitvoeren van de oefening voor hun leden verbeteren en leuker maken. En die feedback krijgen zij weer van de leden terug. De Fit Guide biedt begeleiding zonder dat daar (extra) personeel bij nodig is. En als kers op de taart is de Fit Guide uit te voeren in de huisstijl van de club."

De Fit Guide is écht een investering in blessurepreventie en klanttevredenheid. Want bijna de helft van de blessures in de fitness wordt opgelopen door overbelasting en het consequent verkeert uitvoeren van een oefening. Tim: "Dat risico neemt met de Fit Guide sterk af. En om de sporter verder te begeleiden staat onze website vol met extra trainingsinformatie. Met korte duidelijke filmpjes worden de oefeningen stap voor stap uitgelegd. Hier zijn ook trainingsschema's passend bij de oefeningen te vinden. Een squat of deadlift verkeerd uitvoeren is dan bijna niet meer mogelijk."

Zelf ervaren
De Fit Guide heeft zichzelf het afgelopen jaar bewezen en is klaar om de rest van Nederland te veroveren. Dus bent u benieuwd naar het gebruiksgemak en de meerwaarde van de Fit Guide, neem dan gerust contact op met Tim. Hij laat je graag zelf zijn innovatie ervaren. Voor meer informatie kun je mailen naar info@trainbetter.nl. De Fit Guide kost 249 euro exclusief btw, maar voor BodyLIFE lezers is er met de code bodylife15, 15 procent korting en gratis verzending.

www.trainbetter.nl

Body Business Coaching
De praktijkervaring voor de ontwikkeling van de Fit Guide, heeft Tim onder meer gehaald uit zijn werk als personal trainer. Want naast het innoveren van de fitnesswereld heeft hij samen met twee collega-ondernemers een PT-studie. Ze zijn onder de naam Body Business Coaching actief in Apeldoorn en omgeving. Met een unieke persoonlijke benadering begeleiden ze hun klanten naar een gelukkiger, gezonder en beter leven. En hun aanpak wordt gewaardeerd: in 2018 hebben ze de Dutch Fitness Award voor beste personal trainer van Nederland gewonnen.

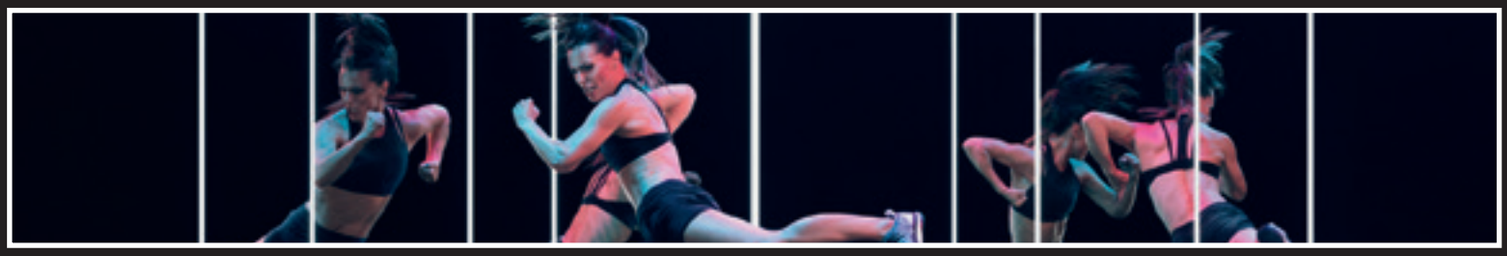
www.bodybusinesscoaching.nl

VIRTUAL

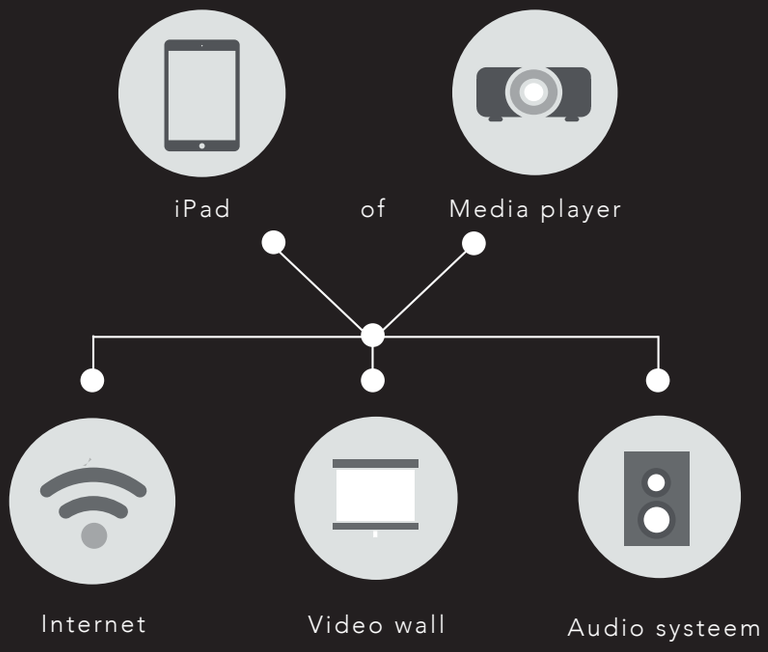
Waarom Les Mills Virtual?

- Content van de hoogste kwaliteit
- Betaalbare aanvulling op club aanbod
- Maximaal gebruik van de studio
- Aantrekken van nieuwe doelgroepen
- Meest uitgebreide les aanbod
- Wetenschappelijk onderbouwde lessen
- iPad app: eenvoudige oplossing voor de player

LesMills



Benodigdheden



Download eenvoudig en kosteloos de Les Mills Virtual app

Aanvullende service

- Begeleiding bij aankoop van audio-visuele middelen
- Ondersteuning in studio design
- Implementatie ondersteuning
- Marketingmaterialen van wereldklasse
- Tussentijdse analyse

lesmills.com/nl/virtual | info@lesmills.nl | +31(0)416 34 97 25

Fasen van gedragsverandering – Deel 3

HOE PAK JE DAT AAN **IN DE FITNESS?**

In deze BodyLIFE alweer het laatste deel: de volhouden fase, een fase van conditioneren. We hebben eerder de eerste drie fasen van gedragsverandering van het transtheoretisch model (TTM) van Prochaska & Di Clemente, (1977). In het tweede artikel hebben we ingezoomd op fase vier: de actiefase.

Nu dus de laatste fase: mensen laten volhouden. Maar eerst weer even terugpakken, het TTM beschrijft de fasen die ook onze leden doorlopen om het nieuws sportgedrag eigen te maken. In het Engels heet het dan ook Stages of change (fasen van verandering).

Geconditioneerde wezens

Wij mensen zijn geconditioneerde wezens, ons verleden speelt ook in ons huidige gedrag een belangrijke rol, helaas vaak belemmerend. Gewoontegedrag zet zich niet alleen vast in onze hersenen (neuronetwerken), maar ook in ons emotionele lijf. Vaak dermate dat het onbewust gedrag wordt en we als de hondjes van Pavlov reageren op wat er in onze omgeving wordt aangeboden. Ons bewuster worden van wat we willen bereiken of veranderen en welke argumenten we gebruiken om die verandering niet door te zetten is vaak een eerste stap naar duurzame verandering van het geconditioneerde onderbewuste. Een interessant thema om als trainer achtzaam op te zijn en waar mogelijk te bespreken met deelnemers.

Dromer, realist of criticus

We willen wel vaak dingen veranderen en bereiken, maar onze criticus (die bekende 'ja maar') hakt er ook meteen in en beperkt onze wil. Die criticus heeft natuurlijk wel een functie, of ooit gehad, daarom is het altijd goed om ook onze dromer en later de realist in ons te raadplegen. Mensen die in de criticusmodus blijven hangen, haken altijd het eerst af. Om ons gedrag duurzaam te veranderen is het cruciaal om onze dromer ruimte te geven en onze criticus even ten ruste te leggen. De dromer aanspreken maakt de creatieve geest in ons vrij, in de plaats van de onderbewuste automatisch piloot. Neem de theorie van dromer, realist en criticus gerust mee in de intake, bij het stellen van de doelen.

Zaadje ontkiemen

Een duidelijk doel bepalen en helder voor ogen hebben is een belangrijke stap naar verandering, maar slechts een kleine eerste stap. Zonder voeding gaat er niks gebeuren, dan blijft het een niet ontkiemt zaadje en verandert er niks aan onze

geprogrammeerde neuronetwerken in ons brein. Onze reptielen- en zoogdieren breinen zorgen er ook samen met ons 'oude' onderbewuste voor, dat we snel weer op onze automatisch piloot over gaan. De omgeving blijft daarbij triggeren naar oud gedrag (cognitieve gedragstherapie model). Het is nu dus zaak om dat zaadje tot ontkiemen te ontwikkelen en onze doelstelling tot leven te brengen, daar begint het conditioneringsproces. Weet dus na het stellen van de doelstelling, dat er een plan moet komen voor dit proces, om succes meer te waarborgen.

Waarom doen ze dat nou niet?
Wij, fanatieke sporter en mensen met passie voor fitness, denken vaak: "We hebben toch afgesproken hoeveel ze zou gaan sporten en bewegen, waarom doen ze dat nu niet gewoon? Ze moeten wel willen, anders houdt het op". Toch begint het hier eigenlijk pas voor ons. Een duidelijk doel stellen is voor de meesten nog wel te doen, zeker als ze door ons fanatiekelingen gemotiveerd worden. Op dat moment is de drive en motivatie hoog en wil men ook wel, toch ligt hier al een belangrijkste probleem op de loer.

Als mensen doelen stellen, waarvan ze zelf enigszins twijfelen of ze dat voor elkaar zullen krijgen, dan is de kans op uitval enorm. Het is dus aan ons om bij het stellen van het doel, goed af te tasten, of men, vanuit de eigen, puur eerlijke motivatie, alle leefstijl, thuis en werk situaties meegenomen, de lat niet te hoog legt. Beter afspreken, één keer per week trainen, en dan af en toe succes behalen door een keer extra te trainen, dan de lat op twee keer per week leggen en balen dat de doelstelling niet is bereikt als men een keer afhaakt.

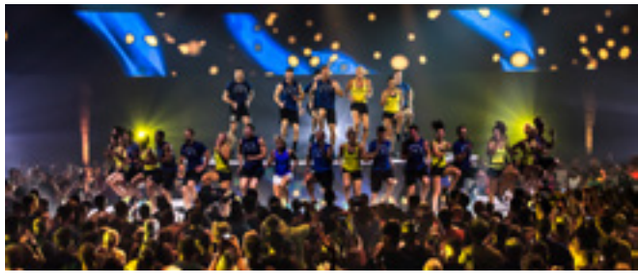
Van doel naar uitvoering
Als we weten wat we willen bereiken, dan is nu de vraag hoe we dat gaan en blijven bereiken. Het zaadje is gepland, nu laten bloeien. Dat betekent dagelijks aandacht geven, anders neemt onze automatisch piloot het weer over. En omdat het nieuwe gedrag nog niet geconditioneerd is, moeten we er echt extra aandacht aan geven, want voor je het weet wordt het gewoonweg vergeten. Om de sportroutine erin te houden is vaak de sporttas klaar zetten al reminder genoeg, maar samen met iemand anders afspreken is misschien wel de succes formule nummer één. Met andere woorden, plan de conditioneringsfase met de deelnemer.

In een conditioneringsplan, wat we eventueel samen met de klant op kunnen stellen, is het dus zaak dagelijkse triggers te installeren, die bijdragen aan het blijven versterken van de intrinsieke motivatie. In de eerste weken zijn er meestal wat meer triggers nodig, dan na een week of vier tot zes, dan begint het de nieuwe routine te worden. Onszelf conditioneren naar het nieuwe gewenste gedrag kan met lezen, leren, sociaal netwerk, herinneren/ankertjes en een back-upplan.

Vrije keuze behouden of weer verkrijgen in overtuigingen
Marisa Peer, een van de top psychologen en gedragscoaches van de wereld benoemt: "We krijgen in ons leven overtuigingen aangereikt en gaan dan over op de overtuigingen leven, dus we worden op een bepaald moment onze overtuigingen. Persoonlijke ontwikkeling is de vrije keuze behouden welke overtuigingen bij ons passen, en die we dus behouden, en welke niet bij ons passen, en die we dan dus los mogen laten."
Onze 'Ja maar' komt helaas vrij snel om de hoek kijken en het is zaak hier eerst bewust van te worden, alvorens we ze aan kunnen pakken en om kunnen buigen naar 'daar ga ik voor'. Denk er niet te licht over, zoals gezegd, de automatisch piloot is vele malen sterker dan wij vaak denken. Succes met begeleiding naar een duurzaam gezondere leefstijl!

Wil je meer kenner of specialist worden in gedragsverandering, denk dan eens na over deelname aan de Leefstijlcoach opleiding van EFAA, zie www.efaa.nl, of vraag naar het 'Coach dossier' via info@efaa.nl.

JOHN VAN HEEL
EFAA, j.vanheel@efaa.nl
06-53623485



LES MILLS – **50 YEARS STRONG**

Omdat 's werelds grootste groepsfitness aanbieder 50 jaar wordt, vertellen drie generaties van de familie Les Mills hun bijzondere verhaal over strijd, succes en het streven naar 'a fitter planet'.

Achter ieder bedrijf zit een bepaalde drive die groei mogelijk maakt. Voor de familie Mills is dit hun passie voor het verbeteren van de gezondheid van anderen in combinatie met hun overtuigingen en hun rijke familie geschiedenis vol sport.
''Het is iets wat mijn vader zei toen hij in 1968 onze eerste club opende,'' zegt Phillip Mills, managing director van Les Mills International. ''Het is de taak van de fitnessindustrie om mensen te helpen om verliefd te worden op fitness. Het is die missie waar we vandaag de dag nog steeds door gedreven worden.''

Enkele cijfers

Dit jaar wordt het 50-jarige jubileum van het bedrijf gevierd – een bijzondere prestatie in deze jonge branche. Les Mills begon als een kleine fitnessclub in Auckland in Nieuw-Zeeland. Het bedrijf is uitgegroeid tot een wereldwijde fitness beweging met 23 verschillende programma's waaronder BODYPUMP, BODYCOMBAT en BODYATTACK. Vandaag de dag zijn er 20.000 clubs die Les Mills lessen aanbieden, hebben we een team van 140.000 instructeurs die de groepslessen verzorgen en volgen meer dan zes miljoen mensen per week de lessen.

Centraal in het verhaal van Les Mills staan drie mannen en drie vrouwen – verdeeld over drie generaties – wiens levens allemaal zijn gevormd door hun sportieve achtergrond. We hebben het over oprichter van het bedrijf en viervoudig Olympisch kampioen Les Mills Senior en zijn vrouw Colleen, die Nieuw-Zeeland vertegenwoordigde tijdens de 'Commonwealth Games' en overleed in 2005 op 71-jarige leeftijd, hun zoon Phillip en zijn vrouw Dr. Jackie Mills; samen met hun twee kinderen Diana en Les Mills Junior.

De eerste lessen

De oorsprong van Les Mills is terug te voeren naar Victoria Street West 23 in Auckland, Nieuw-Zeeland. Daar opende Les Senior en Colleen in 1968 hun eerste fitnessclub.
Na de verhuizing naar een groter pand op Victoria Street West (waar de club vandaag de dag nog steeds zit), werd de zaal omgebouwd voor verschillende small group trainingen. Phillip Mills: "Ik zag de opkomst van aerobics in de Verenigde Staten. We keken naar de oude aerobic dans lessen en vormden deze om tot sportlessen met dumbbells en apparaten voor circuits.
''De lessen werden zo populair dat de studio bijna uit zijn voegen barstte. We besloten nog een studio te bouwen, en toen nog één en een vierde op het dak. Nog steeds was het bomvol.

Op dat punt dachten we bij onszelf; volgens mij doen we hier iets goed!"

Roerige tijden
Toen de lessen voor mannen en vrouwen van start gingen, begon Les Mills licenties te verkopen aan andere clubs. Eerst alleen in Nieuw-Zeeland en vanaf 1981 ook in Australië.
De continue groei zorgde ervoor dat Les Mills in 1984 op begon te vallen. Een investeringsmaatschappij overtuigde Les Senior en Colleen in 1987 om nieuwe avonturen aan te gaan en kocht ze uit. Vanaf dat moment ging het helemaal mis. Een maand na de overname in 1987 vond er een financiële crisis plaats op de aandelenmarkt en de nieuwe eigenaren van Les Mills namen het bedrijf mee in hun financiële ondergang. Omdat Phillip nog een klein aandeel had in het bedrijf, ging hij in gesprek met de curators om het bedrijf terug te kopen.

''Ik was begin 30 met een jong gezin, en moest een lening afsluiten van 10 miljoen Nieuw-Zeelandse dollars. Dat was destijds heel veel geld," herinnert Phillip zich. "Het was een enge beslissing en een grote gok, maar de familienaam staat boven alles en ik was niet van plan om deze kapot te maken."

Door een lening af te sluiten bij de curators en een aantal Les Mills clubs in Australië te verkopen kon Phillip de leiding nemen en werd het bedrijf gered van de ondergang. Ondanks de visie van Phillip en Jackie, hun moedige beslissing en kijk op groepsfitness, waren de moeilijke tijden nog niet voorbij.
Omdat het bedrijf zwaar in de schulden zat en banken niet bereid waren om een niche fitness concept te steunen, heeft Les Mills zes jaar met veel moeite het hoofd boven water gehouden.

De wereld veroveren
Na jaren bezig te zijn geweest met het aanscherpen van de programma's en het opleidingssysteem, kon Les Mills door de krimp van de schulden weer dromen over wereldwijde bekendheid. In 1997 richtte Phillip Les Mills International (LMI) op, naast het bedrijf met de Les Mills fitnessclubs in Nieuw-Zeeland, om zich te focussen op de wereldwijde licentie business.

Het geheime ingrediënt
''Ik denk dat het voor de deelnemers aantrekkelijk is dat de programma's geweldige resultaten opleveren, een ongelooflijke energie creëren en dat ze op de hoogte blijven van de nieuwste bewegingen en muziek", aldus Jackie.

De Program Directors gaan de wereld over op zoek naar de nieuwste inzichten, trends en ideeën om dit creatieve proces te ondersteunen. Ze luisteren uren naar muziek op zoek naar de tofste nummers en dan is het de taak van het Muziek Licentie Team om toestemming te krijgen van de platenlabels om de muziek te mogen gebruiken. Het komt regelmatig voor dat Les Mills Music (de grootste werkgever van Nieuw-Zeelandse muzikanten) covers maakt van de originele versie.

''Wij zijn altijd erg open over wat er nodig is om onze programma's samen te stellen, omdat het erg moeilijk is om na te maken", aldus Jackie, eraan toevoegend dat wetenschap de echte hoeksteen is van de resultaten.

Bryce Hastings (Head of Research) werkt samen met vooraanstaande academische instituten zoals Penn State University om ervoor te zorgen dat alle Les Mills programma's en lessen onafhankelijk worden getest. Deze gegevens worden vervolgens gebruikt om naast vergelijkbare onderzoeken te leggen die gepubliceerd worden in academische magazines."

''De inzichten die uit de onderzoeken komen worden aangepakt door een team van experts om veilige en effectieve choreografieën voor de Les Mills programma's te ontwikkelen. Deze worden vervolgens gescreend door clubs die ze duizenden uren testen voordat ze echt worden gereleast."

Millennials en meer
Afgezien van het trouw blijven aan duizenden mensen, is het voor Les Mills een grote uitdaging om de nieuwste trends voor te blijven. Ondanks hun reputatie als pioneer op het gebied van groepsfitness, was het bedrijf aan het einde van de jaren negentig wanhopig aan vernieuwing toe. Het vergde een paar confronterende gesprekken met de kinderen van Phillip en Jackie om te beseffen dat het tijd was voor verfrissing.

Les Junior, Creative Director bij LMI, is verantwoordelijk voor de millennial programma's – zijn taak is om nieuw leven te blazen in het programmaportfolio. Hij is begonnen aan een, zoals hij het noemt, 'inclusive evolutie'. Dit betekent een verfrissing van het merk Les Mills om een jongere doelgroep aan te spreken en tegelijkertijd de sterke band met diegenen die al verbonden zijn met het merk te behouden.

Met speciale focus op de muziek, intensiteit en de lengte van de programma's zijn de resultaten van GRIT en THE TRIP niet te vergelijken met eerdere Les Mills programma's.

Een 'immersive' toekomst
Les Junior: ''We waren onder de indruk van de projecties en lichtshows die je tijdens live muziek shows ziet, we vroegen ons toen af of we deze elementen in een groepsfitness omgeving konden brengen."

''Na meerdere jaren van onderzoek en development kwamen we bij de THE TRIP – een volledig meeslepende indoor cycling experience waarbij we virtuele werelden projecteren op de muren van de studio."

''Dit zorgt voor een ongelooflijke ervaring waar al je zintuigen geprikkeld worden door muziek, visuals, prachtige landschappen en een super effectieve workout!"

2020 doelstelling
Les Mills wil blijven groeien om de gestelde doelen in 2020 te behalen. Het streven is om in 2020 wereldwijd 20 miljoen live workouts per week aan te bieden om zo een grote bijdragen te leveren aan een fittere planeet.

Een sociale missie
Maatschappelijk verantwoord ondernemen en activisme zijn altijd een belangrijk onderdeel van de identiteit van Les Mills geweest. Het bedrijf heeft miljoenen gedoneerd aan groene en goede doelen. Vorig jaar heeft het bedrijf samengewerkt met Unicef om via de campagne 'Workout For Water' geld in te zamelen om de water en sanitaire voorzieningen in Oost-Afrika te verbeteren. Er is meer dan een miljoen Amerikaanse dollars opgehaald.

''Met a fitter planet bedoelen we niet alleen de conditie en gezondheid van de bevolking, we bedoelen ook de planeet zelf," legt Jackie uit.

Brand legacy
Als de vraag komt wie de komende 50 jaar de Les Mills missie gaat leiden, lijkt het vrij zeker dat het een familie aangelegenheid blijft.

Phillip en Jackie zijn niet van plan om binnenkort met pensioen te gaan en beiden lijken er zeker van te zijn dat Diana en Les Junior op een bepaald moment in de toekomst de touwtjes in handen gaan nemen. "Onze kinderen gaan het oppakken, ze vervullen beiden nu al belangrijke rollen in ons bedrijf en zitten vol creativiteit, muziek en passie", aldus Phillip.

''Het is een fantastisch verhaal maar het heeft een aantal keer gevoeld alsof het zou eindigen in een ramp. Eerlijk gezegd, weet ik nog steeds niet hoe het gaat eindigen. Misschien is dat wel hetgeen wat ons een bepaalde drive geeft…"

BOS RUBBER

+31 (0) 224 - 571 468

RUBBER FITNESS FLOORING

- High Quality flooring
- Extreme Durability
- Excellent sound reduction
- Easy cleaning
- For every budget

WORK OUT • WOD • SOLID • FITNESS • CROSSFIT • MUSCLE

BOSRUBBER.NL

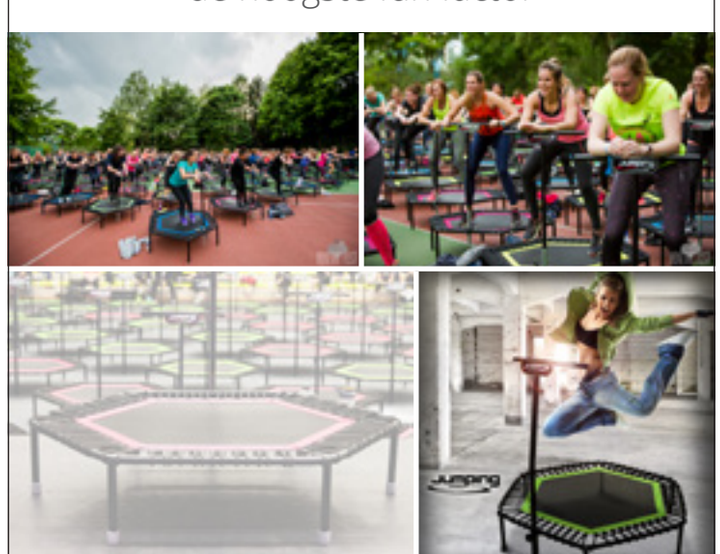
AALO OPLEIDINGEN

IMPRESS YOURSELF, INSPIRE OTHERS!

WWW.AALO.NL

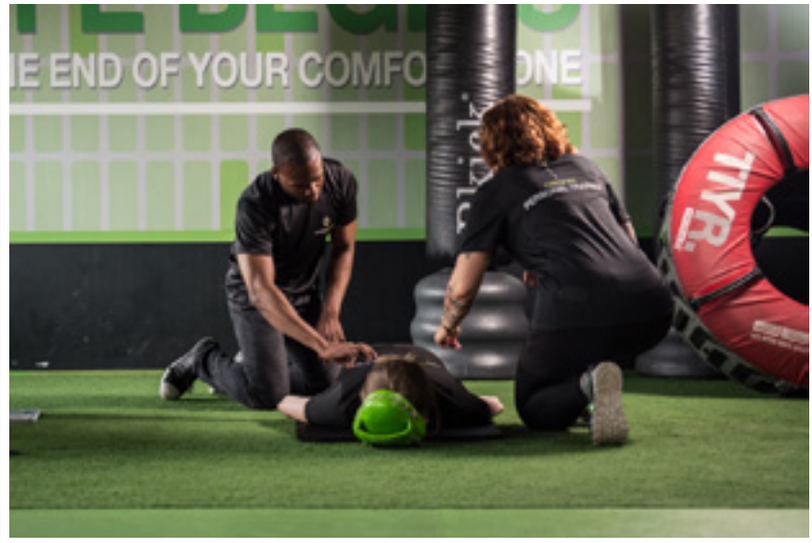
JUMPING® FITNESS

is de trampoline workout met de hoogste fun factor



06 – 4170 5351 - Jumping.fitness@ziggo.nl

WWW.JUMPING.FITNESS/NL



NIEUWE NASM-SPECIALISATIES **IN NEDERLAND**

De personal trainer opleiding van de National Academy of Sports Medicine (NASM) staat bekend als 'de gouden standaard' voor mensen die personal trainer willen worden. Inmiddels hebben duizenden mensen in Nederland het NASM Personal Trainer certificaat behaald. Maar hoe onderscheid je je als NASM personal trainer in Nederland?

50 procent korting

Physical Coaching Academy heeft speciaal voor de lezers van BodyLIFE een mooie kennismakingsaanbieding. Vanwege de introductie van twee nieuwe NASM specialisaties in Nederland ontvangen BodyLIFE lezers 50 procent korting als ze zich voor 1 oktober inschrijven. Voor meer informatie zie www.physicalcoaching.com.

Physical Coaching Academy introduceert twee nieuwe specialisaties ontwikkelt door de NASM in Nederland: Corrective Exercise Specialization (CES) en Performance Enhancement Specialization (PES).

Het door NASM ontwikkelde Optimal Performance Training (OPT) model is een wetenschappelijk onderbouwd, systematische en integrale benadering van training. Dit model bestaat uit vijf trainingsfasen en stelt jou als trainer in staat om van beginner tot atleet de juiste training voor te schrijven. De CES- en PES-specialisaties zijn de noodzakelijke aanvulling op het OPT-model die zich enerzijds richten op voorkomen en herstellen van blessures en anderzijds op het verhogen van de prestatie van atleten en wedstrijdsporters.

NASM-CES: een must voor elke personal trainer

Hoeveel klanten bewegen pijnvrij en hebben een optimale bewegingsvrijheid? Tegenwoordig zijn dit er steeds minder. Kortom, elke personal trainer krijgt te maken met klanten die een blessure hebben of hier de gevolgen nog van ervaren. Weten hoe je hiermee om moet gaan is van groot belang. Maar nog belangrijker is het om te weten hoe je een bijdrage kan leveren om de klant pijnvrij en optimaal te laten bewegen. Hiermee ben je van grote meerwaarde voor de klant, kun je je onderscheiden op de markt en je omzet als personal trainer verhogen. Tijdens de CES-opleiding leer je als personal trainer om klanten te ondersteunen met spier- en gewrichtsaandoeningen, spierdisbalansen en functionele revalidatieproblemen.

NASM-PES: de expert op het gebied van fysieke training

In het Nederlandse sportklimaat komt meer en meer het besef dat fysieke training de sleutel is tot succes. De vraag naar fysieke trainers neemt dan ook toe bij bijvoorbeeld voetbal-, hockey of zwemclubs. Maar ook bij crossfit, bootcamp en hardlopen zie je dat fysieke trainers steeds meer werk vinden. Tijdens de PES-opleiding leer je middels dynamische en functionele oefeningen de prestaties te optimaliseren en tegelijkertijd blessures te voorkomen. Deze opleiding staat bekend om zijn innovatieve en bewezen werkwijzen waarbij wetenschappelijke onderbouwde methodes garant staan voor fitte, snelle en krachtige atleten.

Verleng je NASM CPT certificaat

Twee jaar na het behalen van je NASM Personal Trainer certificaat dien je 2.0 Continuing Education Units (CEU's) te behalen zodat je certificaat geldig blijft. Met beide NASM specialisaties kun je je certificaat voor twee jaar verlengen. Beide opleidingen worden aangeboden middels drie bijeenkomsten en ondersteund door online lesmateriaal van de NASM. Vanwege de introductie van deze twee nieuwe NASM specialisaties in Nederland heeft Physical Coaching Academy een speciale aanbieding voor de lezers van BodyLIFE. Schrijf je je in voor 1 oktober dan ontvang je 50% korting.

NASM APPROVED PROVIDER

Voor meer informatie zie www.physicalcoaching.com.

Tiny (45) gaat naar de fitness

MAAR HEEFT ZE ZIN OM MORGEN **TERUG TE KOMEN?**

Het lijkt wel gisteren, dat Tiny leerde paardrijden, de zee indook, de natuur ontdekte, op ballet ging of toneel speelde. Dikwijls is Tiny in haar gedachten nog steeds die jonge springer. Een herkenbare motivatie voor veel jongeren. Maar de realiteit heeft haar echter ingehaald.

De spiegel en de manier waarop de simpelste dagdagelijkse handelingen moeilijker worden, trekt haar weg uit haar droomwereld. De voorbije 25 jaar waren hectisch. Kinderen werden sneller groter dan een moederhart wenst. Hard werken voor een mooi gezellig huis, een thuis en een veilige toekomst. Weinig tijd en ruimte voor extra beweging en sport dus. 15 jaar zonder sport leiden naar 15 kg overgewicht. Tiny had haar prioriteiten, maar nu de kinderen uit huis zijn, heeft ze 'tijd' voor een andere 'prioriteit'. Tiny gaat naar de fitness.

Maandag 25 januari 10u : 'Ik ga joggen'
Tiny heeft in haar jeugd veel gesport. Na jaren sportieve inactiviteit dacht ze dat joggen misschien wel haar ding is. Ze kocht een mooie outfit en nieuwe sportschoenen, stapte vol goede moed de deur uit en begon te lopen… eerst snel… dan wat trager… dan strompelend… wandelend…tot op de hoek van de straat! Hoe is het mogelijk dat sommige mensen dit zo lang, zelfs uren, volhouden? Misschien was dit joggen niks voor haar. Ze had een brochure gekregen van een fitnessclub in de buurt. Dit was misschien een beter idee. Begeleiding had ze nodig.

Vrijdag 29 januari 16u: 'Ik ga naar de fitness'
45 jaar, 15 jaar niet meer gesport en 15 kg overgewicht. Tiny is zeker niet alleen in deze situatie. Meer dan 50% van de volwassenen passen in dit plaatje. Tiny is vooraf bij haar huisarts langsgegaan en die zag geen enkele contra-in-

dicatie om te starten met een fitnessprogramma. Par-Q als onderdeel van de intake was dus niet nodig.
De club meent het goed. De instructeur neem t samen met haar de doelstellingen door. Terug fit worden, overgewicht op een verantwoorde manier kwijtraken, zich iets jonger voelen en er iets jonger uitzien. Het is realistisch haalbaar en behoort tot de mogelijkheden. Aangezien Tiny een duurzame, efficiënte beweegattitude wil opbouwen en behouden, is een jaarengagement het meest voordelig.

Als Tiny het lang wil volhouden zal en moet ze zich thuis voelen. Tot nu toe geen probleem, alleen maar positieve geluiden. De instructeur legt het goed uit : professionele begeleiding vraagt om een degelijke analyse van de beginsituatie. Tiny zal onderworpen worden aan enkele eenvoudige testjes.

Vrijdag 29 januari 18u :
'Ik krijg een slecht rapport'
Wanneer iemand na 15 jaar sportieve inactiviteit, met 15 kg overgewicht, beslist om te starten met een oefenprogramma dan moeten we dit toejuichen. Dan moeten we er voor zorgen dat de gekozen omgeving en activiteit zo toegankelijk en aangenaam mogelijk is. Dat de potentiële klant/beoefenaar zin heeft om snel en regelmatig terug te keren. Men moet zich 'thuis' voelen.
Tiny weet maar al te goed dat ze overgewicht heeft. Ze probeert het te verdoezelen en is er eigenlijk beschaamd over. En toch mag ze op de weegschaal. Onder het toeziend oog van een begripsvol instructeur wordt de 15kg overgewicht genoteerd. Intimiderend, maar blijkbaar moet het. Maar de instructeur is professioneel en hij legt uit dat niet het gewicht op zich belangrijk is, maar de lichaamssamenstelling. Hij zal dat op een nauwkeurige manier bepalen: huidplooimeting. Ieder overtollig vetlaagje probeert Tiny al jaren te verstoppen en nu neemt een 'vreemd iemand' het vettig resultaat van jarenlang verkeerde eet- en leefgewoonte, ostentatief tussen duim en wijsvinger om er een klem op te zetten. Een lenigheid- en grijptest waarbij ze de nulwaarden niet haalt krijgt ze er bovenop. Om je thuis te voelen kan dit tellen… maar het moet blijkbaar.
Daarna de fiets op voor een sub maximale inspanningsproef. De weerstand verhogen tot wanneer het opgelegde ritme niet meer kan worden gevolgd. Tiny haar hartfrequentie wordt gemeten zodat haar begeleider haar ideale trainingsintensiteit kan bepalen. Tiny krijgt een print-out van haar prestatie. Op een schaal van 1 tot 7 krijgt ze een 2 : een slecht rapport. Wie krijgt er graag een slecht rapport?
Aangezien een uitgebalanceerd oefenprogramma zowel uit cardio- als krachttraining bestaat zal er voor Tiny ook een krachttrainingsschema worden opgemaakt. Per oefensessie 10 spiergroepen aan 70% van haar maximum. Om de juiste belasting te kennen zal haar begeleider op iedere toestel een maximaalmeting doen. Tiny denkt terug aan de keren dat maximale inspanningen resulteerden in één of andere verrekking, maar ze houdt vol. Het blijkt namelijk noodzakelijk om goede resultaten te behalen.

Zaterdag 30 januari 8u :
'Stijve spieren en vuile was'
Tiny wordt wakker en denkt nog eens terug aan gisteren. Ze heeft een afspraak meegekregen voor haar eerste trainingsdag. De testen en het bepalen van een beginsituatie heeft ze doorlopen. Heel aangenaam was het niet. Bevestiging van haar slechte conditie en overgewicht had ze echt wel niet nodig. Die maximale inspanning op de fiets deed haar terugdenken aan haar joggingspoging. Ze probeert krakend recht te komen uit haar bed, voelt zich stijver dan ooit en haar instructeur had gewaarschuwd dat het de tweede dag nog slechter zou kunnen zijn. Amai. In plaats van een leuke ervaring houdt ze niks anders over dan stijve spieren en een sporttas met vuile was. Tiny had gedacht dat fitness iets voor haar zou zijn. Misschien toch niet
De vooropgestelde trainingen zou ze twee of drie keer per week moeten doen. Voor iedere training moet ze 60 tot 90' rekenen. Inclusief de verplaatsing betekent dit bye bye drie vrije avonden genieten per week. Ook de voorgestelde groepslessen duren allemaal minimum een uur. En lopen lukt maar enkele minuten. Zal dus ook niks zijn voor haar.
Tiny heeft een promotiefilmpje gezien op een betaalzender over een toestelletje dat ze op haar buik kan plakken. Het zorgt voor spierstimulatie en belooft prachtige resultaten na enkele weken gebruik. Ondertussen kan je strijken en tv kijken. Misschien is dat wel de oplossing.
Tiny gaat voor de buikvibrator
Voor alle Tiny's van deze wereld : denk na over jullie aanpak. Mensen die lange tijd geen sportieve inspanningen hebben geleverd moeten misschien niet onmiddellijk 'getest' worden. Zeg hoe gezond ze kunnen worden. Laat ze rustig beginnen. Misschien slechts 20 minuten en geef ze een applaus in plaats van een slecht rapport. Gebruik eenvoudige parameters zoals rust-, inspanningspols en bloeddruk om snelle progressie te meten. Zorg dat ze zich thuis voelen en het gevoel hebben dat ze de inspanningen aankunnen. Vanaf dag één. Zorg dat ze met plezier morgen en overmorgen willen terugkomen.

Hou je fit,
Eric

ERIC VANDENABEELE
Fitness.be - eric@fitness.be
FITNESS.BE WELLNESS & HEALTH

HEB JIJ JOUW VAKANTIE OOK **GOED BENUT?**

Op het moment van schrijven van dit artikel ben ik nog met vakantie. De deadline voor het aanleveren van dit artikel was eigenlijk al afgelopen week, dus ik ben al wat te laat... Toch maar eens voor gaan zitten dan! Het schrijven van dit artikel is overigens niet het enige dat ik doe voor m'n werk tijdens mijn vakantie.

De vakantietijd is voor mij persoonlijk de beste tijd van het jaar om te reflecteren en alle plannen en ontwikkelingen nog eens onder de loep te nemen. Ik ben vast niet de enige ondernemer die veel nadenkt over zijn bedrijf tijdens de vakantie. Juist omdat er geen dagelijkse beslommeringen zijn, biedt de vakantie nu juist tijd om ongestoord te mijmeren over één en ander en daarnaast veel te lezen om kennis op te doen. Let wel: met vakantie gaan staat voor mij vooral in het teken van eindeloos veel plezier met mijn gezin, daarnaast is er tijd om te sporten, na te denken en te lezen.

Over lezen gesproken

Ik heb in mijn vakantie een boek gelezen, die mij persoonlijk veel inspiratie heeft geboden. Het gaat om het boek Scaling Up – De groeiformule. Dit boek van Verne Harnish geeft praktische tips aan ondernemers die door willen groeien met hun bedrijf en schetst daarbij helder welke uitdagingen dit met zich meeneemt. Daarbij biedt het concrete oplossingen om deze complexiteiten te lijf te gaan. Voor mij persoonlijk een eyeopener! Wij zitten met onze bedrijven immers ook in een groeiproces, met bijbehorende uitdagingen. Deze tekst is dus niet belerend bedoeld, het is eerder een stukje zelfreflectie in een groeiproces. Alsof we het zelf allemaal zo goed weten….

Het boek gaf een truckload met nuttige tips en combineert dat met panklare werkmodellen. Daarvan heb ik getracht om een aantal hoofdzaken voor je samen te vatten. Het advies is vooral om het boek zelf van begin tot eind te lezen als je groeiambities hebt. Want of je nu eenmanszaak bent die het plan heeft om te gaan uitbreiden met personeel, of jouw onderneming heeft honderd man in dienst, elk bedrijf stuit op groeistuipen in dat proces. Heb je geen groeiambities? Geen probleem, respect daarvoor, je hoeft dan echter niet verder te lezen.

Een korte schets

In de VS het land van de herkomst van dit boek zijn ongeveer 28 miljoen(!!) bedrijven. Daarvan heeft slechts 4% een omzet van meer dan 1 miljoen dollar. Van die bedrijven lukt het slechts één op de tien om 10 miljoen dollar aan omzet te genereren. Dat is dus slechts 0,4% van alle bedrijven. 0.0006% van al deze bedrijven genereren jaarlijks meer dan 50 miljoen euro. De exacte getallen binnen Nederland ken ik niet, uit gegevens blijkt echter dat de verhouding in vele landen gelijk is. Wij behoren inmiddels wel tot de 4%, maar hebben de ambitie om op te schuiven in dit rijtje.

De groeiformule

Wij hebben met onze relatief kleine bedrijven ClubJoy en Virtual Training Concepts als doel om uit te groeien tot ondernemingen van formaat, om internationaal resultaten te boeken en om onze bedrijfstak Europees te gaan domineren. Daar zijn we al aardig mee onderweg, maar er is nog een lange weg te gaan. Om deze doelstelling te kunnen bereiken tipt het boek de ondernemer om in het groeiproces:

1) Het aantal operationele activiteiten met 80% te verminderen. - Hierdoor ontstaat tijd. Creativiteit ontstaat bij tijd. -
2) De focus nog meer te verleggen naar marktgerichte activiteiten. - Afleiding kost tijd en geld, het adagium is 'schoenmaker, blijf bij je leest.'-
3) Nog meer aandacht met het team op de uitvoering en resultaten. - Waar doen we het voor en waar leidt het toe? -

Een bedrijf laten groeien is als bergbeklimmen

Veel mensen dromen ervan om de top van de Mount Everest te bereiken. Degenen die het daadwerkelijk bereiken, hebben daarvoor een nauwgezet plan gemaakt.Een plan met regels waar niet aan te tornen valt, vastberaden op weg naar de top. Onderweg worden mijlpalen behaald, tussenliggende punten die vaak verandering in het terrein markeren. De langetermijndoelstelling – de top – is het doel. Echter zonder tussenliggende stappen te benoemen en te markeren zal de top onbereikbaar blijven.

Bepaal een BHAG®

Dat geldt ook voor bedrijven. Het boek stelt dat je op basis van je kernwaarden en je missie een BHAG® moet bepalen – Een Big Hairy Audacious Goal. Iets dat een betekenis heeft als Grote Gedurfde Stoutmoedige Doelstelling. Klinkt wel lekker toch? Formuleer een doelstelling die je als bedrijf in 10 tot 25 jaar wilt gaan bereiken. Voor ons bedrijf is die doelstelling reeds summier geschetst hierboven, meer specifiek wordt deze ook nog gekoppeld aan een omzet- en resultaatdoelstelling. Wat is de BHAG® van jouw bedrijf? En heb je deze gedeeld met je team?
*BHAG is een geregistreerd merk van Jim Collins en Jerry Porras

Om deze doelstellig te kunnen bereiken is het raadzaam om eerst een aantal drie- tot vijfjarige targets uiteen te zetten, die vervolgens weer worden opgedeeld in jaarlijkse doelstellingen. Deze jaardoelen worden teruggebracht naar kwartaaldoelstellingen die vervolgens worden uitgewerkt in maand- en weekdoelen. De tactiek – oftewel de route – worden onderweg bijgesteld op basis van de omstandigheden op de markt – of op de berg, kijkend naar de eerder genoemde metafoor. Uiteindelijk gaat het erom dat iedereen binnen het bedrijf gefocust blijft op de top – de BHAG®. Door driemaandelijkse bijstellingen moet je zien te voorkomen dat je de weg kwijtraakt op de berg. Het landschap of de omstandigheden kunnen immers veranderen onderweg.

Bouw routines in

Een doelstelling waaraan geen routine gekoppeld wordt is een wens. Binnen fitnesscentra melden zich vaak leden die roepen dat ze 10 – 15 kilo af willen vallen. Zonder gefundeerd plan en routines, blijf het gewoonlijk bij deze uitspraak. Ontwikkel dus gewoontes binnen jouw onderneming die de beklimming naar de top makkelijker maken. Gedrag dat bijdraagt aan de grote doelstelling middels dagelijkse-, wekelijkse- en maandelijkse patronen met het team. De meest succesvolle ondernemers hebben een duidelijke visie en de discipline – oftewel routine – om dit te verwezenlijken.

Mensen – Strategie – Uitvoering – Cash

Om te komen tot eerder genoemde doelen zijn vier beslissingsgebieden van belang:

1) Mensen

Stel jezelf eens de vraag of alle belanghebbenden (werknemers, klanten/leden en aandeelhouders) tevreden zijn, zijn ze betrokken bij het bedrijf en zou je hen allemaal opnieuw in de arm nemen?

Stel de vraag eens met betrekking tot je team. Zou je met de kennis van vandaag iedereen opnieuw aanstellen? Een andere vraag: Zou je met de kennis van vandaag nog steeds dezelfde klantgroepen bedienen? Zorg dat je relatiekwesties hebt aangepakt, omdat je anders geen energie meer over hebt om aan de andere drie beslissingsgebieden toe te komen.

2) Strategie

Kun je de strategie van jouw bedrijf in eenvoudige woorden omschrijven en is de benoemde strategie de aandrijfmotor van duurzame groei van de omzet en de brutomarge? Wat is je merkbelofte, Wat is je winstgevende kernproces, wat is je onderscheidend vermogen en wat is je X-factor?

3) Uitvoering

Worden alle processen probleemloos uitgevoerd en zorgen ze voor de hoogst mogelijke winstgevendheid (binnen de branche)? Kijk eens naar de Rockefeller Habits Checklist™: tien routines waarmee je een niet-aflatende regelmaat bij je uitvoering kunt afdwingen.

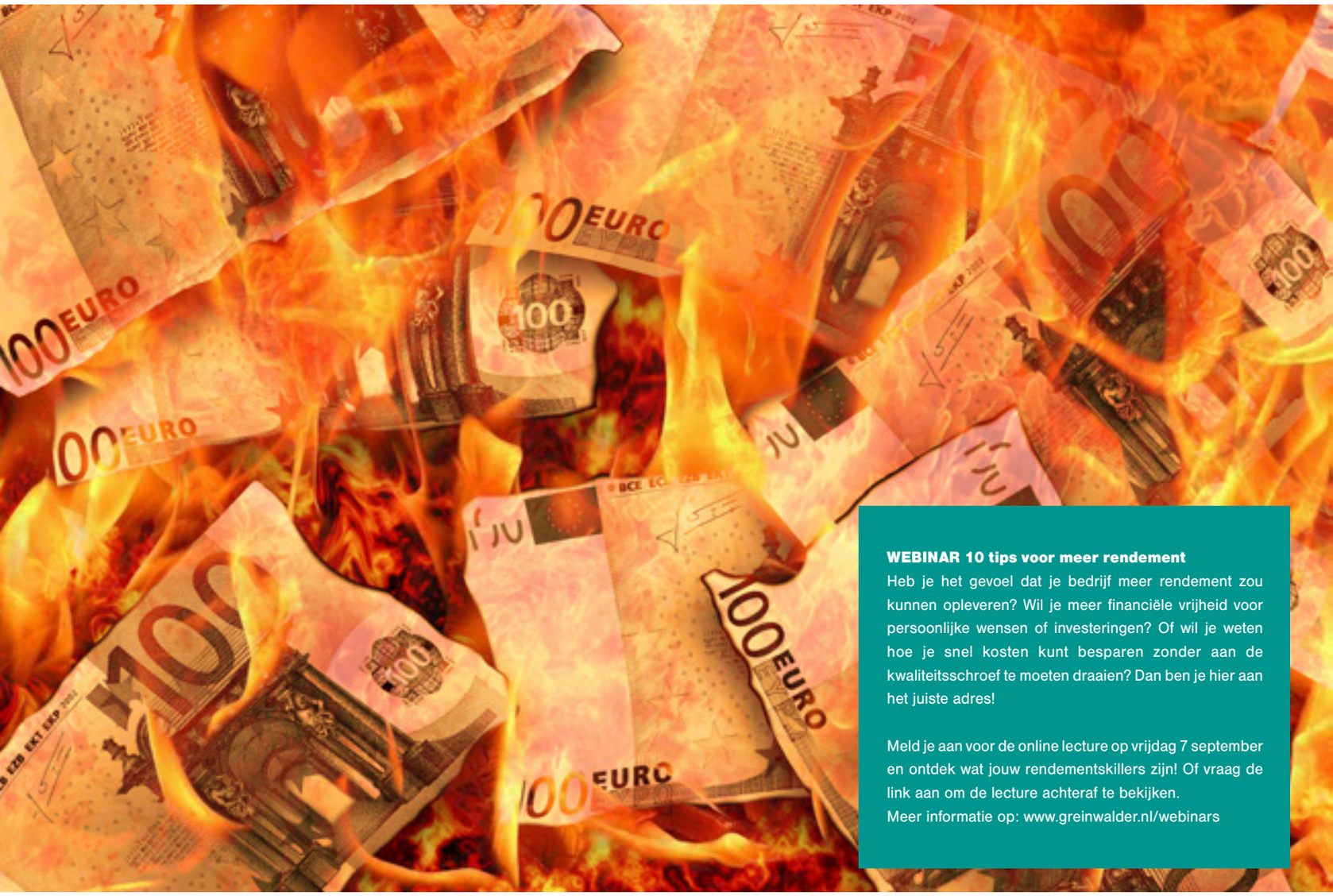
4) Cash

Heb je een consistente toevoer van cash, bij voorkeur door je bedrijf zelf gegenereerd, om de groei van je bedrijf te voeden? Cash is King.

Zie hier, in twee pagina's een formule voor groei, succes ermee! Ik zal je binnen 10 – 25 jaar laten weten of wij onze BHAG® hebben weten te realiseren.

Nee hoor, alle gekheid op een stokje. Ik raad je ten zeerste aan om het boek te lezen als je groeiambities hebt. Wij hebben deze ambitie zeker en we weten dat dit met vallen en opstaan zal gaan. Ik heb persoonlijk veel inspiratie geput uit het boek. En dat alles in een vakantie. Wat wil je nog meer?

MARC NEIJLAND is directeur en mede-eigenaar van ClubJoy en Virtual Training Concepts. Met deze bedrijven worden ruim 1100 fitnessclubs in de Benelux, Duitsland en Zwiterserland bediend. Heeft u vragen of opmerkingen naar aanleiding van dit artikel? Mail dan naar marc.neijland@clubjoy.nl



WEBINAR 10 tips voor meer rendement
Heb je het gevoel dat je bedrijf meer rendement zou kunnen opleveren? Wil je meer financiële vrijheid voor persoonlijke wensen of investeringen? Of wil je weten hoe je snel kosten kunt besparen zonder aan de kwaliteitsschroef te moeten draaien? Dan ben je hier aan het juiste adres!

Meld je aan voor de online lecture op vrijdag 7 september en ontdek wat jouw rendementskillers zijn! Of vraag de link aan om de lecture achteraf te bekijken.
Meer informatie op: www.greinwalder.nl/webinars

10 RENDEMENTSKILLERS DIE JE ALS FITNESSONDERNEMER MOET VERMIJDEN

Heb je het gevoel dat je bedrijf meer rendement zou kunnen opleveren? Wil je meer financiële vrijheid voor persoonlijke wensen of investeringen? Of wil je weten hoe je snel kosten kunt besparen zonder je kwaliteit te verminderen? Lees dan dit artikel!

• Wie het kleine niet eert...
Met een slim prijsbeleid valt veel geld te verdienen. Heb je afgeronde prijzen zoals 54 euro per maand? Maak er 54,90 van. Bij 1.000 leden op jaarbasis levert je dit meer dan 10.000 euro extra omzet. Daar kan je van op vakantie!

• Alleen focussen op leads
Als je denkt dat je slechts een paar leads nodig hebt om te groeien, dan draai je maar aan één stelschroef. Waar sta jij met je conversie van leads naar lidmaatschappen? Werk aan effectievere verkoopgesprekken en je verdient al snel met dezelfde inspanning meer geld. En dat zonder extra vaste kosten! Het is de moeite waard om te investeren in een goede teamtraining en regelmatig te oefenen met je salesmensen. Daarnaast zijn mystery calls en visits van walk-ins ook erg interessant en vaak confronterend. Probeer het eens uit, ontdek de bottlenecks en pak ze aan.

• Altijd maar aardig zijn
Natuurlijk is de klant koning. Echter, als je meer dan 3% lidmaatschappen 'in pauze' hebt, dan is het duidelijk dat jij of je medewerkers het moeilijk vinden om nee te zeggen als een klant vraagt of hij zijn lidmaatschap voor een tijdje kan opschorten. Wat is de beste manier te reageren zonder iemand teleur te stellen? Met een holiday-card kan een klant zijn lidmaatschap tijdelijk aan iemand overdragen. En jij kunt in deze situatie een nieuwe klant werven. Ons advies: com-

Aan een Challenger programma mag je best een flink prijskaartje hangen. Vraag naar de mogelijkheden om deze succesvolle campagne te draaien!

municeer de mogelijkheden NOOIT op je lidmaatschapsovereenkomst om vragen te vermijden. Overhandig bij het aangaan van een lidmaatschap een holiday-card zodat klanten direct weten waar ze aan toe zijn. En geef de mogelijkheid bij ziekte te pauzeren alleen uit coulance.

• Abonnementjes verkopen

Denk je dat je basisproduct bestaat uit fitnesslidmaatschappen? Dat klopt! Maar tegenwoordig wil de klant flexibiliteit en een oplossing voor zijn probleem. Stel daarom oplossingspakketten samen zoals een Challenger programma of 5 kilo voor Kerst. Daar mag best een flink prijskaartje aan hangen. Niet alleen de klant, maar ook je boekhouder zal uiteindelijk meer plezier hebben. Een Challenge van 6 weken is een prima mogelijkheid om voor de start van een jaarabonnement een flinke extra omzet te boeken. Op dit moment is de koopdrempel voor een extra programma erg laag aangezien de belangstellende zeer gemotiveerd is om flink aan de slag te gaan.

• De sinaasappel niet helemaal uitpersen

Ja, het nieuwe lid heeft zijn handtekening gezet! Soms ben je zo blij met een nieuw lidmaatschap dat je gewoon vergeet dat de klant nog gelukkiger is als hij met een upgrade na de training een “gratis” lekker kopje koffie bij je kan nemen. Met een slimme prijslijst en de juiste presentatie valt eenvoudig extra omzet te genereren.

• Te duur personeel

Natuurlijk wil je je team belonen op basis van de prestaties en marktomstandigheden. Maar weet je zeker dat je de juiste salarissen uitbetaalt? Het grootste deel van de uitgaven in je club bestaat uit personeelskosten. Controleer of de salarisstructuur geschikt is voor de branche en vergelijk alle gewerkte uren met het aantal klanten. Als je geen exclusieve club bent met klanten die behoren tot de happy few, en je besteedt meer dan 1,5 werkuur per klant, bestaat hier gegarandeerd ruimte voor verbetering.

• Investeren in betongoud

Doe de check - waar sta je qua huur? Is het acceptabel wat je op dit moment betaalt? Natuurlijk moet je altijd rekening houden met verschillende factoren, zoals hoeveel mensen trainen op je oppervlakte, hoe hoog is de contributie, wat is de regionale situatie? Het is zeer interessant om dit eens met de benchmarks van de fitnessbranche te vergelijken. Durf je verhuurder gerust om uitstel van een huurverhoging te vragen, vragen kost niets…

• Te lange openingstijden

Is je concurrent 24/7 open? En ben je bang dat leden zullen opzeggen als je op woensdagavond om 21.30 uur sluit in plaats van om 23.00 uur? Onderschat het rendement van drie uur minder openingstijd niet. Je zal dit terugzien bij de personeels- en energiekosten. Analyseer de bezetting per uur en doe zo snel mogelijk een klanttevredenheidsenquête. Dit is een geweldige manier om erachter te komen hoe tevreden je klanten momenteel zijn, hoe hoog het risico van een verandering is en welk winstpotentieel bestaat.

• Oud papier bewaren

Heb je je lidmaatschapsvoorwaarden bij de oprichting van je zaak zelf bedacht of eventueel van je voorganger overgenomen? Dan is het tijd om naar alle details te kijken. Maximale verlenging, slimme voorwaarden, redenen voor beëindiging, rusttijden, vooruitbetaling en pro-rata-bijdragen: Als je deze onderwerpen zorgvuldig strategisch inzet komt de big smile bij de jaarrekening vanzelf.

• Marketingbudget by bankrekening

Je ziet je banksaldo en besluit dat je liever de advertentie voor de volgende maand te annuleren? Dat is begrijpelijk, maar gevaarlijk. Samenwerken met andere (lokale) ondernemers is dan des te interessanter. Joined Marketing: gedeelde smart is halve smart.

INGRID JONKERS
Ondernemers helpen hun doelen te realiseren en zich verder te ontwikkelen is iets waar ik echt energie uit haal. Juist op het vlak van marketing is het verschil te maken. Consultant & Marketing Specialist. Greinwalder & Partner Marketing Services. Tel. 06 – 18826323

HET INTERNET OF THINGS: DE TOEKOMST VAN FITNESS?

De verbinding van het internet met fysieke hardware technologie wordt ook wel het Internet of Things (IoT) genoemd. Deze ontwikkeling begint steeds meer zichtbaar te worden in het dagelijks leven. Neem Samsung's nieuwe 'slimme' koelkast. De zogenaamde 'Family Hub'-serie is geïntegreerd met Samsung's voice assistant Bixby en houdt de verschillende koelvakken automatisch in de gaten met een camera, die je op afstand via je smartphone helpt met je boodschappenlijstje. De koelkast kan stemcommando's herkennen en geeft je 's ochtends de weersvoorspelling en inzicht in je afspraken die dag.

De 'Family Hub' is een perfect voorbeeld van hoe het IoT verschillende aspecten van je lifestyle integreert voor een betere gebruikservaring. Maar naast consumenten zet deze trend zich ook door in het bedrijfsleven. Er zijn recente schattingen dat grotere ondernemingen wereldwijd in 2019 al ruim 23.3 miljard geïntegreerde apparaten met een totale waarde van $225 miljard in gebruik zullen hebben. Om concurrerend en 'future-proof' te blijven, zullen andere ondernemingen dus moeten meegaan in deze ontwikkeling.

Waarom is het IoT interessant voor fitnessondernemers?

Binnen de fitnessindustrie kan het IoT worden toegepast om de klantervaring te verbeteren en om bedrijfsprocessen efficiënter te maken, wat uiteindelijk leidt tot betere retentie en omzetverhoging. Hoe ziet dit er in de praktijk uit?

Automatische toegangscontrole is een mooi voorbeeld van een IoT-toepassing binnen fitness die al redelijk breed wordt ingezet. Omdat moderne pakketten niet meer lokaal draaien, maar via internet, kunnen klanten bijvoorbeeld een les boeken met hun mobieltje, waarna zij automatisch op 'aanwezig' worden gezet, bij het passeren van de tourniquet. Dit is natuurlijk al een prachtig voorbeeld van wat IoT kan toevoegen voor je fitnessbusiness, maar er zijn nog tal

van andere toepassingen mogelijk, die een ware revolutie kunnen ontketenen.

Connected Training

Een ander mooi voorbeeld van IoT binnen fitness is de toenemende connectiviteit van fitnessapparatuur. Veel moderne cardio-apparatuur kan al workoutdata doorsturen naar de mobiele app van de club, maar dankzij nieuwe ontwikkelingen op sensorgebied zal het binnenkort ook mogelijk worden om 'offline' krachtapparatuur te koppelen, zodat leden automatisch hun herhalingen en gewicht kunnen loggen in hun clubapp. Hiermee wordt de krachttrainingservaring vrijwel frictieloos: men hoeft immers niks meer handmatig bij te houden, dit komt automatisch in het trainingsdagboek van het lid.

Gamified Fitness

'Gamification' in combinatie met de toepassing van het IoT kan de 'fun-factor' van fitness een flinke boost te geven. Door fitnessapparaten te koppelen met tools zoals VR-headsets en wearables kun je een unieke ledenervaring creëren die het gebrek aan motivatie voor gewichtheffen of hardlopen kan doorbreken.

Een voorbeeld: Floyd Mayweather Jr is niet alleen succesvol in de ring, maar telt inmiddels ook in de fitnessindustrie mee met zijn eigen sportschoolketen, waar technologie centraal staat. Met behulp van een VR-headset en motion-tracking controllers kunnen leden in een virtuele omgeving trainingssessies volgen en zelfs virtueel tegen Mayweather boksen. Deze sessies zijn vervolgens gekoppeld aan Mayweather's Virtual Fitness League, een abonnementsservice waarmee leden hun voortgang en resultaten kunnen meten ten opzichte van andere leden over de hele wereld. Dit biedt Mayweather's sportscholen een unieke upsell-mogelijkheid. Het is een mooi voorbeeld van hoe hardware en software in de toekomst beter kunnen samenwerken om de dienstverlening en klantervaring te versterken.

Centraal beheer van bedrijfsprocessen

Misschien wel het grootste voordeel van IoT-toepassingen is dat alle data via een online hub centraal inzichtelijk kan worden gemaakt en op afstand kan worden bediend. Welke apparatuur wordt het meest gebruikt, wat zijn de drukst bezochte delen in je club, is het momenteel druk in je club, etc, etc. Met deze technologie zou je zelfs op afstand je club kunnen openen, het alarm kunnen uitschakelen, je lichten en sauna aanzetten, en meer. Een derde voorbeeld van het IoT is de scanbare QR-code. Door deze simpelweg naast de apparaten en in je trainingsruimtes te plakken, kun je op een laagdrempelige wijze fitnessadvies bieden via een mobiele app zonder je personeel verder te belasten. Een bijkomend voordeel is dat dit het appgebruik versterkt, wat in mijn ervaring een positieve bijdrage levert aan klantloyaliteit.

Conclusie

Uiteindelijk biedt het IoT veel kansen voor fitnessondernemers om hun dienstverlening te verbeteren, overheadkosten te drukken, en omzet te verhogen. Een technologieplatform dat de brug bouwt tussen hardware en je online software in combinatie met je ledenapp is hierbij het fundament, waarop je weer kunt voortbouwen met nieuwe innovaties en meer efficientie en retentie.

HUGO BRAAM is technologie-evangelist in de fitnessbranche en medeoprichter van virtuagym.com, leverancier van innovatieve software voor fitnesscentra en personal trainers. hugo@virtuagym.com

SPORT&PEOPLE
COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN
INSTRUCTEUR OF PERSONAL TRAINER
OPLEIDING VANAF 99,- PER MAAND.
NL Actief / Fitvak erkend
Te volgen op locaties door heel Nederland
Ervaren docenten met praktijkkennis
WWW.SPORT-PEOPLE.NL

BOXING FOR ALL
BODYBOXX
BOXING
WORKOUTS
WWW.BODYBOXX.NL
BOXING - KICKBOXING PROGRAM

PHYSICALCOACHING
ACADEMY
NASM
APPROVED PROVIDER
GRATIS
NASM
SPECIALISATIE!!
KIES VOOR DE NASM PERSONAL TRAINER OPLEIDING EN
ONTVANG GRATIS EEN NASM SPECIALISATIE!
ACTIE TER WAARDE VAN
€1.295,-
WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM

TRAIN The TRAINERS
INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!
WWW.TRAINTHETRAINERS.NL

FITNESS.BE
FACULTY
Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn
geaccrediteerd
Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen

opleidingen
2000
Erkende specialisaties
Leer méér !
NL ACTIEF
NLACTIEF / FITVAK Fitnesstrainer
NLACTIEF / FITVAK Personal Trainer
NLACTIEF / FITVAK Groepslesdocent
KNKF
KNKF Krachttrainer
KNKF Powerlifting Trainer
Gewichtsconsulenten Nederland
BGN Gewichtsconsulent
BGN Kind en Voeding
BGN Sport, Voeding en Supplementen

EFAA.
Fitnesstrainer A opleiding
(NL Actief erkend)
Schrijf nu in en ontvang gratis:
FITNESS
met passie
Kijk op: www.EFAA.nl

START 2 MOVE
opleidingen trainingen
Ben jij sportief, enthousiast
en droom jij van een baan als
Personal Trainer?
Start2Move biedt een 3-tal NL Actief erkende
Personal Trainer Pakketten die een uitstekende
basis vormen om aan de slag te gaan als
(zelfstandig) Personal Trainer.
Kijk voor meer informatie op:
www.start2move.nl
Word erkend Personal Trainer!
NL ACTIEF
FITNED·NL
START 2 MOVE

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

RUNNING INSTRUCTOR
22 en 29 september, Zoetermeer
GROUP EXERCISE INSTRUCTOR
start 22 september, Den Haag
TEACHING SKILLS
22 en 29 september, Den Haag
CYCLE INSTRUCTOR
22 en 29 september, Den Haag
THE GLADIATOR WORKOUTS® BOOTCAMP
30 september, Zoetermeer
FITNESS A
6 en 13 oktober Den Haag
FIGHT INSTRUCTOR
6 en 20 oktober, Zoetermeer
THE GLADIATOR WORKOUTS® CERTIFICATION
7 oktober, Den Haag
THE GLADIATOR WORKOUTS® KIDS
20 oktober, Den Haag
FUNCTIONAL TRAINING & SHAPE
3, 10 en 17 november, Den Haag
STRENGTH TRAINING WORKSHOP
10 november, Den Haag
KETTLEBELL TRAINING WORKSHOP
17 november, Zoetermeer
THE GLADIATOR WORKOUTS® UPDATE
30 november, Amsterdam
KICKBOKSEN VOOR PT
1 december, Rotterdam
www.trainthetrainers.nl
www.thegladiatorworkouts.com

Fitness Trainer A
15 en 22 september (zaterdagen) Alle locaties
Sport & Voeding
15 en 23 september 7 en 14 oktober, Arnhem
Fitness Trainer A
23 september , Edegem/ Antwerpen Fitnessclub Fitopia
Coachen van klanten met obesitas
26 september en 3 oktober, HealthCity Vught
Personal Training Business
5 en 12 oktober, HealthCity Vught
Fitness Trainer A
10 en 11 oktober (avond), Fitland Rotterdam & HealthCity Amstelveen
Power Yoga
5, 12 en 19 oktober 2 november, Fitland Utrecht
Bootcamp Pro
20 oktober 3 en 24 november, Fitland Arnhem
Fitness Trainer A
24 en 25 oktober (doordeweeks), Fitland Rotterdam & HealthCity Amstelveen
Coachen van klanten met obesitas
9 en 23 november, Fitland Arnhem
Kettlebell Pro
24 november en 22 december, Vught
Functional Training
9 en 23 november, Amstelveen
Sport en Voeding
1, 8, 15 en 22 november, Utrecht
11, 18 en 25 januari en 1 februari, Arnhem
Coachen van obesitasklanten
26 september en 3 oktober, Vught
Voor meer informatie: www.sport-people.nl

BodyBoxx Boxing opleiding
1 december en 2 december, Den Haag
Voor meer informatie: www.bodyboxx.nl

Fitnesstrainer B
16 september 2018, Den Haag, Eindhoven
Squatten (workshop)
16 september 2018, Culemborg
Fitnesstrainer A Avondopleiding
20 september 2018,Rotterdam
Medical Personal Trainer - Onderste Extremiteit
20 september 2018, Zwolle
BGN Gewichtsconsulent
20 september 2018, Amsterdam
Fitnesstrainer A
21 september 2018, Enschede, Zwolle
22 september 2018, Weesp
23 september 2018, Utrecht, Arnhem, Doetinchem
Bootcamp Trainer 2.0
23 september 2018, Amsterdam, Utrecht
Sport en Voeding
27 september 2018, Den Haag
Obesitas, Eetverslaving en Gedragsverandering
27 september 2018, Zwolle
Fitnesstrainer A
28 september 2018, Groningen
28 september 2018, Heerenveen
Fitnesstrainer B
28 september 2018, Zwolle
BGN Gewichtsconsulent
28 september 2018, Zwolle
Fitnesstrainer A
29 september 2018, Rotterdam, Leiden, Tilburg, Goes
Fitnesstrainer B
29 september 2018, Den Bosch
Ademhaling, Sport en Stress
29 september 2018, Leiden
Fitnesstrainer B
30 september 2018, Utrecht, Arnhem
Pilates Trainer (mat 2)
30 september 2018, Zwolle
Fitnesstrainer B
5 oktober 2018, Groningen, Enschede, Heerenveen
BGN Gewichtsconsulent
5 oktober 2018, Tilburg
Basis Looptrainer 2
5 oktober 2018, Leusden
X-Fittt Projectleider
5 oktober 2018, Zwolle
Fitnesstrainer B
6 oktober 2018, Amsterdam, Leiden, Tilburg, Goes
Personal Trainer Business
6 oktober 2018, Zwolle
Voor meer informatie: www.start2move.nl

Fitness A - E-Learning
op elk gewenst moment
Beweegdeskundige Diabetes Mellitus
op elk gewenst moment
Bewegingsdeskundige overgewicht/obesitas
op elk gewenst moment
Video E-learning Motiveren van leden met motivational interviewing
op elk gewenst moment
Motiveren van leden met motivational interviewing
5 september, 4 oktober, Bunnik
Motiveren van leden met motivational interviewing
12 september, 21 november, Eindhoven
NL Actief Fitnesstrainer A - opleiding
15 september, Weert
Combinatie opleiding Fitnesstrainer A / NASM Personal training
15 september, Weert
Totaal opleiding NL Actief Fitnesstrainer A / B / NASM Personal training
15 september, Weert
Motiveren van leden met motivational interviewing
19 september, Drachten
EMS Trainer opleiding
20 september, 18 oktober en 22 november, Rotterdam
NL Actief Fitnesstrainer A - opleiding
20 september, Barendrecht
Combinatie opleiding Fitnesstrainer A / NASM Personal training
20 september, Barendrecht
Totaal opleiding NL Actief Fitnesstrainer A / B / NASM Personal training
20 september, Barendrecht
Senior Fitness Specialist workshop
22 september, Weert
NirvanaFitness® instructor training
22 september, Veenendaal

NL Actief Fitnesstrainer A - opleiding
22 september, Veenendaal
Combinatie opleiding Fitnesstrainer A / NASM Personal training
22 september, Veenendaal
Totaal opleiding NL Actief Fitnesstrainer A / B / NASM Personal training
22 september, Veenendaal
Running Instructor opleiding
22 september, Amerongen
NL Actief Fitnesstrainer A - opleiding
22 september, Alphen a/d Rijn
Combinatie opleiding Fitnesstrainer A / NASM Personal training
22 september, Alphen a/d Rijn
Totaal opleiding NL Actief Fitnesstrainer A / B / NASM Personal training
22 september, Alphen a/d Rijn
EMS Trainer opleiding- level 2
27 september, 25 oktober en 29 november, Rotterdam
NL Actief Fitnesstrainer B - opleiding
28 september, Weert
Personal Trainer in Business
29 september, Weert
Core Conditioning Trainer
5 oktober, Echt
Mentaal Coaching opleiding
5 oktober, Weert
NL Actief Fitnesstrainer A - opleiding
13 oktober, Broek op Langedijk
Combinatie opleiding Fitnesstrainer A / NASM Personal training
13 oktober, Broek op Langedijk
Totaal opleiding NL Actief Fitnesstrainer A / B / NASM Personal training
13 oktober, Broek op Langedijk
Outdoor Specialist / Bootcamp Trainer
13 oktober, Weert
NASM Personal Training opleiding
13 oktober, Alphen a/d Rijn
NL Actief Fitnesstrainer A - avondopleiding
19 oktober, Weert
NASM Personal Training opleiding
20 oktober, Weert
NASM Personal training opleiding
20 oktober, Broek op Langedijk
Functionele Houding Specialist
27 oktober, Alphen a/d Rijn
NASM Personal training opleiding
25 oktober, Barendrecht
NL Actief Preventie centrum
op elk gewenst moment
Kwaliteitsmanagement opleiding
op elk gewenst moment
Excellente Service in de praktijk (voor het gehele team)
op elk gewenst moment
NASM Corrective Exercise Specialist (CES)
op elk gewenst moment
NASM Performance Enhancement Specialization (PES)
op elk gewenst moment
NASM Senior Fitness Specialization (SFS)
op elk gewenst moment
Voor meer informatie: nieuwe-gezondheid.nl efaa.nl, fitcoach.nl, leefstijlclub.nl, bewegenismedicijn.nl

---

CLUBJOY

ClubJoy Cycle
10 en 11 november en 1 en 8 december
Examen 20 januari 2019, Nijkerk
ClubJoy Yoga
10 en 11 november en 1 en 8 december
Examen 20 januari 2019, Nijkerk
ClubJoy Battle
10, 11, 18 en 25 november
Examen: 20 januari 2019, Nijkerk
ClubJoy Power
10, 11, 18 en 25 november
Examen: 21 januari 2019, Nijkerk
ClubJoy Fiesta
10 en 11 november en 2 en 9 december
Examen: 20 januari 2018, Nijkerk
ClubJoy Fit&Shape
10 en 11 november en 2 en 9 december
Examen: 20 januari 2018, Nijkerk
ClubJoy Core
10 en 11 november en 2 en 9 december
Examen: 20 januari 2018, Nijkerk
ClubJoy Dance
10 en 11 november en 2 en 9 december
Examen: 20 januari 2018, Nijkerk
ClubJoy Step
10 en 11 november en 2 en 9 december
Examen: 20 januari 2018, Nijkerk
Voor meer informatie: www.clubjoy.nl, info@clubjoy.nl, +31(0)10 742 01 07

---

opleidingen 2000

Leefstijlcoach
15 september, Breda
15 september, Nieuwegein
15 september, Amsterdam
Bewegingsdeskundige Overgewicht en Obesitas
20 september, Nieuwegein
Paramedisch Fitnesstrainer module Nek/ Schouder
22 september, Nieuwegein
Bootcamp Trainer
23 september, Nieuwegein
Beweegconsulent
28 september, Nieuwegein
NLactief / Fitvak Fitnesstrainer A Regulier
01 oktober, Amsterdam, Arnhem, Breda, Nieuwegein en Zwolle
05 oktober, Eindhoven en Tilburg
06 oktober, Arnhem, Breda, Nieuwegein, Rotterdam en Zwolle
07 oktober, Amsterdam, Delft en Nieuwegein
NLactief / Fitvak Fitnesstrainer A Avondopleiding
03 oktober, Amsterdam en Nieuwegein
05 oktober, Tilburg en Nieuwegein
NLactief / Fitvak Fitnesstrainer B / Personal Trainer
04 oktober, Breda
06 oktober, Amsterdam
07 oktober, Nieuwegein en Zwolle
NLactief / Fitvak Allround Groepslesdocent
06 oktober, Nieuwegein
NLactief / Fitvak Allround Groepslesdocent PRAKTIJK
06 oktober, Nieuwegein

KNKF Krachttrainer
07 oktober, Amsterdam
Voedingsspecialist / BGN Gewichtsconsulent
07 oktober, Amsterdam, Nieuwegein, Zwolle, Breda en Nieuwegein
NLactief / Fitvak Fitnesstrainer A 6 dagen Verkort
08 oktober, Amsterdam, Arnhem, Breda, Nieuwegein en Zwolle
12 oktober, Eindhoven en Tilburg
Leven Lang Leren Seminar
13 oktober, Nieuwegein
Voor meer informatie:
Bestel de gratis studiegids op
www.opleidingen2000.nl/studiegids

Klassiek Mat pilates Level 3
14 september, Woerden
Yang Yoga 1
14 september, Woerden
Fitness Trainer level 1
14 september, Amsterdam
Fitness Trainer level 1
14 september, Utrecht
Fitness Trainer level 1
15 september, Rotterdam
Fitness Trainer level 1
15 september, Den Haag
Workshop Pads Training
16 september, Amsterdam
Basis Groepsles Instructeur
16 september, Delft
Kettlebell Trainer level 1
16 september, Amsterdam
Pilates Reformer
22 september, Woerden
Gewichtsconsulent
22 september, Nieuwegein
Kids Instructeur
22 september, Nieuwegein
Circle Flow
23 september, Culemborg
Sport EHBO
29 september, Nieuwegein
Sportmasseur
30 september, Nieuwegein
Strength & Power Basis
30 september, Maassluis
Kettlebell Trainer level 2
30 september, Amsterdam
Fitness Trainer level 1
30 september, Amsterdam
Yin 1 Yoga
01 oktober, Culemborg
Voedingsdeskundige level 2
5 oktober, Leiden
Yang Yoga 1
6 oktober, Woerden
50 Fit
5 oktober, Delft
Mindful en Adem
6 oktober, Woerden
Bootcamp Instructeur
7 oktober, Delft
Total Bodyshape
7 oktober, Delft
Kinder Gewichtsconsulent
12 oktober, Nieuwegein
Voor meer informatie: www.aalo.nl

The Hybrid Trainer
5 september en 10 oktober, Renkum
10 steps to a virtual experience
14 september, Tilburg
8 gouden tips voor meer groepsfitness leden
27 september, Waalwijk
Retentiemanagement
5 oktober, Waalwijk
HDD Congres – Finance in Fitness
27 oktober, Velhoven
Voor meer informatie: academy.hddgroup.com, opleidingen@hddgroup.com, +31 (0)416 33 43 15

LesMills SPRINT
15 en 22 september, Goirle
LesMills TONE
15 en 22 september, Leusden
LesMills BODYATTACK
16 en 23 september, Breda
LesMills RPM
22 en 29 september, Barendrecht
LesMills BODYPUMP
23 en 30 september, Veenendaal
LesMills BODYBALANCE
6 en 13 oktober, Veenendaal
LesMills BODYJAM
6 en 13 oktober, Leusden
LesMills BODYATTACK
7 oktober, Barendrecht
LesMills BODYSTEP
7 en 14 oktober, Goirle
LesMills CXWORX
7 en 14 oktober, Veenendaal
LesMills BARRE
13 en 20 oktober, Breda
LesMills GRIT
14 en 21 oktober, Leusden
LesMills SH'BAM
3 en 10 november, Veenendaal
Overzicht les mills advanced instructor trainingen
Voor meer informatie: opleidingen.lesmills.nl, opleidingen@lesmills.nl, +31 (0)416 34 97 25

Belang van Social Media in uw club/studio
14 september, Lochristi
Voordracht Sportvoeding
Stephanie Scheirlynck
26 september, Lochristi
ViPR Loaded Movement Training-1
10 november, Brugge
ViPR Loaded Movement Training-2
10 november, Brugge
www.fitness.be/opleidingen

Modified Strongman Training
22 september, Hasselt
30 november, Hoofddorp (Engelstalig)
Olympic Lifting
29 september Hasselt
NASM™ Personal Trainer opleiding
23 september, Rotterdam (Engelstalig)
26 september, Amsterdam (Engelstalig)
29 september, Eindhoven (Engelstalig)
3 november, Amsterdam en Antwerpen
5 november, Gent
16 november, Utrecht
17 november, Groningen
25 november, Zwolle
Winterschool: NASM™
Personal Trainer opleiding
19 november, Rotterdam
26 november, Eindhoven (Engelstalig)
10 december, Amsterdam
Suspension Training
27 oktober, Antwerpen
Physical Trainer
15 september, Antwerpen
12 oktober, Gent
18 november, Antwerpen
18 november, Amsterdam (Engelstalig)
24 november, Rotterdam (Engelstalig)
Essentials of Healthy Nutrition
6 oktober, Antwerpen
17 november, Gent
NASM™ CES
16 november, Amsterdam (Engelstalig)
18 november, Rotterdam
NASM™ PES
1 december, Antwerpen
4 december, Utrecht
Assess & Correct
10 november, Gent
1 december, Hoofddorp (Engelstalig)
Program Design
20 oktober, Gent
Kettlebell Workshop
9 november, Hoofddorp (Engelstalig)
Loaded Movement Training
10 november, Antwerpen
Actie: Gratis NASM specialisatie t.w.v. € 1295,-
Voor meer informatie:
infonl@physicalcoaching.com,
www.physicalcoaching.com

Bedrijvengids

WINNAAR BODY•LIFE INNOVATIE AWARD 2018
Gymeyes - Haarlemmerdijk 159-1
1013KH Amsterdam, T 085 060 4220
E info@gymeyes.com
I www.gymeyes.com

WINNAAR BODY•LIFE INNOVATIE AWARD 2017
TRIBE Team Training
Mgr. Buckxstraat 11 - 6121 KV Born
06 10 88 75 18 - info@viprbenelux.com
www.tribeteamtraining.nl

WINNAAR BODY•LIFE INNOVATIE AWARD 2016
FunXtion - Soestdijkerweg 10B
3734 MH Den Dolder - 035 260 0016
info@funxtion.com - www.funxtion.com/nl

WINNAAR BODY•LIFE INNOVATIE AWARD 2015
Pixformance - Hauptstr. 19-20 – Dallgow-Döberitz - 06 – 8131 3359 – hbakker@pix-formnace.com – www.pixformance.nl

---

AIRCONDITIONING & KLIMAATBEHEERSING

ALF International
Touwslagerij 10 - 4762 AT Zevenbergen
0168 - 335 478 - info@alf-international.nl
www.alf-international.nl

AUTOMATISERING & LEDENADMINISTRSTIE

Fitmanager, Damrak 381,
1012 ZJ Amsterdamm - 085 – 1301 656
info@fitmanager.com
www.fitmanager.nl

Epass-Online, Chroomstraat 40
2718 RR Zoetermeer, 053 – 302 0104
ricardo@europewebcompany.com
www.epass-online.nl

Virtuagym, Amstelplein 38 -
1097 DZ Amsterdam, 020 71 65 216 -
info@virtuagym.com, www.virtuagym.com

BUIKBANDEN

Slim Belly by Greinwalder &
Partner Marketing Services,
Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 – 282 46 319 - www.greinwalder.com
info@greinwalder.com

EMS TRAINING

JustFit benelux, Hoge Maat 3
3961 NC Wijk bij Duurstede
T 030 – 760 0670, www.justfitart.com

FITNESS APPARATUUR - ALLROUND

DRAX
Kalkoverweg 28
2401 LK Alphen a/d Rijn
085 – 750 1025 - Sales@draxfit.eu
www.draxfit.eu

Helisports International BV
H.J.E. Wenckebachweg 83
1096 AL Amsterdam, T 020 - 6 939 939
sales@helisports.nl, www.helisports.nl

Life Fitness, Bijdorpplein 25-31
2992 LB Barendrecht
0180 - 64 66 66
marketing.benelux@lifefitness.com
www.lifefitness.com

Precor - Handelsweg 6 - 3707 NH Zeist
033 - 203 0119 - info@precor.nl
www.precor.nl

Technogym, Essebaan 63
2908 LJ Capelle aan den IJssel
T 010 – 422 3222, info_blx@technogym.com
I www.technogym.com

XEBEX Fitness, Parlevinkerweg 44
5928 NV Venlo, T: 085 7827494
E: info@gymcreators.com

FITNESS APPARATUUR - PNEUMATISCHE APPARATUUR

Keiser Europe BV
Hagelkruisweg 15 - 5971 EA Grubbenvorst
077-3661640 - info@keisereurope.com
www.keisereurope.com

FUNCTIONAL TRAINING

FT-Club - Hoge Weere 12
1689 CG Zwaag - 06 282 46 319
info@greinwalder.com - www.ft-club.nl

GROEPSLES PROGRAMMA'S

House of Workouts
XCORE®, BRN®, LXR®
Herenstraat 55 - 2271 CB Voorburg
070 – 427 6910
mail@houseofworkouts.com
www.houseofworkouts.com

HDD Group
Elzenweg 37 - 5144 MB Waalwijk
0416 – 334 315 - info@hddgroup.com
www.hddgroup.com

ClubJoy, P.C. Staalweg 60, 3721 TJ
Bilthovenm - 010 - 7420107
info@clubjoy.nl - www.clubjoy.nl

-
BodyBoxx - Binckhorstlaan 135
2516 BA Den Haag - T 06 – 5516 0619
E info@bodyboxx.nl - I www.bodyboxx.nl

Jumping Fitness Nederland
Koggenland 67 - 1447 CB Purmerend
06 – 4170 5351 - Jumping.fitness@ziggo.nl
www.jumping.fitness/nl

FitParck, T 0900 – 700 5000
E info@fitparck.nl, I www.fitparck.nl

HARTSLAGMETERS & SPORTHORLOGES

Polar Electro Nederland bv
Antennestraat 46 - 1322 AS Almere
informatie@polar.com
verkoop@polar.com

KLEIN FITNESS MATERIAAL

RXDGear
Parlevinkerweg 44, 5928 NV Venlo
T: 085 7827494,
E: info@gymcreators.com

MARKETING & CONSULTANCY

Greinwalder Marketing | Consulting
Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 – 282 46 319
avd@greinwalder.com
www.greinwalder.com

OPLEIDINGEN

Aalo Opleidingen
Schuttersveld 6-16 - 2316 ZB Leiden
T 088 – 1630 000 - E info@aalo.nl
I www.aalo.n

Opleidingen 2000
Markt 17 - 4931 BR Geertruidenberg
088 – 0304 282, info@opleidingen2000.nl
www.opleidingen2000.nl

Physical Coaching Company
Cruquiusweg 1 - 2102 LS Heemstede
06-37480128 - infonl@physicalcoaching.com
www.physicalcoaching.com

Sport & People
Postbus 23051 - 3001KB Rotterdam
085 30 32 812 - info@sport-people.nl
www.sport-people.nl

Start2Move
Hogeland 10 - 8024 AZ Zwolle
088 - 8507648 - info@start2move.nl
www.start2move.nl

Train the Trainers, Oostmaaslaan 393 - 3063 AX Rotterdam - 06-20262663 - info@trainthetrainers.nl, www.trainthetrainers.nl

QUENO Sportopleidingen
Hoofdstraat 55 - 9431 AC Westerbork
0593-552895 - info@quenosportopleidingen.nl
www.quenosportopleidingen.nl

SPORTSCHOOL INRICHTING

GymCreators BV. Parlevinkerweg 44
5928 NV Venlo, T: 085 7827494
E: info@gymcreators.com

TEST EN MEETAPPARATUUR

THP2 Europe - Torenstraat 53
9201 JS Drachten - 06 8132 5148
info@thp2.eu - www.thp2.eu

Health Check Shop
Het Gangboord 31 - 9206 BJ Drachten
Info@healthcheckshop.nl
www.healthcheckshop.nl

TWEEDEHANDS FITNESSAPPARATUUR

Fitness Occasions BV
Handelsweg 6 - 7462 JK Rijssen
0548 539 720 - info@fitnessoccasions.nl
www.fitnessoccasions.nl

VECHTSPORTARTIKELEN

Nihon Sport - Waterdijk 4
5705 CW Helmond - T 0492 – 520 227
contact@nihonsport.nl
www.nihonsport.nl

VLOEREN

Bos Rubber - Handelsweg 3
1751 HE Schagerbrug
0224 - 571 468 - info@bosrubber.nl
www.bosrubber.nl

VOEDINGSPROGRAMMA'S

Body Support - De Meerheuvel 6a
5221 EA 's Hertogenbosch
073 – 699 0940 - info@bodysupport.nl
www.bodysupport.nl

BenFit - De Meerheuvel 6A
5221 EA 's-Hertogenbosch
073 – 699 0939 – info@benfit.nl
www.benfit.nl

30 EFAA.

NASM
International Licensee

NASM PT Opleiding

(Europe Active en/of NASM US erkend)

Schrijf nu in en ontvang gratis:

Overgewicht beweegdeskundige

Motivational interviewing

Meijers trainingspakket t.w.v. € 125,-

FITNESS
met passie

Gratis workshop

Bij inschrijving op de Fitness A, NASM PT, Combinatie- of Totaalopleiding,
Functionele Houding Specialist en Leefstijlcoach Totaalopleiding bij EFAA in het najaar 2018

Kijk snel op: www.EFAA.nl

Onze missie

STOP OVERGEWICHT EPIDEMIE

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

CHALLENGERS GEZOCHT!

10 TIPS VOOR MEER RENDEMENT

VOLG MIJN ONLINE LECTURE OP 7 SEPTEMBER!

Meer rendement door de succescampagne!

Vraag de link aan via: www.greinwalder.nl/webinars

00:14
REST
BIODRIVE™ ENGINE
(PATENT)
BIOCIRCUIT™ IT FITS YOU
BIOCIRCUIT is het eerste trainingsysteem dat gebaseerd is op een methode die gebruikers op een veilige, begeleide en effectieve manier een gepersonaliseerde workout biedt. Dankzij BIODRIVE, een gepatenteerde intelligente aandrijving, garandeert BIOCIRCUIT de beste biomechanica en het beste gevoel tijdens een training.
www.technogym.com/biocircuit
TECHNOGYM®
The Wellness Company