

# body • LIFE<sup>®</sup>

Europe's No. 1

7 | 2018



## Fitfair 2018 belooft veel moois

Ervaar zelf waar de  
fitnesssector heen gaat P. 22



### CLUB VAN DE MAAND

Gustav Gym Amsterdam

P. 6



### EEN NIEUWE EIGEN SPORTSCHOOL

Van droom tot realistisch plan

P. 16



### WELKE KANT GAAT DE SECTOR FINANCIEEL OP?

Voorpublicatie boek  
Fitness en financiën

P. 10



# SKILL LINE

UNLEASH THE ATHLETE INSIDE YOU



Meer informatie: [technogym.com](https://www.technogym.com)

The Wellness Company

**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

**Hoofredactie**

Niek Arts

**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](http://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](mailto: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 7, 2018, ISSN 1573-5567

**Abonnees ontvangen:**

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

# Lekker netwerken!

Nu de herfstvakantie al weer voor de deur staat, gaan mensen weer meer binnen sporten. Voor de fitness betekent dit ook dat het echte ondernemende leven weer is begonnen. Een fase van het jaar waarin je best wat inspiratie en extra kennis kan gebruiken. Gelukkig is elkaar verder helpen, en in beweging zetten waar mogelijk, een gemene deler in onze branche. Dat bleek ook wel op de Fitness & Wellness top in Houten.

Deze beurs kan worden betiteld als één grote netwerkbijeenkomst waar trends, netwerken en de laatste ontwikkelingen centraal stonden. Het is één van de momenten dat heel 'Fitnessland Nederland' elkaar ontmoet. In deze uitgave blikken we hierop terug in woord en beeld.

Om de netwerk- en inspiratielijn door te trekken, staat deze BodyLIFE weer boordevol interessante artikelen en inspiratie uit onze branche en daarbuiten. Want hoe staat het ervoor op het gebied van de leefstijlcoaching en het basispakket, al eens gedacht aan de EHBO in de gym en de laatste ontwikkelingen in opleidingsland? Kortom: weer veel informatie over de laatste ontwikkelingen in 'Fitnessland Nederland'.

Als laatste zoomen we in op die andere belangrijke Nederlandse vakbeurs: de Fitfair in de Jaarbeurs in Utrecht. Die plaatsvindt op 24 en 25 november! Redenen genoeg om snel verder te bladeren en deze BodyLIFE te verslinden!

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



# ICG® CONNECT

## PERFORMANCE & ENTERTAINMENT MET INDOOR CYCLING

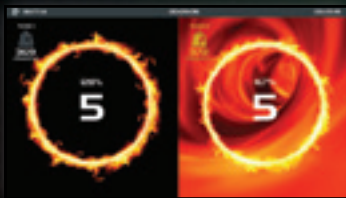
ICG® Connect maakt indoor cycling een onvergetelijk ervaring met gegarandeerd plezier voor sporters. Door middel van spannende wedstrijden, een motiverende weergave van de trainingsprestaties en talrijke functies om de prestaties te bevorderen, komen persoonlijke doelstellingen op een unieke manier samen met die van de groep.



**BELEEF  
HET ZELF!**

### Fiets je met ons mee tijdens FITFAIR?

DE DRIE MODI **GROUP**, **PERSONAL** & **SCENIC** HEBBEN TALRIJKE MOTIVERENDE FUNCTIES:



**BATTLE**

Voor korte,  
gezonde wedstrijd-elementen



**LEADERBOARD**

Bekijk op welke plaats  
deelnemers staan



**ATHLETE VIEW**

Bekijk meer trainingsresultaten  
van de groep



**TEAM POINTS**

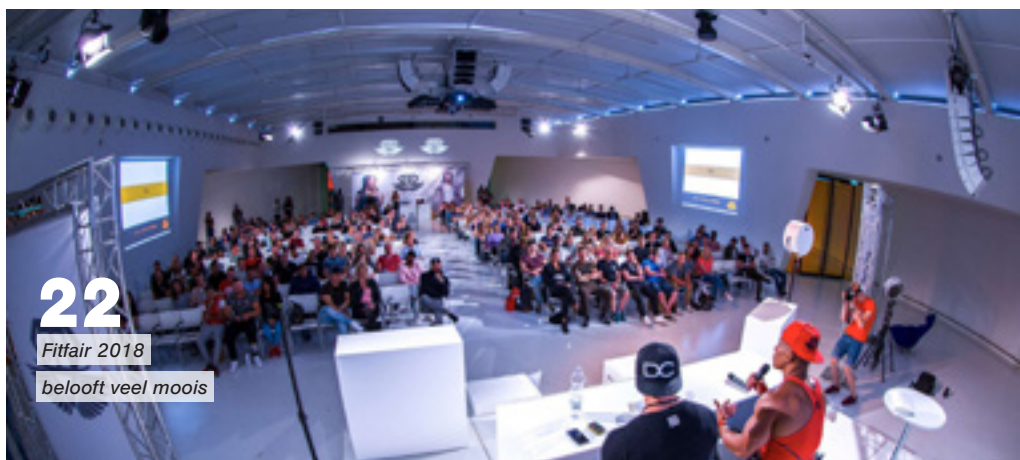
Bekijk  
de groepsprestaties

Kijk voor meer informatie op:  
[www.lifefitness.nl](http://www.lifefitness.nl)

INDOOR CYCLING  
GROUP

*LifeFitness*

# Inhoudsopgave



## BRANCHE ACTUEEL

- 6 Club van de maand: Gustav Gym**  
Doelgroep bereiken met uitgekiend concept
- 8 Fitness & Wellness top 2018**  
Terugblik op een interessant event
- 10 Voorpublicatie boek Fitness en Financiën**  
Waar gaat de sector financieel heen?
- 12 Lifestylecoach in het basispakket**  
Wat betekent dit voor de fitness?
- 13 VES kick-off 2018**  
Een boost aan motivatie voor de leden
- 16 Een nieuwe eigen sportschool**  
Van droom tot realistisch plan
- 18 Column hoofdredacteur**  
Verengelsing: waar ben ik mee bezig?

## TRAINING

- 20 IndoorCyclingGroup®**  
Haal meer rendement uit je cycle studio
- 22 Fitfair 2018**  
Ervaar zelf waar de fitnesssector heen gaat
- 24 Fitfair 2018**  
Plattegrond van de beurs
- 26 Fitfair 2018**  
Dagprogramma zaterdag en zondag
- 30 Fitnesscamp Westerwald**  
Bezettingsgraad stijgt naar 85%
- 33 Column Marije de Vries**  
Heb jij draagvlak?

## MANAGEMENT

- 34 Dutch Saftey Group**  
Heeft u de EHBO goed op orde?
- 36 Fitness als medicijn...**  
Misschien toch niet zo'n goed idee
- 38 15 jaar ClubJoy**  
Van pionieren tot FitSnacks.TV
- 40 Greinwalder: gezond werken**  
Goede work/life balance
- 42 Aanpak overgewicht**  
Wat zegt de WHO hierover
- 44 Opleidingen & Trainingen**
- 48 Bedrijvengids**



## Leverancier Technogym is belangrijke factor in het Gustav-succes

# GUSTAV GYM BEREIKT DOOR UITGEKIEND CONCEPT **DE JUISTE DOELGROEP**

Gustav Gym is een 'boutique gym' die met twee high-end vestigingen naam maakt in Amsterdam. Eigenaar Pieter Pleunis is trots op zijn concept en hoe hij op een vernieuwende manier een interessante doelgroep aan zich bindt. Door-slaggevend hierbij zijn de A-locaties op de Zuidas en op de Weteringschans in het centrum van Amsterdam.

Door: Niek Arts, foto's Gustav Gym

**B**ij Gustav Gym staat de persoonlijke benadering centraal. Er wordt volop ingezet op leden die personal training of small group training volgen in combinatie met zelf fitnessen. Hierbij hebben Pieter en zijn compagnon Jeroen Timmerman vanaf het eerste moment ondersteuning gekregen van Technogym. Met succes: na de opening van de vestiging op de Zuidas twee jaar geleden is recent, de vestiging op de Weteringschans geopend.

### De Gustav Gym

Bij Gustav voelt het voor leden aan als thuis, het is dé plek waar ze graag zijn en terugkomen. Pieter: "Als boutique gym spelen we hierop in met luxe die de doelgroep thuis ook gewend is. Natuurlijk begint het bij goede trainers, aansprekende faciliteiten, uitdagende groepslessen en de gewaardeerde Technogym apparatuur. Maar het zit ook in kleine punten als een regendouche, Rituals-producten,

goede koffie en een luxe inrichting en aankleding van het pand. Dit zijn randvoorwaarden die bij een boutique-ervaring horen."

"Onze leden komen voor een optimale beleving. We bieden de ultieme omgeving voor de perfecte work-out op maat. Onze leden hebben een bepaalde levensstijl waarbij het Gustav-concept goed past. Op de Zuidas zien we dat mensen rond lunchtijd en voor- en na werktijd komen sporten en dan vaak even blijven hangen. Terwijl in het centrum de leden juist verspreid komen. Het is daar veel meer erin en er weer uit."

### Uitgekiend concept

Als je door de gym op de Weteringschans loopt, merk je aan alles dat er goed over nagedacht is. De houten afwerking, de visgratenvloer en de wellness-achtige kleedkamers



stralen een exclusiviteit uit die de doelgroep aanspreekt. Maar ook de look en feel zijn belangrijk. Zo maken we gebruik van natuurlijke materialen als hout, beton en glas. Verder hebben we in onze locatie op de Zuidas een indrukwekkende watermuur van 16 meter breed staan. Pieter: "Om de juiste sfeer te vangen hebben we samen met Technogym een paar clubs in Londen bezocht. Een trip waarvan we veel hebben geleerd."

Pieter: "Wij doen al onze marketing online; via de website en op sociale media. Daar vertellen we ons eigen unieke verhaal en dat spreekt aan. Belangrijk hiervoor is dat alles online ook klopt. Veel van onze nieuwe leden komen eerst een keertje sfeerproeven en melden zich later online aan. Dit betekent dat de website qua informatievoorziening, online betaal mogelijkheden en look en feel moet kloppen."

#### Samenwerking met Technogym

Belangrijk voor het slagen van Gustav Gym is de samenwerking met Technogym. Pieter vertrouwt al bijna twintig jaar op de kwaliteit en service van zijn leverancier. "Waarom? Omdat ik de beste apparatuur en service wil. Ik zet mijn leden niks anders voor." Toen Pieter met Gustav begon kreeg hij direct goede ondersteuning van zijn vaste contactpersonen bij Technogym. "Ik ben dan ook heel blij dat Roel Nooijens en Persijn Berende mij vanaf het allereerste begin hebben bijgestaan. Zo is de indeling van de apparatuur maatgevend voor het ontwerp van de architect. Daarom zaten Persijn of Roel ook bij deze belangrijke gesprekken. Vanuit hun ervaring en kennis denken ze op een hoog niveau mee en laten mij zo betere keuzes maken."

#### SKILL LINE

In beide vestigingen van Gustav staat high-end apparatuur van Technogym. Vooral over de SKILL LINE-apparatuur is Pieter enthousiast. Het design, de kwaliteit en het gebruiksgemak van de SKILLROW™, SKILLBIKE™ en SKILLRUN™ overtuigt hem iedere dag weer van zijn keuze voor Technogym. Vooral de SKILLROW™ wordt volop gebruikt bij Gustav.

Pieter: "Dit komt mede omdat we er op de Zuidas een exclusieve groepsles mee verzorgen. Onder leiding van voormalig olympische roeiers Tycho en Vincent Muda doen de leden in een kleine groep een volledige body workout. Het is veel meer dan roeien alleen. Afwisselende intervallen op de roeimachines leve-

ren een work-out met vierdubbel effect: hoge intensiteit zweeten, lage impact op je energie, hoge vetverbranding en full body resultaten."

#### Teambeats™ en Gustav 12

Gustav Gym biedt sinds kort het concept Gustav 12 aan. Een programma van 12 weken waarbij het lid optimaal wordt begeleid op het gebied van training, voeding en levensstijl. Samen met alle andere deelnemers werkt het lid aan zijn eigen vooropgestelde doel.

Pieter: "Een uniek concept waarvoor wij gebruik maken van het Programma Teambeats™ en Mywellness Cloud van Technogym. Dit is voor ons dé tool om de leden in een small group training aan hun eigen doelstellingen te laten werken. Waarbij alle vorderingen interactief worden bijgehouden op het grote scherm. De data van de deelnemers, zoals hartslag, wordt direct vastgelegd en gedeeld. Dit maakt het zowel voor de deelnemers als voor de trainer extra motiverend en uitdagend. Verder is het gaaf dat alle data direct via de Mywellness Cloud wordt gedeeld."

#### Toekomstmuziek

De komende jaren wil Pieter het aantal vestigingen van Gustav Gym uitbreiden. Pieter: "Ik zie daarvoor genoeg potentiële locaties in Nederland en misschien ook wel daarbuiten. Natuurlijk blijf ik daarbij samenwerken met Technogym, want goede partnerships zijn essentieel voor ondernemerssucces!"

Benieuwd naar Gustav Gym, ga dan naar [gustavgym.nl](http://gustavgym.nl). En meer informatie over de SKILL LINE en Teambeats™ vind je [Technogym.com](http://Technogym.com)



• WEIGHTLIFTING

• RIGS AND RACKS

• CONDITIONING

• BENCHES

• GYMNASTICS

• COMPLETE PACKAGES



# RXD GEAR

🌐 [WWW.RXD-GEAR.COM](http://WWW.RXD-GEAR.COM)

📍 PARLEVINKERWEG 44, 5928 NV VENLO (NL)

✉ [INFO@GYMCREATORS.COM](mailto:INFO@GYMCREATORS.COM)

☎ +31 (0)85-78 27 494

# XEBEX

FITNESS

ROBUST AND STRONG  
TRADITIONAL CARDIO EQUIPMENT,  
BUILD LIKE A TANK!



SKI TRAINER



AIR BIKE



AIR ROWER



AIR RESISTANCE BIKE

🌐 [www.xebex.eu](http://www.xebex.eu)

✉ [info@gymcreators.com](mailto:info@gymcreators.com)

📍 Parlevinkerweg 44, 5928 NV Venlo (NL)

☎ +31 (0)85-78 27 494







## Fitnesssector ontmoet elkaar in Houten

# TERUGBLIK FITNESS & WELLNESS TOP 2018

Half september vond de Fitness & Wellness Top 2018 plaats in het congrescentrum in Houten. De beurs besloeg twee hallen van het gebouw, waardoor het evenement meer als een grote netwerkbijeenkomst dan als een beurs à la FIBO betiteld kan worden. Ook dit jaar stonden trends, netwerken en ontwikkelingen centraal.

Door: Niek Arts - Fotografie: Fitness & Wellness top

**D**e exposanten waren zeker te spreken, want de bezoekers waren vaak zeer gericht. De stands en vele presentaties werden dan ook inhoudelijk goed bezocht. Het is bovendien één van de weinige momenten dat heel 'Fitnessland Nederland' elkaar op één locatie ontmoet. Kortom: het was bij uitstek een mogelijkheid om te netwerken!

Op de beurs zag het er, net zoals afgelopen jaren, niet zwart van de mensen. Maar dit gaf juist de ruimte voor verdiepende gesprekken en het leren kennen van nieuwe 'fitnessmensen'. De beurs is daarvoor ook mede bedoeld: bestaande relaties ontmoeten, nieuwe mensen leren kennen en op de hoogte blijven van de laatste trends in de sector. En hier was genoeg tijd en ruimte voor!

### Sectorbreed aanbod

Dat de sector qua aanbod en mogelijkheden écht aan het verbreden is, zowel in de breedte

als in de diepte, werd wel duidelijk. In de breedte was opvallend dat preventie en leefstijl steeds belangrijker worden. Verschillende bedrijven en organisaties spelen hierop in met een vernieuwend aanbod, juist gericht op de kansen die de komende jaren op de sector afkomen. Gezien het aanbod en de drukte bij de stands, was het duidelijk dat veel fitnessondernemers hierin kansen zien.

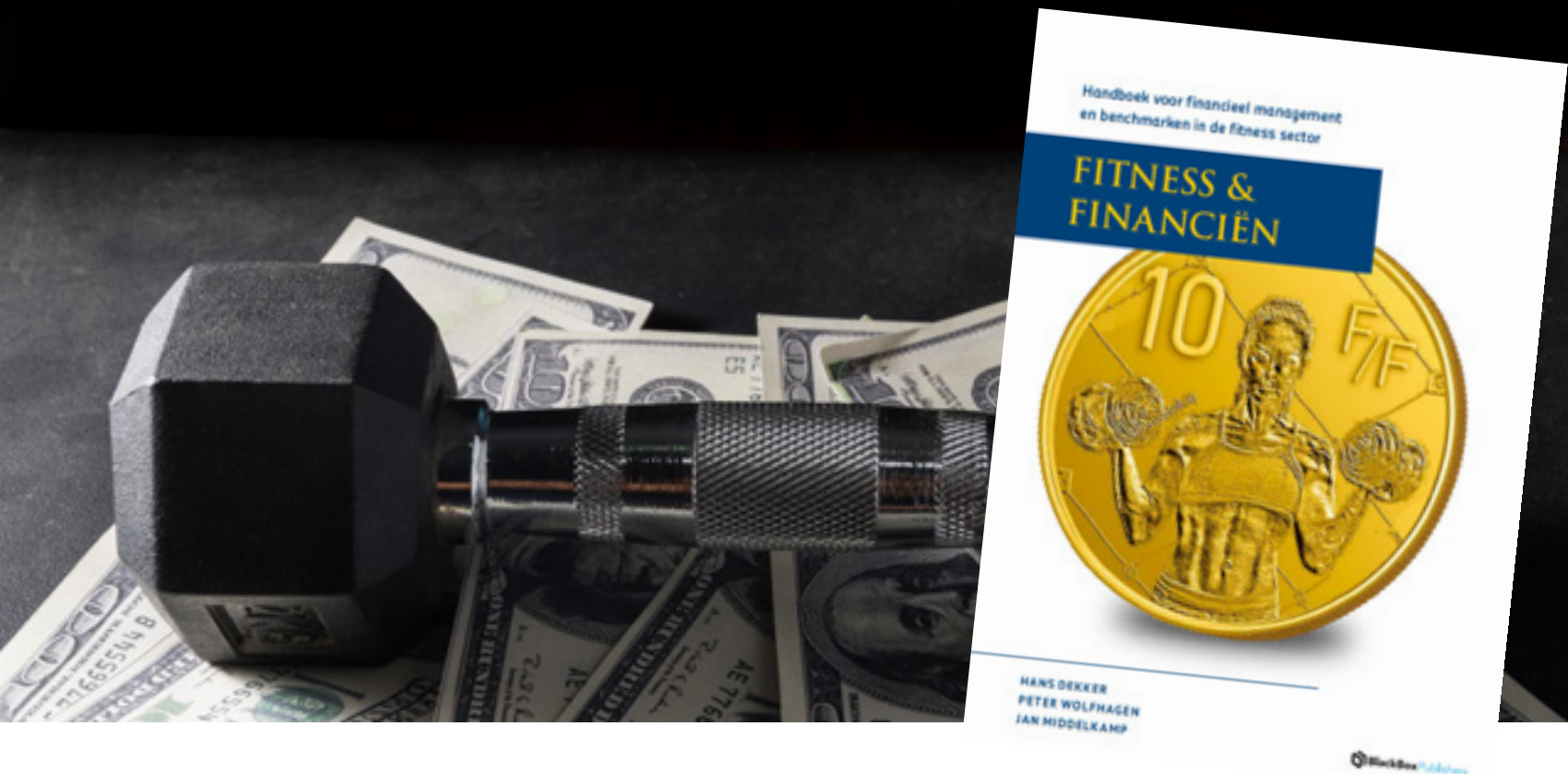
Als je verder inzoomt op de verdieping van de sector, dan ontcom je niet aan de digitale- en virtuele revolutie. De digitale kant van de fitness was dan ook goed vertegenwoordigd. Maar waaraan moet je dan denken? Wat opviel is dat er twee kanten echt uitspringen. Aan de ene kant zijn de marketing- en bedrijfs-economische ICT-oplossingen die de sector écht verder gaan helpen. Op online marketinggebied liggen er natuurlijk volop kansen voor fitnessondernemers, zeker als ze dit samen met gespecialiseerde bedrijven doen.

Aan de andere kant speelt gamification een steeds belangrijkere rol. De mogelijkheden op het gebied van nog méér beleving en persoonlijke waarde toevoegen stonden hierin centraal. Voor de beurs van volgend jaar zijn we erg benieuwd hoe virtual reality en augmented reality de sector insluipen en verder gaan veranderen en inspireren!

### Interessante sprekers

De beurs was zo opgedeeld dat er voldoende ruimte was voor het programmeren van aansprekende sprekers. Naast dat verschillende leveranciers hun nieuwe producten en visie op de sector lieten ervaren, waren er ook een aantal interessante keynote sprekers zoals Paul Bedford. Hij ging in zijn presentatie vooral in op het retentiegevecht. Want daarin ligt een belangrijke kans om snel meer omzet binnen te halen en vast te houden.

Al met al mag de organisatie terugkijken op een beurs waar de sector elkaar heeft ontmoet en waar waarschijnlijk weer nuttige en interessante contacten zijn gelegd. Wij zijn benieuwd welke richting de sector komend jaar opgaat en hoe de Fitness & Wellness Top 2019 ons weer gaat verrassen.



## BlackBoxPublishers lanceert Fitness en Financiën

# HANDBOEK VOOR FINANCIËEL MANAGEMENT EN BENCHMARKEN IN DE **FITNESS SECTOR**

De fitnessbranche is een relatief jonge branche, waarin ondernemers met een eigen club met veel passie zich inzetten om het hun klanten naar de zin te maken, en ze te ondersteunen bij het realiseren van diverse doelen. Bij het succesvol leiden van een fitnessclub komt een hoop kijken, en natuurlijk zijn niet alle aspecten van dat ondernemerschap even leuk.

Auteurs: Hans Dekker, Peter Wolfhagen en Jan Middelkamp

bedrijfsoverdracht of de bedrijfsbeëindiging, als hulp bij het waarderen van de club.

### Auteurs

Hans Dekker is accountant en voormalig sectorhoofd bij Rabobank Nederland. Peter Wolfhagen is auteur van diverse publicaties. Jan Middelkamp is onderzoeker en ondernemer.

### Publicatie details

- Uitgever: BlackBoxPublishers ([www.blackboxpublishers.com](http://www.blackboxpublishers.com))
- Hard cover en full color boek
- 136 pagina's
- Prijs: 59,50
- Het boek is onderdeel van een gelijknamig congres op 27 oktober te Veldhoven
- Meer info: [www.hddgroup.com](http://www.hddgroup.com)

Voor veel ondernemers is het financieel management van de onderneming niet het aspect waar ze de meeste lol aan beleven. Ze houden zich liever bezig met de vakinhoudelijke zaken, zoals de programma's en diensten die ze aanbieden, en de aanschaf van de daarvoor noodzakelijke materialen. Toch wordt wel onderkend dat financieel management cruciaal is voor het realiseren van een winstgevend, en dus blijvende, onderneming.

### Doelgroep

Om ondernemers en managers te helpen en ondersteunen bij de uitvoering van het financieel management van hun club is dit boek geschreven; een handleiding voor de financiële aspecten van een fitness-onderneming.

Wat is belangrijk bij het maken van een ondernemingsplan? Hoe krijg ik mijn investeringen gefinancierd? Hoe houd ik een vinger aan de pols? Welke kengetallen moet ik verzamelen? Hoe houd ik inzicht in de financiële situatie van mijn onderneming? Hoe kan ik tijdig ingrijpen bij een mogelijk probleem? Met welke trends dien ik rekening te houden? Voor inzichten en antwoorden op deze vragen geeft dit handboek het onmisbare gereedschap.

Het is een handboek geworden dat op verschillende momenten in de levenscyclus van de onderneming een rol kan spelen. Vóór de start bij het maken van het businessplan, tijdens de bedrijfsvoering bij het vaststellen van de resultaten en tussentijdse overzichten, en ook bij de

### HDD Congres - Finance in Fitness

Het boek 'Fitness & Financiën' wordt voor het eerst gepresenteerd tijdens het HDD Congres op 27 oktober in Veldhoven; een inspirerend event voor clubeigenaren en -managers uit de fitnessbranche.

Meer info: [academy.hddgroup.com](http://academy.hddgroup.com)

## COLUMN

# FITNESS, HET ULTIEME ANTI JOJO-CONCEPT!

Je kent ze waarschijnlijk genoeg, mensen die op zoek zijn naar die ene gouden oplossing voor hun overgewicht-probleem. Ze zijn meestal al lang op zoek, heel lang. In de meeste gevallen hebben ze ook al meer dan twintig verschillende pogingen achter de rug, van poedertjes, maaltijdvervangers, pleisters, pilletjes tot sherry kuur, broodkuur en zo verder.

Men vraagt zich af: "Waarom lukt het me nou niet?". Tot de volgende zogenaamde oplossing van 19,95 zich aandient. Op die vraag krijgt men nooit een eerlijk antwoord, althans niet van de leveranciers. Waarom het niet lukt is gewoonweg omdat het niet kan lukken, bij hen niet en bij niemand niet. Overgewicht aanpakken is niet iets van even wat kilo's verliezen. Als je alleen daarheen kijkt, dan is dat met al die zogenaamde oplossingen wel te bereiken. Dan kan je zelfs met een pindaaskaakur resultaat bereiken. Vervang al je eten overdag door een lepel pindaakaas en drink er 3 liter water bij per dag, en je gaat kilo's afvallen. De vraag is welke kilo's?

Met de meeste 'quick fix afslank middeltjes' val je wel kilo's af, maar te weinig vet. Wat je wel afvalt zijn spieren. Omdat er te weinig energie wordt opgenomen gaat het lichaam op spaarstand, vet wordt dus vastgehouden, en er wordt gezocht naar een andere energiebron, en die hebben we, spieren. Die spiereiwitten vormen een ideale reserve energiebron, echter met een aantal cruciale nadelen. Allereerst ver-

liezen we met het verbruik van spieren als energiebron gewoonweg spiermassa. Als je dan weet dat tussen de zestig en zeventig procent van ons basaal metabolisme door onze spieren verbruikt wordt, dan kan je gemakkelijk uitrekenen dat je gedurende 24 uur steeds minder energie aan het verbruiken bent.

Door de spiermassa in te zetten als energiebron verbruiken we als het ware onze energiemotor, onze vet verbrander. Gaan we dan weer normaal eten na verloop van tijd, dan hebben we nog meer energie overschot dan voor de dieetkuur. Het verlies van die spiermassa brengt echter nog andere nadelen met zich mee. Onze bloedsuikerregulatie verslechtert en onze kracht en weerstand verlaagt, het risico op botbreuken en diabetes verhoogt, overgewicht komt er sneller bij dan voorheen en het verlies van spiermassa heeft zelfs invloed op het sneller ontstaan van een aantal vormen van kanker.

Wat we dus zeker niet willen verliezen tijdens een afslankperiode is onze spiermassa. Sterker nog, we willen dat onze spiermassa toe gaat nemen, want hoe hoger ons basaal metabolisme, des te minder kans op energieoverschot en des te minder kans op terugval, het jojo-effect. Spiertraining tijdens een afslankprogramma is hét anti jojo-concept pur sang. Een afslankprogramma zonder spiertraining is eigenlijk gedoemd om te falen, ten minste, als iemand wil gaan voor duurzaam re-



**” DOOR DE SPIERMASSA IN TE ZETTEN ALS ENERGIEBRON VERBRUIKEN WE ALS HET WARE ONZE ENERGIEMOTOR, ONZE VET VERBRANDER. “**

sultaat. Ook als men afslanken wil combineren met het verbeteren van de lichamelijke gezondheid, is twee á drie keer per week spiertraining een must. De trainingen moeten wel dermate intensief zijn, dat de spieren die getraind worden, verzuren tijdens elke set. Pas dan biedt de training ook toename van spiermassa en metabolisme.

Verspreid het woord, Fitness, het ultieme anti jojo-concept!

Bezoek ook een van onze Fitness met passie workshops, deze gaan specifiek over het tegengaan van de overgewicht epidemie. Kijk hiervoor op efaa.nl.

Bron/inspiratie: Raymond van Schie

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

**FIT GUIDE**



**Bodylife15**

met deze unieke code  
krijgt u 15% korting  
op uw bestelling

scan de QR code  
voor extra's



**TRAINBETTER**

**FIT GUIDE! DE NIEUWE STANDAARD VOOR HET SQUAT- EN POWER RACK!**

Wij maken de Fit Guide gratis in uw huisstijl incl. eigen logo! Heeft u interesse?

Neem dan snel contact op met ons.

[www.trainbetter.nl](http://www.trainbetter.nl) | [info@trainbetter.nl](mailto:info@trainbetter.nl)



**PHYSICALCOACHING**  
ACADEMY



# 20% KORTING

OP EEN NASM CERTIFIED PERSONAL  
TRAINER OPLEIDING (NL)!



3 NOVEMBER AMSTERDAM  
16 NOVEMBER UTRECHT  
17 NOVEMBER GRONINGEN (NIEUW)  
25 NOVEMBER ZWOLLE (NIEUW)



**NIEUW**

IN HET NEDERLANDS  
AANGEBODEN!

\* SCHRIJF JE IN VOOR 1 NOVEMBER 2018

[WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM](http://WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM)



# “VES KICK-OFF 2018”

Elk jaar organiseert de VES samen met haar partner Matrix Fitness de ‘VES Kick-off’ om het nieuwe sport- en fitnessseizoen in te luiden. Op 7 september vond deze bijeenkomst plaats met een recordaantal deelnemers van 100 bij Piazza Sports in Houten.

**D**e Kick-off is hét moment waarbij de VES-leden samenkomen om een boost aan motivatie te krijgen en het nieuwe fitnessseizoen met een frisse blik te starten. Persoonlijk leiderschap en effectiviteit was het thema met als gastspreker Remco Claassen.

## Eerst bijpraten

Gastheer en eigenaar Ted van Hees heette alle collega's hartelijk welkom. Zoals gebruikelijk werd er door de ondernemers weer flink bijgepraat over de nieuwste stand van zaken in de club. Na de ontvangst werd de groep naar de ‘overkant’ gedirigeerd, waar Remco Claassen klaar stond om gedurende twee boeiende uren de deelnemers in zijn greep te houden. Maar niet voordat Eric Goutier zich had voorgesteld

als de nieuwe sales director van Matrix Fitness Nederland en België.

## Remco Claassen inspireert

Remco Claassen is één van de meest gevraagde sprekers op het gebied van leiderschap en effectiviteit en stond in het voorprogramma van bekende sprekers zoals Stephen Covey, Tom Peters en Robert Cialdini. Remco's stijl van spreken wordt gekenmerkt door zijn humor en interactie met het publiek. Direct nadat VES-bestuurslid en dagvoorzitter Han de Hair hem had geïntroduceerd kreeg het publiek een voorproefje van zijn humor. Door een reeks vragen waarbij opgestaan moest worden zoals: “Ben je getrouwd?” en direct daarna “Ben je gelukkig getrouwd?” werd er wederzijds kennis gemaakt en de toon gezet.

Volgens Remco kan leiderschap worden uitgelegd door middel van twee basispilaren. De eerste pilaar is ‘het kompas’ dat symbool staat voor het juiste richtingsbesef. Hoe bepaal jij, als leider, welke koers jouw bedrijf moet aannemen? Weet jij wat en waarom iets moet gebeuren? De tweede pilaar is ‘de bruine broek’ dat symbool staat voor moed en durf. Een echte leider weet volgens Remco de moed op te brengen waarmee

hij/zij moeilijke beslissingen kan maken. Als afsluiter wist Remco nog een stukje wijsheid mee te geven in de  $E=MC^2$  (energy = mission + character + competence) formule. Met deze manier van denken kan elk mens een burn-out voorkomen door altijd voldoende energie, oftewel enthousiasme, te genereren.

## Enerverende bijeenkomst

Een staande ovatie viel Remco na afloop ten deel. De uitermate enerverende bijeenkomst werd afgesloten door Richard van Riel met het laatste VES nieuws. Groei van de organisatie, kwaliteit, marketing en inkoop zijn belangrijke thema's. Met trots werd de nieuwe VES website gepresenteerd [www.exclusievesportcentra.nl](http://www.exclusievesportcentra.nl) die net live is gegaan. De nieuwe site maakt het makkelijker voor de consument om een Exclusief Sportcentrum in zijn of haar buurt te vinden.

Na veel gelachen en geleerd te hebben, stond er een uitgebreide lunch bij Piazza Sports klaar. Zoals wordt verwacht bij ondernemers in de fitnessbranche was dit een gezonde mix van pasta met zalm, salade, groentesoep en nog veel meer lekkers. Onder het genot van eten en drank werd enthousiast nagepraat, waarna de ondernemers geïnspireerd en vol energie huiswaarts keerden.

# BODY BIKE SMART<sup>®</sup>+

## DE MEEST **INNOVATIEVE BIKE** VAN DIT MOMENT

*De BODY BIKE SMART+ is voorzien van de laatste technologie; ANT+, Bluetooth en USB. Dit maakt het mogelijk om te connecten met diverse systemen. Ga voor de nieuwste content en speel in op de behoeften van jouw leden. Kies voor een training systeem welke past bij jouw doelgroep. Met de BODY BIKE SMART+ ben je helemaal klaar voor de toekomst!*

TRAIN MET DE  
BODY BIKE APP

CONNECT MET  
TRAINING  
SYSTEMEN

LAAD JE  
SMARTPHONE OP

SPEEL IN OP  
DE TOEKOMST



## Leefstijlcoaching in het basispakket: wat betekent dat voor fitness?

# WAT ZEGT DE WET EN HOE REAGEREN DE HUISARTSEN?

Ja eindelijk komt de leefstijlcoaching in het basispakket, investeren in preventie als nieuwe norm; wordt al geroepen. Zeker de fitnesssector ziet grote kansen en loopt voorzichtig al de polonaise. Maar nu de eerste stofwolken zijn opgetrokken, worden de eisen en de omkadering van de nieuwe wet meer en meer duidelijk.

Door: Niek Arts

**Z**o moet de behandeling onder leiding staan van een hbo-opgeleide en de belangrijkste doorverwijzer is de huisarts. Daarom is het belangrijk aansluiting te vinden met de eerstelijnszorg en de huisartsen. Het belangrijkste daarvoor is dat je aan de juiste eisen voldoet, zodat een huisarts met een gerust hard zijn patiënt durft door te verwijzen.

### Zorginstituut Nederland

Officieel heet de leefstijlcoaching gecombineerde leefstijlinterventie (GLI). De leefstijlcoach moet aan een aantal eisen van het Zorginstituut Nederland voldoen. Deze instelling bepaalt mede wat er in de basisverzekering komt en welke eisen daarvoor gelden. Een proces dat altijd wordt doorlopen wanneer er een 'maatregel' (in

dit geval de preventie leefstijlcoaching) aan het basispakket wordt toegevoegd. Een 'maatregel' moet bewezen effectief zijn en ook inkoopbaar door de zorgverzekeraars.

Op de website van het Zorginstituut staat in de speciale factsheet dat de GLI een combinatie van verschillende behandelingen is waarvan 'beter bewegen' er één is. Verder staat er ook wie er voor in aanmerking komt en dat alleen bewezen interventies vergoed worden. De interventie die je doet, moet dus 'wetenschappelijk bewezen effectief' zijn.

Dat betekent dat er op dit moment één tot drie interventies in aanmerking komen: Coaching op Leefstijl (COOL), de Beweegkuur en SLIMMER.

Tenslotte lees je dat de GLI kan worden aangeboden door leefstijlcoaches, diëtisten en fysio- en/of oefentherapeuten. En dat de GLI niet alleen vanuit de huisarts verwezen wordt, maar dat de huisarts ook regelmatig terugkoppeling dient te ontvangen. Men noemt dat 'ingebed in de huisartsenzorg'.

### Eerstelijnszorg

De gecombineerde leefstijl coaching maakt voor de vergoeding deel uit van de eerstelijnszorg en mag daarom alleen gegeven worden door mensen met een hbo-opleiding. Dit is een grote uitdaging omdat de opleiding tot leefstijlcoach op mbo-niveau dus niet voldoende is. Daarom is er nu ook een speciale hbo-opleiding voor leefstijlcoaching. Verder blijkt uit de omschrijving van het Zorginstituut dat vooral de gedragsverandering en bijbehorende begeleiding vergoed wordt, en dat het bewegen (zoals fitness) alleen niet wordt vergoed. Dit moet de cliënt zelf verzorgen.

Omdat de huisarts de doorverwijzer wordt, is het als fitnessondernemer belangrijk om ervoor te zorgen dat de huisartsen in uw omgeving uw fitnesscentrum kennen en dat u ook echt iets te bieden heeft waarna zij vragen. Want naast het doorverwijzen, informeert de huisarts ook hoe de interventie verloopt. Ga daarom het gesprek met de huisartsen aan en maak hierover duidelijke afspraken.

### Nieuwe kansen

Naast dat je als fitnessondernemer met het aantrekken van een fysiotherapeut, diëtist of hbo-leefstijlcoach (allemaal hbo-opgeleiden) je positioneert als aantrekkelijke locatie voor doorverwijzing vanuit de huisarts, zullen de mensen ook gaan sporten. En dat sporten doen ze het liefst in de buurt onder begeleiding. En daar ligt misschien wel de grootste kans voor de fitnesssector.

De doelgroep van de GLI zijn mensen met een verhoogd gezondheidsrisico. Mensen die waarschijnlijk niet gewend zijn om te sporten of soms al een paar teleurstellende ervaringen met bewegen hebben. Welk aanbod heb je voor deze groep mensen? Kunnen ze in je centrum alleen bewegen of pak je bewegen, voeding en gedragsverandering ook integraal op? Onderzoek wijst bovendien uit dat bewegen in een groep een effectieve manier kan zijn om de kans op 'uitvallen' te verminderen. Een interessante ontwikkeling waarop je je ook kunt richten.



## Artikel 1: van droom tot realistisch plan

# FORMUPGRADE MAAKT HET 'BEWEEGVERSCHIL' IN DE ARNHEMSE WIJK MALBURGEN

Formupgrade Malburgen; een ambitieuze sportschool en bewegencentrum dat gaat nieuwbouwen in de Arnhemse wijk Malburgen. Achter de nieuwbouw zit een nieuwe strategie en visie die fitness, gezonder leven en welzijn aan elkaar koppelen. Fitnessondernemer Thomas Verheij, en zijn team van adviseurs, nemen ons de komende maanden mee in de bouw en lancering van dit unieke project.

Door: Niek Arts

**W**ant wat zijn potentiële valkuilen, learnings en hoe denken experts uit de markt daarover? In het eerste artikel gaan we verder in op het voortraject van de nieuwbouw. Hoe is de droom ontstaan, welke stappen zijn daarbij doorlopen en hoe is er uiteindelijk een realistisch plan uitgerold?

### Stukje geschiedenis

Formupgrade is een bewegencentrum in Arnhem waar iedereen welkom is voor (medisch) sport en bewegen onder deskundige begeleiding. Gezond leven en het verhogen van het welzijn van de leden staan hierbij hoog in het vaandel. Juist ook voor mensen die daarbij een extra steuntje

in de rug kunnen gebruiken. Bijzonder aan Formupgrade zijn de wijken waar de locaties zijn gevestigd. Dit zijn wijken met een grote problematiek op het gebied van gezondheid en een lage sportparticipatie.

Dit betekent niet dat sporten bij Formupgrade alléén voor deze doelgroep bestemd is, juist niet. Er wordt gestreefd naar een combinatie van mensen met een diverse achtergrond. Zelfs de Arnhemse burgemeester Ahmed Marcouch sport er. Bij Formupgrade werken ze met een multidisciplinair team bestaande uit: fysiotherapeuten, diëtisten, leefstijlcoaches, beweegogen en personal trainers.



### Een unieke kans?

In Arnhem-Zuid heeft Formupgrade een vestiging in de wijk Malburgen. Een locatie wat in een ietwat gedateerd pand zit en ook te klein is geworden. Zeker nu de samenwerking met andere eerstelijnszorgverleners en het gemeentelijke Team Leefomgeving op zorg- en preventiegebied verder toenemen. Met andere woorden: begin 2017 werd er uitgekeken naar een nieuwe locatie in de wijk Malburgen.

Op dat moment deed zich een unieke kans voor: in de wijk stond een oude gymzaal leeg die voor één symbolische euro mocht worden overgenomen. Daar zouden wel de nodige verbouwingskosten aan vastzitten. Dit was hét moment dat Thomas serieus de mogelijkheid voor uitbereiding of een nieuwe locatie ging onderzoeken. Hiervoor werkte hij intensief samen met diverse partijen uit zijn netwerk, waaronder het gemeentelijke Team Leefomgeving.

### Visie verder uitwerken

Uiteindelijk bleek de aangeboden niet haalbaar, maar via het Team Leefomgeving kwam een mooie locatie voor nieuwbouw in beeld. De locatie waar nu uiteindelijk gebouwd gaat worden. Thomas droomt van een beweegcentrum dat voor iedereen in de wijk het verschil maakt op sociaal- en gezondheidsvlak. En dat uitgevoerd vanuit een maatschappelijk betrokken en commerciële organisatie. Thomas begon hardop te dromen en zag de spreekwoordelijke stip op de horizon ontstaan. Hij ging zijn visie verder

uitwerken en kwam uiteindelijk uit op een nieuw gebouw van 2.000 vierkante meter ter waarde van 3.25 miljoen euro. Vanaf dat moment was de 'droomfase' voorbij en werd het beweegcentrum concreet en verder uitgewerkt!

### Sparringpartner gevonden

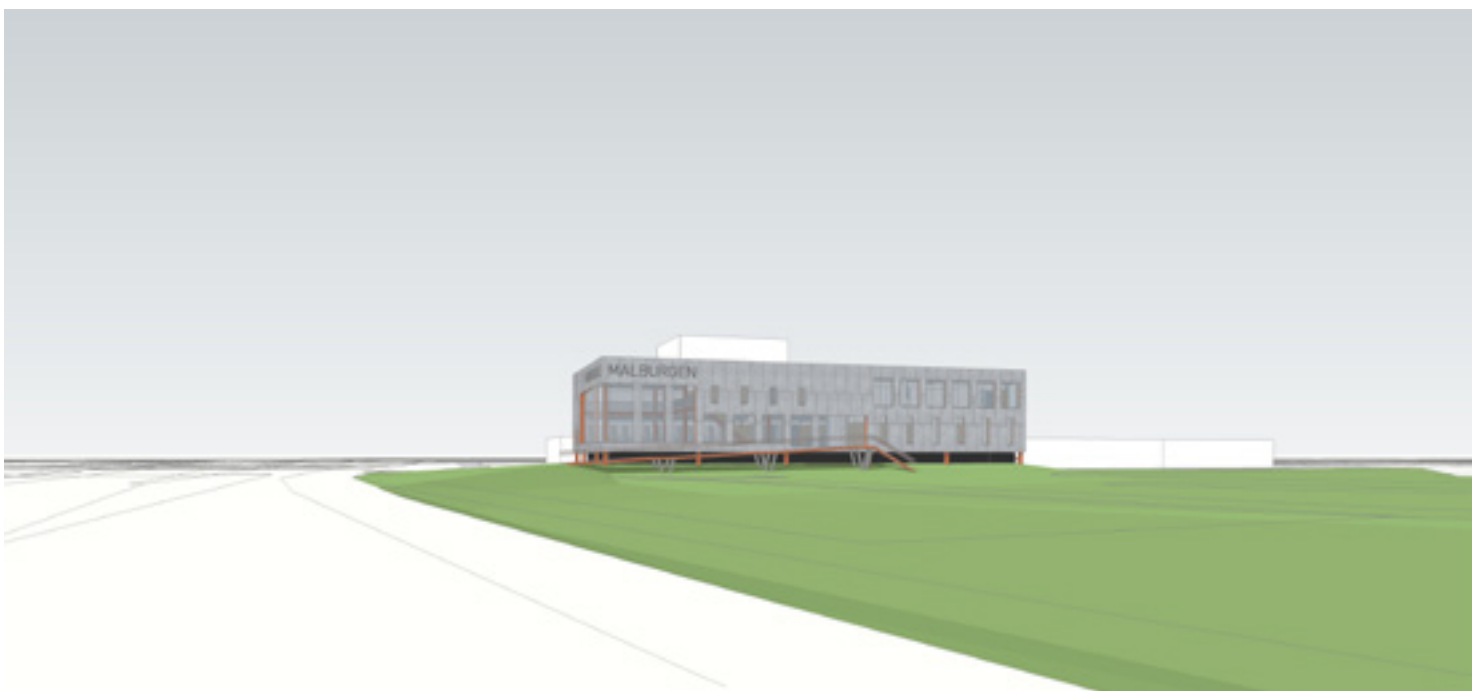
Begin 2017 kwam Thomas in contact met Jasper, een bedrijfskundige en vastgoedadviseur met een ruime ervaring. Hij werd al snel een belangrijke vertrouwenspersoon en sparringpartner. Jasper kon zich goed vinden in deze rol: "Als je aan zo'n groot project begint is het belangrijk om iemand in je directe omgeving te hebben om mee te sparren. Vanaf het moment dat we de gymzaal kregen aangeboden, werd ik die sparringpartner voor Thomas. Thomas heeft met Formupgrade een bepaald idealistisch doel voor ogen, en dat brengt hem aan het dromen. En dat is prima, maar het risico is dat je de haalbaarheid uit het oog verliest. En daarvoor was ik er juist."

"Iedere keer als Thomas nieuwe plannen had of interessante zaken had gehoord, zijn we gaan kijken hoe realistisch ze waren. Samen hebben we een marktonderzoek gedaan en gekeken waar de behoefte en ruimte in de markt ligt. Verder heb ik ieder plan bekeken en doorgerend voor Thomas. We waren het lang niet altijd eens, aangezien ik soms zijn plannen met de cijfers de 'nek om draaide'. Maar het heeft wel geleid tot een werkbare en kansrijke exercitie."

"Zo kwamen we er al snel achter dat de gymzaal niet paste bij ons innovatieve idee van een beweegcentrum. Uiteindelijk hebben we punten geschrapt en weer punten toegevoegd tot er een goed en doordacht businessplan stond, dat we concreet aan de gemeente konden presenteren. Met het plan konden we ook een architect, samenwerkingspartners, investeerders, financiers en aannemers gaan zoeken. Belangrijk voor dit voortraject was dat het in een informele setting gebeurde, waarbij onderling vertrouwen belangrijk is. Zeker in de aanloopfase was dit een belangrijke factor om tot een goed doordacht en concreet plan te komen!"

### Bouwupdate oktober

In ons eerste plan zou de start van de bouw op 1 oktober 2018 zijn. Maar door wat kleine vertragingen, leverproblemen en meer benodigde tijd voor de vergunningen, is de bouw een aantal weken uitgesteld. Dit lijkt voor als nog geen belemmering te zijn voor de geplande opening in mei 2019. De grond waarop gebouwd wordt, zal via de aktepassering bij de notaris in het bezit komen van Formupgrade. Het voorbereidende werk met de architect en de aannemer zijn van start gegaan. Dit betekent ook dat de eerste financieringskosten gaan lopen. De verwachting is dat de grondwerkzaamheden goed zullen verlopen en dat de Arnhemmers al snel de eerste vormen van het nieuwe gebouw naast zwembad de Grote Koppel gaan zien.



The future is virtual

# VIRTUAL



**LES MILLS**

[lesmills.com/nl/virtual](https://lesmills.com/nl/virtual)

## COLUMN

# VERENGELSING: WAAR BEN IK NU EIGENLIJK MEE BEZIG?

Deze vraag stelde ik mezelf laatst weer eens. Ik probeerde iets nieuws uit in de sportschool. Zoals ik al eerder schreef, vanaf het moment dat ik een half jaar geleden startte als hoofdredacteur ben ik weer fanatieker de sportschool gaan opzoeken... Want waarover je schrijft, moet je natuurlijk zelf ervaren.

Daarom probeer ik regelmatig nieuwe trainingsvormen, groepslessen en fitnessapparaten uit. Helaas, niet altijd met het beoogde effect, al hoewel de halve sportschool dan weer dubbel ligt van het lachen. Maar dat even daargelaten...

Na eerst een betere conditie opgebouwd te hebben, leg ik me sinds een paar weken toe op krachttraining. Vanuit de sportschool heb ik netjes een schema ontvangen en ging ik met een instructeur de 'martelkelder' in. Ten minste zo oogde de mooie en fancy toestellen in de 'strength basement' ineens voor mij.

Hier ging een wereld van moeilijke Engelse begrippen voor me open. Ik begon ineens aan een exercise. De eerste oefening was voor de legs op de leg-press. Waarna ik ineens aan het stretchen was bij het squatrek gevolgd door een aantal push ups. Dertig minuten later verliet ik de 'strength basement' voor een aanvullende total body work-out boven.

Want daar gingen we nog aan de slag met de kettlebell, en dumbbell en barbell en ik sloot af met een aantal sets buikspieroefeningen. Uiteindelijk weet ik niet waarvan ik vermoeider ben geworden; van alle Engelse termen en namen die ik niet meteen herken of de work-out zelf. Maar dat gaan we de volgende keer ervaren, als ik ten minste alles weer uit mijn grijze brij kan halen.

Maar waar komt deze verengelsing eigenlijk vandaan? De reacties op de opmars van het Engels in onze taal zijn verschil-



**” HIER GING EEN WERELD VAN MOEILIJKE ENGELSE BEGRIPPEN VOOR ME OPEN. “**

lend. Aan de ene kant wordt het als meerwaarde gezien, voor nieuwe producten of begrippen bijvoorbeeld om iets nog specifieker te benadrukken. Aan de andere kant wordt Engels vaak gebruikt omdat het cool is terwijl er ook prima Nederlandse woorden voor zijn.

Persoonlijk hoop ik dat er wat meer Nederlandse woorden de Fitness (ook al een Engels woord, bedenk ik me nu) insluipen. Maar of dat dat echt gaat gebeuren... We zullen het gaan zien.

**Niek Arts**  
Hoofdredacteur BodyLIFE  
06-47 614 354



**Met de ICG®-oplossingen betrek je de hele fitnessclub**

# HAAL MÉÉR RENDEMENT UIT JE **CYCLE STUDIO**

Na de succesvolle en drukbezochte ICG® Club Ride in Antwerpen pakt Life Fitness met de ICG® (IndoorCyclingGroup®) door in de Benelux. Waar menig fitnessclub de laatste jaren worstelde met zijn cycle studio, zit indoorcycling nu weer in de lift. Om optimaal in te spelen op deze trend, helpt ICG® de fitnessondernemer. Maatwerk, 20 jaar kennis van de markt en de internationale ICG®-community van trainers en liefhebbers spelen hierin een sleutelrol.

Door Niek Arts

**W**ant met het pallet van ICG® haal je meer uit je cycling studio, zowel uit de vierkante meters, de ledentevredenheid als het gebruik van de bikes. Hoe dan? De virtuele- en digital revolutie maakt van indoor cycling een ware beleving. Met de verschillende ICG®-oplossingen bied je een gevarieerd aanbod aan de leden.

Dit aanbod bestaat uit: Coach By Color®, Myride®, ICG Connect® en de ICG app®. Het resultaat is dat je met indoor cycling een groot gedeelte van het ledenbestand aanspreekt. Een gegeven wat weer interessant is voor het terugdringen van de retentiecijfers. Fenne van den Hoeven staat fitnessondernemers vanuit ICG® en Life Fitness hierin bij.

## **Ontwikkelingen fitness en virtual**

De virtuele revolutie en gamification van de fitnesssector hebben op indoor cycling groepslessen een grote invloed. Fenne ziet dit vanuit haar jarenlange ervaring met groepsfitness ook. "Het draait steeds meer om beleving. Dat zie je bijvoorbeeld terug in de opkomst van boutique clubs, maar zeker ook in de groepslessen. Bij indoor cycling neemt het pas echt een vlucht als het wordt gekoppeld aan een inspirerende trainer."

"Een paar trendontwikkelingen op een rijtje. Virtuele groepslessen brengen met behulp van film extra beleving in de les, bij groepsporters daalt de kans op opzeggen met 26 procent en als je virtuele trainingen aanbiedt, neemt het bezoek van de livelessen met 21 procent toe. Dit omdat leden zich meer bij de club betrokken voelen. Al

**Even voorstellen: Fenne van den Hoeven**

Sinds de toevoeging van ICG® aan de productportefeuille van Life Fitness betreft LifeFitness de fitnessondernemer en de sporters volop bij de verdere ontwikkeling van ICG®. Speciaal hiervoor is Fenne van den Hoeven als business development manager aangetrokken. Ze is al tien jaar actief in de fitnesssector en heeft daarin veel kennis opgedaan van groepsfitness. Ze denkt vanuit haar ervaring en als ICG®-specialist graag met ondernemers mee om de cycling experience in hun club te laten renderen. Verder is ze benieuwd hoe ICG® in de praktijk bevalt en verder verbeterd kan worden.

overtuigd van de nieuwe 'virtuele kansen'? Oké, nog eentje dan: 60 procent van de leden geeft aan dat het aantal aangeboden groepslessen belangrijk is in de keuze om lid te worden."

**De klant centraal**

De virtuele en digitale opkomst in de fitness biedt de fitnessondernemer dus veel nieuwe kansen. De klant staat nu écht centraal. Fenne: "Als een fitnessondernemer dat wil kunnen wij hem hierbij volop ondersteunen. Samen kijken we hoe je met mogelijkheden van ICG® meer uit je marketing, studio-indeling en het lesaanbod haalt. Hierin ondersteunen wij de ondernemer en zijn instructeurs. Een andere belangrijke factor hierin zijn de trainingen die we vanuit ICG® aan de instructeurs bieden."

**Het ICG®-pallet**

**Coach By Colour®:** heeft vijf gekleurde trainingszones: wit, blauw, groen, geel en rood. Dit betekent dat je binnen één groepsles verschillende niveaus aanbiedt, waardoor iedere sporter de



training en uitdaging krijgt die hij zoekt. Zo haal je dus méér uit één en dezelfde groepsles, die door dezelfde instructeur wordt aangeboden.

**Myride®:** laat de sporters via video en de ICG®-bike ervaren hoe het is om een bekende route of mythische berg op te fietsen. Dit kan zowel in een groepsles met of zonder trainer als individueel. Je maakt de totale beleving zo extra persoonlijk. Met MyRide bied je een oplossing die flexibel kan worden ingezet op de fitnessvloer, maar zeker ook als virtuele oplossing op het lesrooster. Hierdoor ervaren ook de leden die nog niet naar een les komen indoor cycling. En dat op het moment dat het hen uitkomt.

**ICG Connect®:** verbindt iedereen met elkaar in de groepsles. In elke les rijden deelnemers voor, met of tegen elkaar om een groepsdoel

te halen, een teamstrijd te winnen of om persoonlijke records te vestigen. Dit kan omdat de onderlinge digitale verbondenheid zichtbaar is op het scherm. Door een competitie of spelelement aan de work-out toe te voegen, krijgt de indoor cyclingles een extra dimensie. Zo betrek je zowel de geofende rider als de beginner!

**ICG app®:** via de app kunnen sporters en instructeurs eenvoudig hun data en trainingsgeschiedenis bewaren, bijhouden en inzien. De app is zowel eenvoudig te koppelen aan de bedrijfssoftware van de fitnessclub als aan persoonlijke apps van de leden zoals Strava.

**ICG® betreft de hele bike-community**

ICG® is al jarenlang de vooruitstrevende innovator in de indoor cycling branche. De kennis en ervaring die ze in de afgelopen 20 jaar hebben opgebouwd delen ze graag via de ICG®-community met fitnessondernemers, instructeurs en fanatieke fietsers. De Club Rides, zoals laatst in Antwerpen, zijn hiervan een belangrijk onderdeel. Maar ook online is er volop verbondenheid.

Fenne: "Hoe gaaf is het om met gelijkgestemden kennis en ervaringen te delen en elkaar zo te inspireren. We delen nieuwtjes, inspirerende content en houden de community op de hoogte van de laatste ICG®-events. Natuurlijk nodigen we alle leden uit om hun bijdrage te leveren. Met als doel dat de instructeurs zich blijven ontwikkelen, fitnessondernemers meer uit hun investering halen en leden geïnspireerd en gemotiveerd zijn om te blijven fietsen!"

Meer informatie op [lifecycle.nl/facility/about/teamicg](https://lifecycle.nl/facility/about/teamicg)





**FITFAIR**  
CONNECT. LEARN. BECOME INSPIRED

**Ervaar zelf waar de fitnesssector heen gaat**

# FITFAIR 2018 BELOOFT VEEL MOOIS

Na de uiterst succesvolle launch in 2017 staat op zaterdag 24 en zondag 25 november alweer de tweede editie van Fitfair op de rol. Net als vorig jaar vindt het event plaats in de Jaarbeurs in Utrecht. Wederom staan kennisdeling, netwerken en inspiratie opdoen voor de fitnessprofessionals en fitnessfanaten centraal staat. Verder vind je tijdens Fitfair een volledig ingericht en moderne beursvloer met alle relevante fitnessbrands en dienstverleners.

Door Niek Arts

**H**et doel van de beurs is dat de bezoeker, zowel de fanaat als de professional, weer helemaal up-to-date en gemotiveerd de Jaarbeurs verlaat. Hiervoor kiest de organisatie voor de unieke combinatie van kennisdeling via seminars, workshops en presentaties en een interactieve beursvloer. Een concept dat vorig jaar goed aansloeg!

Speciaal voor de fitnessprofessionals biedt Fitfair een uitgebreid programma van meer dan zestig onderdelen ter verbetering van de dienstverlening en vergroting van de omzet. Met Matrix als een van de belangrijkste

B2B-sponsors geeft het programma nieuwe inzichten en kansen voor de fitnesssector in al haar facetten.

### Juiste positie in de markt

Een onderwerp wat breed aan bod komt is het positioneren van je onderneming in een snel veranderende markt. Als sportschoolhouder en -professional ben je continu op zoek naar jouw positie in de markt. Gedreven door een persoonlijke beleving van sport en fitness en door commerciële afwegingen, geef je jouw sportschool of studio vorm en inhoud. In beide gevallen is kennis van de

markt, de concurrentie en nieuwe ontwikkelingen een grote factor in het bepalen van het succes van jouw gym als onderneming.

Sportschoolhouders staan de laatste jaren voor een extra grote uitdaging. Met de komst van de grote fitnessketens met grote marketingbudgetten en lage contributies is deze noodzaak groter dan ooit. In fitness en sport boek je progressie door training. Je huidige uitvoering verbeteren en nieuwe technieken leren. Dat is niet anders voor ondernemers, zoals de sportschoolhouder.

### Programma gym owners en professionals

Voor de sportschoolhouder is er een uitgebreid programma opgesteld in de 'FITFAIR PRO area'. Hier zullen vooral seminars gegeven worden over praktische vraagstukken met betrekking tot de bedrijfsvoering van een sportschool tot het runnen van een succesvolle PT-onderneming. In onderstaande ruimtes zijn de volgende seminars te volgen:

**Tickets**

Tijdens Fitfair zijn alle masterclasses, workshops en de beursvloer toegankelijk voor €24,95 per dag. Om de Get Together Conference masterclasses bij te kunnen wonen dien je in het bezit te zijn van een speciale Get Together Conference ticket. Tarief: €79,-.

**Matrix ruimte**

- Hoe bouw je een sterk merk
- Van topsport naar ondernemen
- Boutique concepten – Trend of Hype?
- Leren van andere branches
- Inspelen op doelgroepen

**Hidden Profits ruimte**

- De geheimen van online fitness marketing
- Lidmaatschap verhogen ja/nee
- Creëer meer omzet per lid
- Facebook en Instagram marketing secrets

**Lijfstijl Coaches ruimte**

- Creatief leads werven
- Maak tijdens de opstartfase het verschil
- Van 60% naar 85% facturable uren
- Praktische gedrags coachingtools
- Big Data: De impact op de fitnessbranche
- Q&A met club- en studio experts
- Hoe houd je jouw leden gemotiveerd?
- Technologie vs. jouw business

**Verdieping voor het personeel**

Fitnessfanaten en personeelsleden van sport-scholen kunnen tijdens Fitfair tientallen seminars bijwonen ter vergroting en verdieping van hun kennis. Tegelijkertijd kunnen ze zich laten inspireren door de seminars voor professionals of zich laten inspireren door fitness influencers, diegenen die hun passie succesvol tot hun beroep hebben gemaakt.



Start2Move, FIT AS FAQ, Train The Trainers, NJOYA, Physis Academy, WeLift en vele andere gerenommeerde instituten en communities delen hun passie en kennis over veel onderwerpen zoals:

- PT'er worden, wat zijn de stappen
- What it takes to become a 'rockstar instructor'
- Hoe stel ik een optimaal programma op?
- Powerbuilding
- We zitten er allemaal naast als het om stress gaat
- Mindset en ademhaling
- Live work-outs met top presenters
- Vermogen vs. energiesystemen
- Rugklachten? Stop met 'core' training
- Fitness training voor vrouwen
- Powerliften vs. Crossfit vs. Bodybuilding

**Verdieping: Get Together Conference**

Met trots kondigen we onze nieuwe partnership met het gerenommeerde Get Together

**Exposeren**

Bij het drukken van BodyLIFE magazine waren er nog zeven stands beschikbaar. Alle stands worden compleet verzorgd! Wilt u meer informatie omtrent deelname aan Fitfair? Neem dan direct contact op met organisator Norman Soares via: [norman@fitfairjaarbeurs.nl](mailto:norman@fitfairjaarbeurs.nl). Een beller is sneller! Telefoonnummer: +31631001522

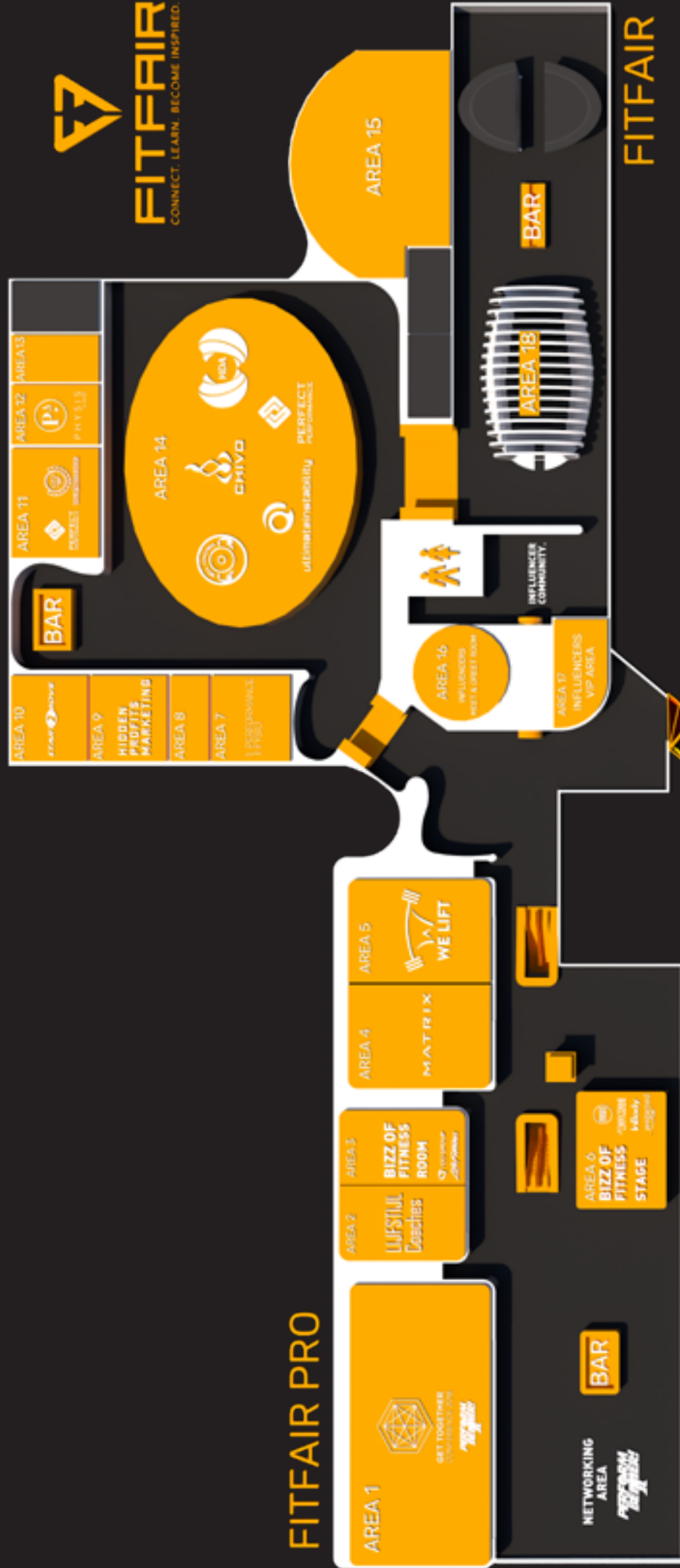
Conference aan. Movement, mobility en functional training zullen worden onderricht door: Gray Institute, Fighting Monkey, EXOS en Perform Better. De drijvende kracht achter het event, Leander Verbraeken, tevens Perform Better Benelux CEO: "Fitfair zien wij als de perfecte plek om GTC voort te zetten. Het niveau van de organisatie en de Jaarbeurs als locatie is de 'perfect fit' voor ons." Onderwerpen die aan bod komen zijn:

- Spinal waves and movement for healthy backs
- FRC principles for lasting mobility
- How to decrease field injury
- Neurological activation in movement training for athletes
- Optimizing force output for athlete performance

**Meer informatie**

Een dagticket kost 24.95 euro. En wil je de speciale Get Together Conference bijwonen, dan betaal je 79 euro per kaartje. Voor meer informatie en kaartverkoop ga je naar [fitfairjaarbeurs.nl](http://fitfairjaarbeurs.nl). En ben je benieuwd naar het dagprogramma en de aanwezige standhouders? Blader dan snel verder in deze BodyLIFE!

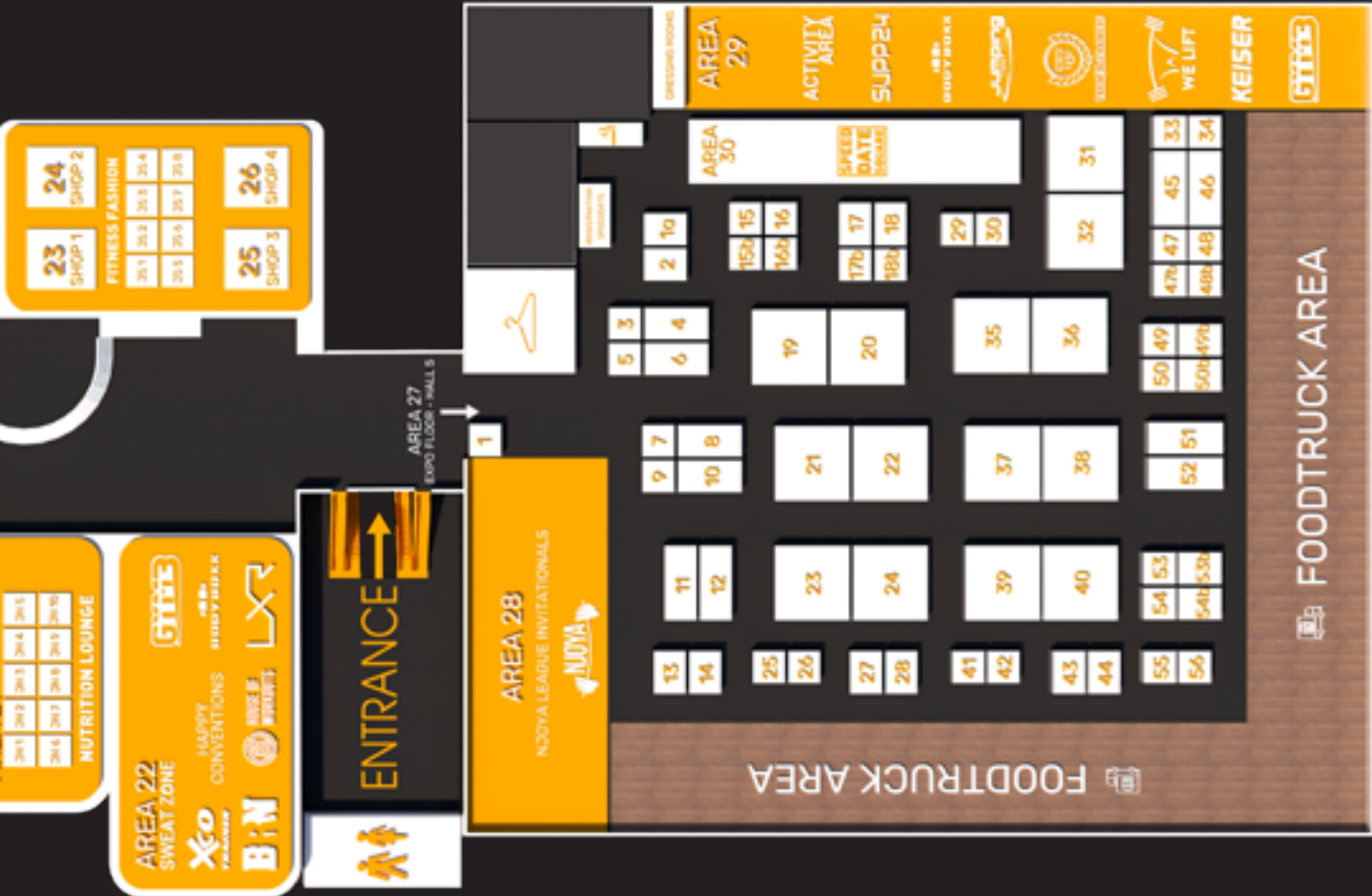






# EXPO FLOOR









1. Reserved
- 1a. Hidden Profits Marketing
2. InBody BV
3. Miha-Bodytec
4. Reserved
5. Reserved
6. Lijfstijl Coaches
7. Virtuagym
8. Start2Move/LAPT
9. GymCreators
10. SensoPro
11. Jumping Fitness
12. Meijers
13. Greinwalder & Partners
14. SUPP24
15. Reserved
- 15b. Prefit@Bodyscan
16. Niche4Health
- 16b. Basic Fit
17. Syntech Nutrition
- 17b. Anytime Fitness
18. GymDonkey
- 18b. Analyse Me
19. Life Fitness 1
20. Life Fitness 2
21. Matrix Fitness
22. Body Engineers
23. HDD
24. Inner Stance
25. Nocco
26. BodyBoxx
27. Fitmanager
28. AALO
29. Pay N Plan
30. Reserved
31. Reserved
32. Perform Better Benelux
33. Schwa-Medico
34. Fitshop.nl
35. Keiser Europe
36. Fit as FAQ
37. 4CCCC
38. SportBit Manager
39. Bos Rubber
40. I AM WOMAN ACADEMY
41. Total Gym
42. Total Gym
43. Total Gym
44. Predator Endurance
45. Train The Trainers
46. Reserved
47. House of Workouts
48. Reserved
49. ID Tronic GmbH
50. Reserved
51. Aero Wear
52. Emro Sport



## Exposeren

Bij het drukken van BodyLIFE magazine waren er nog zeven stands beschikbaar. Alle stands worden compleet verzorgd! Wilt u meer informatie omtrent deelname aan Fitfair? Neem dan direct contact op met organisator Norman Soares via: [norman@fitfairjaarbeurs.nl](mailto:norman@fitfairjaarbeurs.nl). Een beller is sneller! Telefoonnummer: +31631001522








# TIMETABLE ZATERDAG 24 NOVEMBER 2018

	9.00	10.30	10.45	12.15	12.45		
 <b>GET TOGETHER</b> CONFERENCE 2018		<b>FIGHTING MONKEY:</b> SPINAL WAVES AND MOVEMENT PATTERNS FOR HEALTHY BACKS		<b>FRC PRINCIPLES FOR</b> LASTING MOBILITY	<b>HOW TO</b> OF		
	10.30	11.00	11.30	12.00	12.30	13.00	13.30
<b>MATRIX</b>		<b>WELKOM IN DE</b> FITNESSBRANCHE		<b>HOE BOUW JE EEN</b> STERK MERK?		<b>VAN TOPSPORTER</b> NAAR ONDERNEMER	
<b>SWEAT ZONE</b>		<b>LXR</b>		<b>BUDDY</b> BOKS WORKOUT		<b>AERODANCE</b> FOR ALL	
 <b>FIT AS FAQ</b>	<b>FITNESSTRAINING</b> VOOR VROUWEN	<b>BEHAAL JE DOELEN</b> ZONDER ZORGEN OVER CALORIEËN OF MACRO'S		<b>PT'R WORDEN:</b> VAN PASSIE TOT PROFESSIONAL		<b>POWERLIFTEN</b> VS CROSSFIT VS BODYBUILDING	
 <b>LIJFSTIJL Coaches</b> Training - Vording - Coaching		<b>PRAKTISCHE</b> GEDRAGS COACHINGSTOOLS		<b>CREATIEF LEADS</b> WERVEN		<b>EEN SUCCESV</b> LEEFSTIJLCUP ORGANISER	
<b>HIDDEN</b> HPM PROFITS MARKETING		<b>DE GEHEIMEN VAN</b> ONLINE FITNESS MARKETING		<b>LIDMAATSCHAP VERHOGEN</b> JA/NEE?		<b>CREËER</b> F	
<b>FITNESS</b> BIZZ OF ROOM		<b>BIG DATA:</b> DE IMPACT OP DE FITNESSBRANCHE		<b>FITNESSTRENDS</b> VOOR 2019		<b>Q&amp;A</b> CLUB & STUD (PAN	
<b>FITNESS</b> BIZZ OF STAGE	T.B.A.		T.B.A.		T.B.A.		
 <b>WE LIFT</b>				<b>FUNDAMENTALS</b> OF THE SNATCH		<b>MASTERING THE</b> KETTLEBELL SWING	
<b>FITNESS ACADEMY</b>	<b>PT BUSINESS:</b> SALES, DE SNELSTE MANIER OM TE GROEIEN	<b>WHAT IT TAKES</b> TO BECOME A "ROCKSTAR" INSTRUCTOR		<b>GEVORDERDE</b> TRAININGS- TECHNIEKEN		<b>PT</b> JE GRO OP EE	
 <b>PERFORMANCE</b> & FYSIO		<b>BRANDING IN FITNESS EN</b> COACHING		<b>IMPROVING</b> FUNDAMENTAL MOVEMENTS		<b>MINDSET &amp; A</b> ALS TOOL IN J LEVEN EN	
 <b>PHYSIS</b> ACADEMY		<b>WE ZITTEN ER ALLEMAAL</b> NAAST ALS HET GAAT OM STRESS		<b>5 LIFE-HACKS</b> VOOR ONGEKENDE SPORT- PRESTATIES			
 <b>NJOYA</b> LEAD	<b>WOD 1</b> DEMOTEAM	<b>THE SCIENCE OF</b> PERFORMANCE			<b>WOD 2</b> DEMOTEAM	<b>GYMNASTICS C</b>	
<b>START2MOVE</b>	<b>SPORTVOEDING</b> VOOR VEGGIE'S		<b>LAPT:</b> BUSINESS CASE VOOR PERSONAL TRAINERS		<b>SAQ: NIEUWE</b> INZICHTEN		

☆ VOOR DEZE 5 SEMINARS DIEN JE IN HET BEZIT TE ZIJN VAN EEN GET TOGETHER CONFERENCE TICKET  
 HET OVERIGE PROGRAMMA IS TOEGANKELIJK VOOR ALLE FITFAIR TICKETHOUDERS

14.15		14.30		16.00		16.15		17.45	
☆ GRAY INSTITUTE: HOE DECREASE FIELD INJURY BY OPTIMIZING THE HIP JOINT		☆ FIGHTING MONKEY: NEUROLOGICAL ACTIVATION IN MOVEMENT TRAINING FOR ATHLETES		☆ EXOS: OPTIMIZING FORCE OUTPUT FOR ATHLETE PERFORMANCE (THE 10 DO'S & DON'T'S)					
14.00		15.00		16.00		17.00		18.00	
14.30		15.30		16.30		17.30			
BOUTIQUE FITNESS: TREND OF HYPE?		LEREN VAN ANDERE BRANCHES		DE KUNST VAN HET KIEZEN					
X CORE		B:IN		BODYSHAPE		BODYBOXX		RELAX YOUR WAY HOME YOGA	
Q&A: STEL JE (FITNESS)VRAAG AAN HET FAQ TEAM		DRIVE: HOE MOTIVATIE WERKT		LIFE OUTSIDE THE GYM EN DE IMPACT OP JOUW DOEL		FEITEN EN FABELS IN FITNESS (PANELGESPREK)			
ROLLE RSUS EN		MAAK TIJDENS DE OPSTARTFASE HET VERSCHIL		VAN 60% NAAR 85% FACTURABELE UREN!					
MEER OMZET PER LID		INSTAGRAM MARKETING SECRETS		FACEBOOK MARKETING SECRETS					
MET HO EXPERTS (EL)		HOE HOU JE JOUW LEDEN GEMOTIVEERD?		TECHNOLOGIE VS JOUW BUSINESS		WAT HOUDT JE TEGEN EEN GROTER SPEL TE SPELEN ALS ONDERNEMER?			
T.B.A.		T.B.A.		T.B.A.		BUSINESS & NETWORK BORREL			
FUNDAMENTALS OF THE CLEAN AND JERK		VERMOGENS TRAINING IN (TOP)SPORT		WE-WORKOUT		TRAIN THE TRAINERS: THE FUNCTION IN FUNCTIONAL TRAINING			
BUSINESS: DEISTRATEGIE N BIERVILTJE		PT BUSINESS: VAN KLANT NAAR LEAD-GENERATOR		HOE KIES JE DE BESTE OEENINGEN VOOR JOUW DOELEN?		HOE STEL IK EEN OPTIMAAL PROGRAMMA OP?		POWERBUILDING: HET COMBINEREN VAN TRAINING VOOR KRACHT EN SPIERGROEI	
DEMHALING E DAGELIJKS I SPORT		KRACHTTRAINING: DE BASICS DIE JE MOET WETEN!		T.B.A.					
VOOR ALTIJD AF VAN JE SLAAPPROBLEMEN		DARMEN: DE BELANGRIJKSTE SCHAKEL IN JE VITALITEIT		RUGKLACHTEN? STOP MET 'CORE' TRAINING					
CLINIC		WOD 3 DEMOTEAM		VERMOGEN VS ENERGIESYSTEMEN		WOD 3 DEMOTEAM			
T.B.A.		LAPT KNOCKOUT		STRESS & SLAAP MANAGEMENT		DE 'ZWAKKE SCHAKEL' BENADERING			

# TIMETABLE ZONDAG 25 NOVEMBER 2018

	9.00	10.30	10.45	12.15	12.45		
 <b>GET TOGETHER CONFERENCE 2018</b>		GRAY INSTITUTE: MULTI DIRECTIONAL MOVEMENT PREP TO WIN THE GAME WITHOUT INJURIES		FRC PAILS AND RAILS FOR SUPERIOR ANKLE MOBILITY TO KICKS SOME ASS			
	10.30	11.00	11.30	12.00	12.30	13.00	13.30
<b>MATRIX</b>		WELKOM IN DE FITNESSBRANCHE		HOE BOUW JE EEN STERK MERK?		VAN TOPSPORTER NAAR ONDERNEMER	
<b>SWEAT ZONE</b>	HIP 'N THIGH	<b>LXR</b>		BUDDY BOKS WORKOUT		BOOTY BUILDING WORKOUT	
 <b>FIT AS FAQ</b>	FITNESSTRAINING VOOR VROUWEN	BEHAAL JE DOELEN ZONDER ZORGEN OVER CALORIEËN OF MACRO'S		PT'R WORDEN: VAN PASSIE TOT PROFESSIONAL		POWERLIFTEN VS CROSSFIT VS BODYBUILDING	
 <b>LIJFSTIJL Coaches</b> Training - Vording - Coaching		PRAKTISCHE GEDRAGS COACHINGSTOOLS		CREATIEF LEADS WERVEN		EEN SUCCESVOL LEEFSTIJLCUR ORGANISEREN	
<b>HIDDEN HPM PROFITS MARKETING</b>		DE GEHEIMEN VAN ONLINE FITNESS MARKETING		LIDMAATSCHAP VERHOGEN JA/NEE?		CREËEREN	
<b>FITNESS BIZZ OF ROOM</b>		BIG DATA: DE IMPACT OP DE FITNESSBRANCHE		FITNESSTRENDS VOOR 2019		Q&A CLUB & STUD (PAN)	
<b>FITNESS BIZZ OF STAGE</b>	T.B.A.		T.B.A.		T.B.A.		
 <b>WE LIFT</b>				FUNDAMENTALS OF THE SNATCH		MASTERING THE KETTLEBELL SWING	
<b>FITNESS ACADEMY</b>		PT BUSINESS: SALES, DE SNELSTE MANIER OM TE GROEIEN		WHAT IT TAKES TO BECOME A "ROCKSTAR" INSTRUCTOR		GEVORDERDE TRAININGS-TECHNIEKEN	PT JE GRO OP EE
 <b>PERFORMANCE FYSIO</b>		BRANDING IN FITNESS EN COACHING		IMPROVING FUNDAMENTAL MOVEMENTS		MINDSET & ALS TOOL IN J LEVEN EN	
 <b>PHYSIS ACADEMY</b>			WE ZITTEN ER ALLEMAAL NAAST ALS HET GAAT OM STRESS			5 LIFE-HACKS VOOR ONGEKENDE SPORT-PRESTATIES	
 <b>NJOYA LEAGUE</b>	WOD 1 DEMOTEAM	THE SCIENCE OF PERFORMANCE				WOD 2 DEMOTEAM	T.B.A.
<b>START2MOVE</b>	SPORTVOEDING VOOR VEGGIE'S		LAPT: BUSINESS CASE VOOR PERSONAL TRAINERS			SAQ: NIEUWE INZICHTEN	

☆ VOOR DEZE 5 SEMINARS DIEN JE IN HET BEZIT TE ZIJN VAN EEN GET TOGETHER CONFERENCE TICKET  
 HET OVERIGE PROGRAMMA IS TOEGANKELIJK VOOR ALLE FITFAIR TICKETHOUDERS

14.15	14.30	16.00	16.15	17.45
☆ FIGHTING MONKEY: ATHLETIC DEVELOPMENT	☆ INTELLIGENT MOTION: GETTING RID OF PAIN WITH CLIENTS	☆ FIGHTING MONKEY: EARTHQUAKE ARCHITECTURE, BACK & ARM ARTICULATION		

14.00	14.30	15.00	15.30	16.00	16.30	17.00	17.30	18.00
BOUTIQUE FITNESS: TREND OF HYPE?		LEREN VAN ANDERE BRANCHES		DE KUNST VAN HET KIEZEN				
X CORE		B i N		BODYBOXX		RELAX YOUR WAY HOME YOGA		
Q&A: STEL JE (FITNESS)VRAAG AAN HET FAQ TEAM		DRIVE: HOE MOTIVATIE WERKT		LIFE OUTSIDE THE GYM EN DE IMPACT OP JOUW DOEL		FEITEN EN FABELS IN FITNESS (PANELGESPREK)		
OLLE RSUS EN		MAAK TIJDENS DE OPSTARTFASE HET VERSCHIL		VAN 60% NAAR 85% FACTURABELE UREN!				
MEER OMZET PER LID		INSTAGRAM MARKETING SECRETS		FACEBOOK MARKETING SECRETS				
MET IO EXPERTS (EL)		HOE HOU JE JOUW LEDEN GEMOTIVEERD?		TECHNOLOGIE VS JOUW BUSINESS		WAT HOUDT JE TEGEN EEN GROTER SPEL TE SPELEN ALS ONDERNEMER?		
T.B.A.		T.B.A.		T.B.A.		BUSINESS & NETWORK BORREL		
FUNDAMENTALS OF THE CLEAN AND JERK		VERMOGENS TRAINING IN (TOP)SPORT		WE-WORKOUT		TRAIN THE TRAINERS: THE FUNCTION IN FUNCTIONAL TRAINING		
BUSINESS: DEISTRATEGIE N BIERVILTJE		PT BUSINESS: VAN KLANT NAAR LEAD-GENERATOR		HOE KIES JE DE BESTE OEFENINGEN VOOR JOUW DOELEN?		HOE STEL IK EEN OPTIMAAL PROGRAMMA OP?		POWERBUILDING: HET COMBINEREN VAN TRAINING VOOR KRACHT EN SPIERGROEI
DEMHALING E DAGELIJKS I SPORT		KRACHTTRAINING: DE BASICS DIE JE MOET WETEN!		T.B.A.				
VOOR ALTIJD AF VAN JE SLAAPPROBLEMEN		DARMEN: DE BELANGRIJKSTE SCHAKEL IN JE VITALITEIT		RUGKLACHTEN? STOP MET 'CORE' TRAINING				
		WOD 3 DEMOTEAM		VERMOGEN VS ENERGIESYSTEMEN			WOD 3 DEMOTEAM	
T.B.A.		LAPT KNOCKOUT		STRESS & SLAAP MANAGEMENT		DE 'ZWAKKE SCHAKEL' BENADERING		



**Volledige make-over indoor cycling zaal Fitnesscamp Westerwald:**

# BEZETTINGSGRAAD STIJGT **NAAR 85%**

Door HDD GROUP

Fitnesscamp Westerwald is een dynamische fitnessclub uit het middensegment en gevestigd in Westerwald (Duitsland). Eigenaren Jochen en Alexandra Martin hebben altijd een neus gehad voor het aantrekken van nieuwe leden. Maar toen de club investeerde in een volledig vernieuwde indoor cycling studio, konden zij ook niet voorspellen dat er zoveel nieuwe leden op af kwamen. We spraken met clubeigenaren Jochen en Alexandra Martin.

**Wat is de achtergrond van Fitnesscamp Westerwald?**

Jochen Martin: "Het is een kleurrijk verhaal - we gaan terug tot 1985, toen ik de fitnessclub oprichtte met slechts 60 leden en 100 vierkante meter. Al snel breidde ik de club uit en vandaag de dag zijn we een mid-market club en hebben we een vloeroppervlakte van 2.000 m<sup>2</sup>, inclusief twee groepsfitnesszalen van 300 m<sup>2</sup> en 110 m<sup>2</sup>. Het lidmaatschap bedraagt 29 euro per maand. Totaal hebben we 2600 leden en een groot deel daarvan bestaat uit millennials. We hanteren geen opzegtermijn voor het lidmaatschap en vooral millennials ervaren dat als zeer positief."



### Kun je iets vertellen over het groepsfitness aanbod in de club?

Alexandra Martin: "Het grootste verkoopargument voor onze club zijn de groepslessen – bij 50% van onze nieuwe leden was het groepsfitness aanbod doorslaggevend voor de keuze om lid te worden. Leden kunnen wekelijks deelnemen aan 43 groepslessen en we hebben 11 Les Mills programma's op het lesrooster staan. Onze salesmedewerkers zijn verplicht om uitgebreide informatie te geven over ons groepsfitness aanbod – dat is absoluut essentieel voor ons."

### Wat is jullie laatste investering geweest?

Jochen Martin: "Fitnesscamp Westerwald is gelegen in een niet-stedelijk gebied. Dit betekent dat we zeer strategisch moeten zijn in hoe we investeren, omdat we ervoor moeten zorgen dat het een brede aantrekkingskracht heeft en een groot Return on Investment po-

tentieel heeft, zodat we de investering kunnen terugverdienen. Indoor cycling is booming en biedt veel mogelijkheden. Daarom hebben we onlangs geïnvesteerd in een grote transformatie van onze cycling studio, met onder andere een aantrekkelijk design en audio-visuele systemen van topkwaliteit. De HDD GROUP heeft ons hierbij ondersteund vanaf de eerste 3D-tekeningen, tot aan de uitvoering van wall design, audio & visueel en verlichting. Onze jarenlange ervaring op het gebied van indoor cycling heeft ons doen besluiten om voor de BODY BIKE SMART + te kiezen. We waren overtuigd van de kwaliteit van de fietsen, de duurzaamheid, de moderne technologie - inclusief de BODY BIKE app - en de gebruiksvriendelijkheid.

### Hoe was de reactie van leden op de nieuwe cycling studio?

Alexandra Martin: "Geweldig, iedereen is razend enthousiast! Indoor cycling is nu een echte experience en zorgt voor veel nieuwe leden. De leden zijn gek op RPM en SPRINT in zo'n motiverende omgeving. We wilden de opening van de studio combineren met een groot Les Mills event. Daarom hebben we het relaunch event van de Les Mills lessen samen laten vallen met de opening van de studio. Mond-tot-mondreclame is heel belangrijk voor onze club en mensen zijn gelukkig erg nieuwsgierig naar het nieuwe indoor cycling aanbod waar ze over gehoord hebben. Ze komen in eerste instantie misschien alleen om de trendy indoor cycling zaal te bekijken, maar de kwaliteit van de indoor cycling programma's zorgt ervoor dat ze ook lid worden en lid blijven."

### Zijn er nog andere voordelen van de cycling investering?

Alexandra Martin: "De indoor cycling lessen zitten in de lift! We hebben een gemiddelde bezettingsgraad van 85%. Op dit moment hebben we geen reserveringssysteem; als de cycling lessen volgeboekt zijn, kiezen leden in plaats van een cycling les voor een groepsfitness les. Er is dus ook een toename in de deelnemersaantallen van de groepsfitness lessen. Indoor cycling is een goed instaprogramma voor nieuwe leden; de choreografie is vrij eenvoudig. Het is een effectieve manier om beginners kennis te laten maken met groepsfitness en hun zelfvertrouwen te vergroten. Hierdoor is de kans groter dat ze langer lid blijven."

### Hoe trekken jullie nieuwe doelgroepen aan voor de cycling studio?

Jochen Martin: "We organiseren trainingen van 6 tot 8 weken voor cycling liefhebbers die

geen lid van onze club zijn. In deze training combineren we voedingsadvies met training om de fietsprestaties te verbeteren. We hebben nu ook 10 voetbalteams die op maat gemaakte indoor cycling workouts volgen, als onderdeel van hun trainingschema. Dit zorgt voor extra inkomsten voor onze club. Instructeurs geven deze lessen erg graag, omdat ze deelnemers tot het uiterste willen pushen." "Daarnaast werken we samen met scholen om jonge mensen - onze klanten van de toekomst – de mogelijkheid te bieden om buiten de spitsuren naar de club te komen en actief te zijn. Ook bieden we wellnesspakketten aan van 8 tot 10 weken aan bedrijven. We krijgen dus veel nieuwe gezichten binnen, waardoor we extra inkomsten genereren. Veel deelnemers aan deze trainingen schakelen ook over naar volwaardige lidmaatschappen."

### Hoe konden jullie het maximale uit de cycling studio halen? Wat is jullie geheim?

Alexandra Martin: "We leggen een enorme focus op het helpen van onze leden om resultaten te bereiken, want dat is waar ze uiteindelijk bij ons voor komen en het is waar ze voor terugkomen. Dit geldt voor alle leden, of het nu gaat om een professionele wielrenner of een absolute beginner. We zijn onlangs gestart met een HIIT pilotstudie waarbij een groep leden op regelmatige basis deelnam aan Les Mills GRIT en SPRINT. Deze groep onderging fitnessstesten om hun resultaten vast te leggen. Zo konden we aan andere leden in de club aantonen dat HIIT-training de snelste manier is om in vorm te komen en echte vooruitgang te boeken.

### Wat is het volgende project voor jullie club?

Alexandra Martin: "Ons volgende grote project is om meer aandacht te besteden aan body & mind, omdat we dit zien als een groeiend interessegebied voor onze leden en de maatschappij. Soms willen mensen niet maximaal trainen, maar willen ze graag hun lichaam én geest in balans brengen. Les Mills International is volop bezig om zich meer te richten op body & mind programma's. Ook Les Mills BARRE staat op ons verlanglijstje. Daarnaast willen we de clubmarketing optimaliseren, inclusief het vernieuwen van onze website. Brand Central van Les Mills zal hier zeker een rol in spelen. Daarnaast zijn de Facebook-groepen voor elk Les Mills programma erg nuttig voor onze instructeurs. Het is een hulpmiddel om "hun eigen marketing" te doen via social media om zo hun lessen te promoten en deelnemersaantallen te verhogen."

+31 (0) 224 - 571 468



# RUBBER FITNESS FLOORING

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

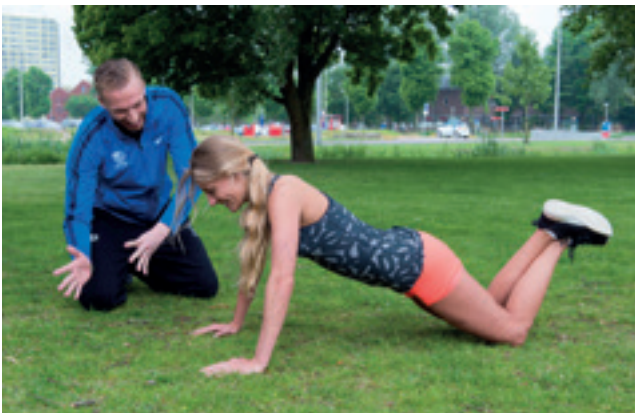
WORK OUT • WOD • SOLID • FITNESS • CROSSFIT • MUSCLE

**BOSRUBBER.NL**



OPLEIDINGEN

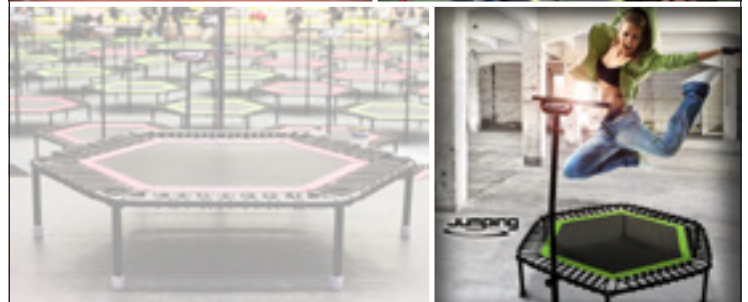
**IMPRESS YOURSELF, INSPIRE OTHERS!**



**WWW.AALO.NL**



is de trampoline workout met  
de hoogste fun factor



06 - 4170 5351 - [Jumping.fitness@ziggo.nl](mailto:Jumping.fitness@ziggo.nl)  
[WWW.JUMPING.FITNESS/NL](http://WWW.JUMPING.FITNESS/NL)



## COLUMN

# HEB JIJ DRAAGVLAK?

Ik ben in gesprek met een teamleider van een groot bedrijf. Hij wil graag 'gezonder personeel'. Hij vraagt aan mij hoe ik ervoor ga zorgen dat zijn team in actie komt. Hij behoedt mij alvast voor een aantal problemen. "Mijn collega's worden al boos als ze geen vrij kunnen krijgen, of als ik vraag of ze een collega uit de brand willen helpen, laat staan dat ik nu van ze verwacht gezonder te gaan leven. Het zijn een stelletje botte boeren...", geeft de beste man ook nog aan.

Mijn hersenen kraken. Dat wordt een uitdagende klus, want in twee zinnen hoor ik al dat er weinig draagvlak is voor z'n rol als teamleider. Hoe pak je zo'n situatie aan? Zolang deze manager aan het roer blijft, zal mijn vitaliteitsprogramma voor dit team nooit het gewenste resultaat opleveren.

## Communicatievaardigheden

Het maakt niet uit of het gaat om een vitaliteitsprogramma in het bedrijfsleven, of om de lancering van een nieuw programma in je club, als je iets wilt veranderen in je bedrijfscultuur of succesvol wil toevoegen aan je menukaart, zonder draagvlak ben je nergens. Wie draagvlak heeft stimuleert de intrinsieke motivatie en betrokkenheid van medewerkers. Heeft een leidinggevende weinig draagvlak? Dan heeft het altijd te maken met

de communicatievaardigheden van de manager. Wat gaat er mis?

De manager luistert niet; is vooral aan het zenden. Niet persoonlijk, niet open. Betreft mensen te laat of niet volledig bij een project. Staat niet open voor feedback. Komt zijn beloftes niet na. Geen ambassadeur: Practice what you preach!

## Zo pak je het aan

Terug naar mijn voorstel om het team 'gezonder te maken'. Hoe kan ik als coach ervoor zorgen dat 'zijn vitaliteitsplan' een succes wordt? Natuurlijk helpen een aantal zaken zoals een inhoudelijk superleuk programma, individuele aandacht van een personal trainer en gadgets waarmee hij als manager de sier mee kan maken. Maar wat hem vooral op de langere termijn gaat helpen, is dat we het vitaliteitsprogramma gaan inzetten voor teambuilding om zijn draagvlak te vergroten. Het vitaliteitsprogramma wat ik voor hem ga maken heeft voornamelijk als doel om zijn communicatievaardigheden en daarmee draagvlak te verbeteren.

Iedereen wordt bij het programma betrokken; je bepaalt zelf je actieve deelname. Iedereen wordt vroegtijdig geïnformeerd; wat gaan we doen, wat kun je verwachten. Iedere werknemer krijgt een



”WIE DRAAGVLAK HEEFT STIMULEERT DE INTRINSIEKE MOTIVATIE EN BETROKKENHEID VAN MEDEWERKERS.“

stem of vervult een rol, bijvoorbeeld als ambassadeur of 'buddy'. Met het team wordt gekeken naar de optimalisatie van een gezonde werkomgeving; de leidinggevende zorgt ervoor dat het ook daadwerkelijk gebeurt. De leidinggevende geeft zelf het goede voorbeeld.

## Het ligt aan jou

Ik hoop je met deze column te hebben geïnspireerd om na te denken over jouw rol als leidinggevende. Dat elke vorm communicatie, gedragsverandering en sfeer op de werkvloer weinig te maken heeft met de competenties van de medewerkers maar met draagvlak, en dus jouw vaardigheden als manager. Wanneer is mijn vitaliteitsplan voor dit team succesvol? Als de manager zelf in staat is om zijn collega's te inspireren gezonder te gaan leven. En niet omdat ik als trainer dat gezegd heb.

Heb je vragen over dit onderwerp?

Stuur een email naar [marije@fitternederland.nl](mailto:marije@fitternederland.nl)



## Dutch Safety Group: materialen, trainingen en eventenservice op medisch gebied

# GEEN PANIEK

Iemand die zich ernstig verwondt of onwel wordt, dat risico ligt altijd om de hoek en is relatief groot bij sportcentra. Als team sta je er liever niet teveel bij stil, maar als het gebeurt, moet je wel kalm blijven en direct de juiste handelingen verrichten. Dat gaat een stap verder dan BHV-niveau. Dutch Safety Group leidt mensen uitgebreider op, levert materialen en biedt medische service op evenementen.

Tekst: Aart van der Haagen

Fotografie: Aart van der Haagen, DSG

**S**porten betekent lichamelijke doelen bereiken en dus het uiterste uit jezelf halen. Voor veel mensen vormt het een vast ritueel, waarbij ze zich niet individueel laten begeleiden en mogelijk hun eigen grenzen overschrijden of in een enkel geval zelfs een verwonding oplopen. Ook bij personal coaching valt het risico nooit helemaal uit te sluiten, aangezien je niet weet wat je eventueel onder de leden hebt.

Een hartinfarct kan zich zomaar uit het niets aandienen, om meteen maar even iets ernstigs te noemen. "Bedenk daarbij dat mensen in alle leeftijden tegenwoordig volop sporten, bovendien vinden in diverse sportcentra revalidatietrajecten plaats," geeft Marcella Klooster, accountmanager van Dutch Safety Group aan. "We weten uit ervaring dat de risico's in deze sector hoger liggen dan gemiddeld. Veel inspanningen leveren vergroot nu eenmaal de kans op hartfa-

len, maar mensen kunnen ook een flauwte oplopen, een halter op hun voet laten vallen of een spier verrekken."

### Eerste zes minuten

In de meeste gevallen volstaat het om als BHV'er te hulp te schieten. "Even ervan uitgaande dat die volgens wettelijk voorschrift daadwerkelijk aanwezig is. De training daarvoor kent echter zijn beperkingen en gaat op bepaalde vlakken niet de diepte in. Je leert in de basis reanimeren, maar niet zo uitgebreid. Daar ligt echt een aandachtspunt, want in een levensbedreigende situatie gelden de eerste zes minuten als cruciaal. Is iemand bewusteloos, maar zie je nog ademhaling en voel je polsslag, dan kies je voor de stabiele zijligging. In het andere geval begin je direct met reanimeren. Tijdens de cursus BLS - basic life support, inclusief AED - krijg je het levensreddend handelen onder de knie. Waar tijdens een BHV-training een groep van bijvoorbeeld vijftien man in een dagprogramma alle elementen op het gebied van EHBO en brand doorneemt en oefent, gaan we bij BLS veel individueler aan de slag. Bij reanimeren hebben wij zelfs de mogelijkheid om via computersimulaties te laten zien hoeveel druk je uitoefent."

### Andere disciplines

Voor de volledigheid laat Marcella Klooster kort de andere disciplines van Dutch Safety Group de revue passeren, die in sommige gevallen hun waarde kunnen bewijzen in de fitnessbranche. "Onze Emergency Medical School verzorgt opleidingen in de acute geneeskunde voor medische professionals, bijvoorbeeld een fysiotherapeut in een sportschool. Denk hierbij aan advanced en immediate life support, generic instructor course en E-fast echo en nog veel meer gespecialiseerde trajecten, maar ook aan ABCDE-cursussen voor fysiotherapeuten, huisartsen, et cetera. EMS Care staat voor een uitzend- en detachingsbureau op het gebied van niet-levensbedreigend ambulancevervoer. Ten slotte kennen we nog Event Medical Service, dat op meer dan 1500 evenementen per jaar alle medische zorg biedt: voornamelijk spoedeisende hulp. Dat gebeurt in totaal met zo'n 900 mensen, van EHBO'ers tot artsen." Kortom, een veelomvattende organisatie, waarvan de verschillende afdelingen elkaar ondersteunen en kennis uitwisselen.

Meer informatie: [btbfireandmedical.nl](http://btbfireandmedical.nl) en [dutchsafetygroup.nl](http://dutchsafetygroup.nl)



### Ontruimingsoefeningen

Trainingen zoals BLS/AED vallen bij Dutch Safety Group onder de afdeling BTB Fire & Medical Support, die ook andere dienstverlening omvat en alle mogelijke veiligheidsproducten verkoopt. "EHBO-materialen, brandblussers, noodverlichting, coolpacks, sporttape," somt Klooster enkele zaken op. "Vanuit 21 jaar allesomvattende ervaring op het gebied van persoonlijke veiligheid beschikken we over de juiste kennis om klanten daarbij te adviseren, toe-

gespitst op de branche en de onderneming. Daarnaast bieden we ondersteuning op het vlak van ontruimingsoefeningen, die elk bedrijf één keer per jaar moet uitvoeren. Indien gewenst helpen we bij het opstellen en volgen van de procedure, waarbij we onder andere kijken naar hoe het bedrijf er fysiek uit ziet - aantal ruimten, verdiepingen, vluchtwegen, et cetera - en hoeveel mensen er rondlopen. Bij de oefeningen zetten we eventueel zelfs extra observators en Lotus-slachtoffers in. Na afloop kunnen we ook de verslaglegging voor onze rekening nemen."

### Vertrouwen

BTB Fire & Medical Support verzorgt open trainingen op de eigen vestiging in Uden, maar ook

op locatie. "In-company, dus," zegt Klooster. "Op basis van een risico-inventarisatie en -evaluatie kunnen we heel bedrijfsspecifiek te werk gaan, relevante scenario's uitwerken en die in de trainingen laten terugkeren. Voor sportscholen hoeven we ons over het algemeen niet met verdrinking bezig te houden... Reanimatie vormt juist weer wel een issue, gezien het grotere risico op hartproblemen. Een ontruimingsoefening komt sowieso het beste tot zijn recht op locatie, doordat je de exacte omstandigheden binnen een bedrijf kunt benutten."

Vanzelfsprekend certificeert BTB Fire & Medical Support de medewerkers, wanneer zij een training met goed resultaat hebben gevolgd. "Wanneer je dat uitdraagt richting je klanten, de mensen die bij je komen bewegen, geeft dat vertrouwen. Over levensbedreigende situaties willen mensen het liefst zo min mogelijk nadenken, maar als zo'n moment aan de orde is, moet er vooral geen paniek toeslaan en komt het aan op de juiste acties in de juiste volgorde. Dat zal in hoge mate een goede afloop bepalen."





## Fitness als medicijn...

# MISSCHIEN TOCH NIET ZO'N GOED IDEE

We weten allemaal hoe gezond fitness is voor ons lichaam en onze geest. Overtuigd als we zijn van ons product stappen we met veel enthousiasme mee in campagnes als 'Exercise is Medicine' (ACSM). Terecht, want meer dan ooit krijgt regelmatig en gecontroleerd bewegen daardoor een plaats in de preventieve gezondheidszorg.

**M**aar wat zijn we met een plaats in de preventieve gezondheidszorg wanneer onze volledige medische sector vooral en enkel geld verdient wanneer we ziek zijn? Wat zijn we met een plaats in de preventieve gezondheidszorg wanneer bijna alle middelen naar curatieve behandelingen gaan? Wat als 'fitness als medicijn' verkeerde associaties uitlokt en toch niet zo'n goed idee is?

### 'Fitness op doktersvoorschrift'

In Vlaanderen lanceerden we bijna tien jaar geleden een sensibilisatiecampagne 'Fitness

op doktersvoorschrift'. Waarom zouden huisartsen niet even makkelijk 'bewegen' kunnen voorschrijven in plaats van medicatie. Om veiligheidsredenen bevat ieder doosje medicatie een bijsluiter met voorschriften, bijwerkingen en waarschuwingen. Blijkbaar is dit nodig om de producent en de voorschrijver ethisch en juridisch veilig te stellen.

De eerste patiënt of gebruiker die dit consequent kan en wil lezen moet ik nog tegen komen. Er zal ongetwijfeld hier en daar wel zo iemand rondlopen, maar het tegenovergestel-

de is eerder schering en inslag. Het enige voorschrift dat we lezen, en daarna hopelijk ook nog volgen, is het gebruiksadvies dat de apotheker eigenhandig, op advies van de arts, op het doosje schrijft. Ons product 'fitness' heeft dit niet nodig. De bijwerkingen zijn bij correct gebruik quasi nihil. 'Dit moet voor een arts toch fantastisch zijn... niet?'

### Wat doen farmaceutische bedrijven?

Met onze campagne probeerden we ons te spiegelen aan farmaceutische bedrijven. Ze beginnen meestal met na te denken over een probleem in de volksgezondheid. Soms gaan hun onderzoekers bewust op zoek naar een middel en/of dikwijls ontdekken ze als bij toeval het effect van een bestaand product op een andere aandoening. Wanneer ze dit middel hebben geïsoleerd onderzoeken ze het effect.

Werkt het product effectief, en tegen welke kwaaltjes of ziektes. Wanneer ze daar zeker van zijn bereken ze de kostprijs en laten ze gezondheidseconomen de verkoop en eventuele terugbetaling daarvan afwegen ten opzichte van het effect. Men maakt een gezondheid-economische evaluatie en besluit, rekening houdend met extra kwaliteitsvolle levensjaren en minder kosten voor de volksgezondheid, of het al dan niet economische verantwoord is om dit medicijn op de markt te brengen en door de overheid mede te laten financieren.

#### Stel dat men fitness beschouwd als medicijn

Met Fitness.be hebben we, net als de farmaceutische sector, enkele professoren en een gezondheidseconoom onder de arm genomen en 'fitness' als een product dat zorgt voor regelmatig en gecontroleerd bewegen, aan eenzelfde traject onderworpen als medicijnen welke zorgen voor gelijkaardige preventieve effecten. Lagere bloeddruk, minder risico op coronaire hartaandoeningen, sterker respiratoir en cardiovasculair systeem, steviger beendergestel, minder stress... enzovoort.

Wat bleek? Wanneer we uitgaan van een terugbetaling door de overheid van de helft van een jaarabonnement fitness bleek fitness ten opzichte van medicijnen 'the best buy'. Fitness kost minder en heeft vooral een veel groter en duurzaam effect. De kernwoorden bleken uiteraard 'regelmatig' en 'gecontroleerd'.

Ons enthousiasme kon niet op. Op basis van deze vaststelling waren we er honderd procent van overtuigd dat de overheid mee aan onze kar zou duwen. Dat men fitness zou erkennen binnen de preventieve gezondheidszorg en dat artsen weinig overtuiging nodig zouden hebben om 'ons product', 'ons medicijn' ook voor te schrijven. Onze droom, dat iedere arts zich niet langer tot standaardcontroles van hartslag bloeddruk en een verkennende aftasting van je bovenlichaam met een stethoscoop zou beperken, leek waar te worden. Bij ieder bezoek aan de huisarts zou 'beweeg je nog wel genoeg?' een standaardvraag worden en zou men patiënten met veel genoeg doorverwijzen naar een kwaliteitsvolle fitnessclub. Niks bleek minder waar.

#### Daar ging de goed nieuwsshow

'Fitness op doktersvoorschrift' zou een sensibilisatiecampagne voor fitness worden, via een uitgebreid netwerk van fitnessclubs en artsen. Affiches en flyers werden gedrukt. Infobrochures voor de artsen en de patiënten. Fitness werd voorgesteld als medicijn en zelfs letterlijk gedrukt op grote pillen. Pillen, niet om in te slikken, maar om mee te nemen naar de fitness, twee of drie keer per week. Een gezonde remin-

der. Een proefproject geleid door een hogeschool in West-Vlaanderen zou ons gelijk bewijzen. De realiteit bleek anders. Enkele conclusies van het pilootproject :

Preventie is iets waar we maar bij stilstaan als we ziek zijn. Een beoefenaar maakt zich pas zorgen over zijn gezondheid wanneer hij ergens last van heeft of krijgt. Wanneer het tastbaar wordt omdat hij iemand met een gelijke leefgewoonte ziek ziet worden in zijn onmiddellijke omgeving. Ook onze medische sector verdient pas wanneer we ziek zijn.

Fitness voorstellen als medicijn zorgt voor negatieve associaties. Waaraan denken we bij medicijnen? Slechte smaak, prikjes, ziek zijn, ongemakken... Eigenlijk nemen we een medicijn liefst zo weinig mogelijk en stoppen we er liefst zo snel mogelijk mee? Willen we dit met ons product?

Fitness Professionals zijn geen medisch afgewaardigden. Ze zijn niet getraind om 'hun' product aan te prijzen en te verkopen bij artsen. Hun core business is begeleiden... en ja 'abonnementen verkopen'. Artsen zijn geen bewegingsexperten. We vroegen aan huisartsen om een product aan te prijzen waarvan ze, op zichzelf beschouwd, niet veel van af weten.

#### Sterker op onszelf

Misschien zijn we sterker op onszelf. Samenwerken met diverse specialisten, in verschillende domeinen is nuttig en aan te raden, maar we moeten uitgaan van onze eigen sterkte. Gedragsverandering start bij ons en gebeurt bij ons. Niet in de krant, een wachtkamer of kabinet van een arts. Dit vraagt om een continue proces, een verandering van leefgewoonte. Een continue begeleiding door onze specialisten in onze clubs. Geen pilletje nemen tot wanneer 'het probleem' voorbij is.

#### 'LIEVER FITNESS DAN MEDICIJNEN'

#### 'LIEVER BEWEGEN DAN EEN MAAGRING'

Hou je fit,  
Eric



**ERIC VANDENBEELE**

Fitness.be - eric@fitness.be





## Van pionieren tot de lancering van FitSnacks.TV

# 15 JAAR CLUBJOY: HET FEEST IS COMPLEET

Het is dit jaar feest bij ClubJoy. De aanbieder van uitdagende gestandaardiseerde groepslesprogramma's in de fitness bestaat alweer vijftien jaar. Een periode waarin de fitnesssector is veranderd en waarin ClubJoy een mooie groei heeft doorgemaakt. In dit artikel bekijken we hoe ClubJoy begonnen is en waar het de afgelopen vijftien jaar naartoe is gegaan.

Tekst: Niek Arts

Speciaal voor het vijftienjarig jubileum gingen we langs bij mede-eigenaar Marc Neijland. Naast een stukje geschiedenis, zijn we ook benieuwd naar hoe hij verwacht dat deze sector zich verder gaat ontwikkelen en hoe ClubJoy daarop inspeelt. We geven alvast een nieuwtje weg: op 16 november presenteert ClubJoy haar nieuwste dienst FitSnacks.TV.

### Het allereerste begin

Eerst gaan we terug naar het jaar 2003. De fitnesssector ziet er dan nog heel anders uit. Het is de periode dat gestandaardiseerde groepsfitness, vaak op video, een ware vlucht neemt. In de Benelux is er op dat moment één serieuze partij die deze vorm van groepsfitness aanbiedt:

LesMills. Er is dus nog zeker ruimte in de markt voor een breder aanbod. Dit is ook het moment waarop Olaf Lensink, eigenaar van Solid Sound, en Henri de Weerd, toenmalig eigenaar van AALO, de krachten bundelen. Hun doel: een aantrekkelijk vergelijkbaar product aanbieden op de Nederlandse markt.

Marc: "Ik was toen nog geen mede-eigenaar, maar al wel werkzaam voor ClubJoy. We zagen in de markt welke vier gestandaardiseerde programma's goed liepen en zijn daarmee aan de slag gegaan. We werden, vooral door de lagere kosten, al snel door een aantal clubs omarmd. Wel kwamen we er al snel achter dat we nog niet de kwaliteit boden die de markt van ons ver-

wachtte. Het was maar goed dat we hadden ingezet op geleidelijke groei. Anders hadden we de deksel keihard op onze neus gekregen. De eerste vijf jaar bestonden dan ook uit pionieren, een tevreden klantenkring opbouwen en het bedrijf kwalitatief verder uitbouwen."

### Van 80 naar 600 aangesloten clubs

Het aantal lesprogramma's werd langzaam uitgebreid en het aantal aangesloten clubs groeide van 80 naar 600 clubs. Daarmee leek zo'n beetje het maximale klantenbereik voor gestandaardiseerde groepslessen in de Benelux bereikt te zijn. 2008 was ook het jaar dat Marc mede-eigenaar werd. Marc: "We zijn ons vanaf dat moment echt gaan inzetten op differentiatie. Het programma-aanbod nam kwalitatief toe. Daarnaast werden we met onze eigen programma's vanaf 2012 – 2013 geleidelijk aan steeds meer een trendsetter in plaats van volger.

Belangrijk hierbij is dat bijna al onze medewerkers kennis van verschillende disciplines binnen ons vak hebben. Zo deed ik veel verkoop, maar was ik ook betrokken bij de productie van



één van de programma's en gaf ik opleidingen. Betrokkenheid bij vele processen zorgt ervoor dat de organisatie plat blijft en dat we goed feeling houden met de markt en onze klanten. Klachten, tips en mogelijke verbeterpunten komen zo snel door, waardoor er ook snel naar gehandeld kan worden."

#### Virtual fitness

De laatste vijf jaar vond er weer een grote omslag plaats in de sector. Marc: "Het leeuwendeel van onze klanten bevindt zich in het middensegment. Daar waar ze eerst concurrentie hadden van de opkomst van de budgetketens, ervaren ze nu juist concurrentie van aanbieders van nicheproducten, zoals de boutique clubs, PT-studio's, yogastudio's en bootcamp instructeurs. Dit betekent dat het aanbod groter wordt en dat de groepslessen anders bezocht worden. Dit past in de maatschappelijke trend: steeds meer doen in minder tijd. Iedereen is tegenwoordig immers druk. Mensen willen sporten wanneer het hun uitkomt en zijn kennelijk ook bereid te betalen voor werkelijke specialismen.

De opkomst van virtual fitness past goed in deze trend. Hiermee kun je ook - buiten de vaste groepslessen om - zelf trainen. Hierop hebben we ons aanbod aangepast en verder uitgebreid. Zodat we samen met onze klanten de markt blijven bedienen. Naast deze ontwikkelingen zijn we sinds een paar jaar actief op de Duitstalige markt en zijn er concrete plannen voor de Franse, Engelse en Spaanse markt."

#### De toekomst: FitSnacks.TV

Voor het heden en de nabije toekomst verwacht Marc vooral dat thuisfitness verder opkomt.

"Mensen willen steeds meer sporten daar waar en wanneer het hun uitkomt. Dat is ook de reden waarom John de Mol is ingestapt bij Fitchannel. Dit wordt opnieuw een concurrent voor de sportschool in het middensegment, onze grootste klantengroep dus. Gelukkig hebben we vanuit ClubJoy hierop een antwoord bedacht waar we bijzonder trots op zijn: FitSnacks.TV. Dit nieuwe on demand videoplatform voor leden van aangesloten sportclubs, wordt op 16 november feestelijk gelanceerd en gaat vanaf 1 januari 2019 live."

Maar wat is FitSnacks.TV nou precies? Marc: "Met FitSnacks.TV kunnen leden van aangesloten clubs straks on demand, overal waar hij/zij maar wil, een les of work-out volgen. Met FitSnacks.TV maken we thuis fitness mogelijk, zonder de sportschool te vergeten. We combi-

neren deze twee facetten juist. De consument sluit zich via zijn sportschool aan bij ons platform. Van daaruit krijgt hij toegang tot ons platform. We spelen hiermee in op de behoefte van de consument om altijd kwalitatief te kunnen sporten, waar het op dat moment uitkomt, zonder de sportschool uit te sluiten. In onze visie heb je namelijk beide facetten nodig en maken we elkaar op die manier sterker. Dit is de nieuwe stip op de horizon!"

Benieuwd naar ClubJoy en FitSnacks.TV?

Kijk dan op [clubjoy.nl](http://clubjoy.nl) en houd daar de verdere berichtgeving over FitSnacks.TV in de gaten.

FITSNACKS.TV®





# EFFECTIEVER, SUCCESVOLLER ÉN EEN GEZONDERE **WORK/LIFE** **BALANCE** MET DE 20% REGEL

Heb je wel eens het gevoel dat je een slag in de rondte werkt? Je bent niet de enige, als ik eigenaren van fitnessclubs vraag naar hun werktijden, dan hoor ik vaak aantallen van 60, 70 en zelfs 80 uur per week. Op zich logisch, je hebt immers een eigen zaak, dan stopt het niet om 17.00 uur. Maar als je het uurloon uitrekent, dan kun je je afvragen of het niet zinvoller zou zijn om als instructeur te gaan werken voor een redelijk salaris inclusief vakantie! En dat zonder de druk van het hebben van een eigen onderneming.

## Werk je als ondernemer wel economisch?

Je betaalt een instructeur of iemand in de schoonmaak niet om er alleen maar te zijn. Vreemd genoeg zijn veel ondernemers vaak

wel alleen 'aanwezig' zonder een specifieke taak uit te voeren. De meeste clubeigenaren keren aan zichzelf een vast maandelijks bedrag uit. Dit betekent dat ze hetzelfde uur-

tarief rekenen voor alle werkzaamheden, zowel voor waardevol taken als strategisches planning als voor koffie schenken achter de balie.

Als ondernemer ben je een hooggekwalificeerde en kostbare werknemer. Velen zijn zich hiervan niet bewust. Zet je energie daarom bewust effectief in:

1. Plan de werktijden met een maximaal rendement
2. Beperk werktijden waarop je eigenlijk niets specifiek doet
3. Check steeds weer of je economisch en efficiënt aan het werk bent



Delegeren is het toverwoord, want je tijd en energie zijn maar beperkt. Werk in het ideale geval maximaal 40 tot 50 uur per week, zo houd je het op lange termijn op een leuke manier vol zonder dat dit invloed heeft op je leven buiten je zaak. Geloof me, het kan!

### De 20% regel

Verdeel als ondernemer je inzet over vijf onderwerpen:

#### 1. 20% in de trainingsruimte

Het is waardevol wanneer de 'baas zelf' zichtbaar in een bedrijf aanwezig is. Deze heeft de rol als gastheer/vrouw. Je motiveert kanten, hebt persoonlijk contact. Je hebt oog voor nieuwe klanten die je kennis laat maken met anderen. En je ontvangt waardevolle persoonlijke feedback van leden. Laat rondleidingen, sales en trainingsbegeleiding over aan het personeel, deze taken kunnen zij prima vervullen. Je werkt wat dit onderwerp betreft bijzonder effectief tussen 18.00 en 20.00 uur als er veel leden in de club aanwezig zijn.

#### 2. 20% Algemene klanttevredenheid

Een persoonlijke groet, een praatje bij de balie, leden het gevoel geven dat ze worden gewaardeerd, mensen welkom heten met een handdruk en persoonlijk afscheid nemen. Als eigenaar ben je probleemoplosser en stapt in als het vastloopt bij het inchecken of uitchecken. Je bent alleen host, maar werkt NIET achter de balie of aan de bar. De beste tijden met maximale effectiviteit: 17-18 uur, 20-21 uur, als de meeste leden komen en gaan.

#### 3. 20% Planning en organisatie

De ervaring leert dat dit werk enorm wordt verwaarloosd. Je hebt hierbij absolute rust en concentratie nodig, zonder storingen door vragen van personeel of klanten. Gebruik deze tijd voor planning, gesprekken met de bank, organisatie, statistieken en evaluaties. Concentreer je tevens op marketing en reclame, prijsbeleid en personeelszaken.

#### 4. 20% Kennisoverdracht

Als er een probleem is dan moet de baas erbij komen, zo gaat dat in veel fitnessclubs. Als je onmisbaar bent en de medewerkers niet zelfstandig kunnen handelen, komt dat meestal omdat de overdracht van kennis niet werkt. Verander dat! Voer medewerker-gesprekken, werk aan interne opleiding op gebied van alle producten, diensten en processen. Investeer in bijscholing via ex-

## Checklist voor persoonlijke effectiviteit

november													
	vrij	za	zo	ma	di	woe	do	vrij	za	zo	ma	di	wo
Categorie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Gastheer/vrouw trainingsruimte	4	2		3	5	7	4	3	1	5			
Host klanttevredenheid	1		2						6				
Planning en organisatie			4				5		2				
Kennis-overdracht		5				1							
Netwerken				2						3			
<b>Totaal</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>8</b>			

Vraag deze tabel op via [info@greinwalder.com](mailto:info@greinwalder.com)

terne organisaties, interessante boeken of webinars (die van Greinwalder & Partner en Slim Belly zijn natuurlijk bijzonder interessant). Organiseer regelmatig een teamvergadering. Soms lijkt deze tijd onproductief, maar op lange termijn zorg je voor een maximale vermenigvuldiging van alle kennis.



Het doel is dat de medewerkers evenveel weten als de eigenaar!

#### 5. 20% Netwerken

Slechts zo'n 5% van fitnessondernemers werkt actief op gebied van buitendienst. Ze hebben geen tijd of vinden het lastig. Jammer, want een netwerk van zakelijke partners is heel handig! Contacten voor bedrijfsfitness, onderhandelen met zorgverzekeraars, verkoop van advertenties voor joined marketing... Vooral de middaguren tussen 13.00 en 15.00 uur zijn effectief. Dan staan bedrijven open voor contact.

#### In 5 stappen naar een een gezondere work/life balance

Om bij fitness-jargon te blijven, er is maar één uitweg uit de treadmill: stoppen en even

nadenken. Spring voortaan bewuster om met je werktijd:

Stap 1: Bereken je eigen winstgevendheid: de vergoeding per gewerkt uur! En wees dan niet direct gefrustreerd.

Stap 2: Noteer dagelijks in een tabel hoeveel tijd je per gebied investeert. Zo krijg je inzicht.

Stap 3: In de meeste gevallen moet je taken gaan overdragen. Geef hiervoor ALLE werkzaamheden en benodigde tijd op. Geef prioriteit A, B of C aan elke taak.

Stap 4: Observeer dagelijks hoe je tijden binnen de afzonderlijke onderwerpen verschuiven ten gunste van een uitgebalan- ceerde verhouding.

Stap 5: Doorgaan! Deze ontwikkeling kost tijd, maar als je er consequent aan werkt, zal je van dag tot dag een verbetering van de situatie merken.



#### 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



# INTERNATIONALE EN NATIONALE AANPAK **OVERGEWICHT PREVENTIE! DEEL 1**

Obesitas is sinds 1975 wereldwijd bijna verdrievoudigd. Volgens cijfers van de WHO (World Health Organisation) hadden in 2016 meer dan 1,9 miljard volwassenen overgewicht (650 miljoen zwaarlijvig). Het grootste deel van de wereldbevolking leeft in landen waar overgewicht en obesitas meer mensen doden dan ondergewicht.

en regelmatige lichaamsbeweging dé gemakkelijkste keuze te maken (de keuze die het meest toegankelijk, beschikbaar en betaalbaar is) kan de overgewicht epidemie gekanteld worden.

## Global Strategy

In 2003 publiceerde de WHO de 'Global Strategy on Diet, Physical Activity and Health'. In deze publicatie roept de WHO alle belanghebbenden op om op mondiaal, regionaal en lokaal niveau actie te ondernemen om de patronen van diëten en lichaamsbeweging op bevolkingsniveau te verbeteren. Er werd concreet opgeroepen voor:

- Ziekten die het gevolg zijn van een slechte voeding en lichamelijke inactiviteit, verminderen door essentiële maatregelen op het gebied van de volksgezondheid en de integratie van preventieve maatregelen in de gezondheidsdiensten.
- Opstelling van nationale actieplannen voor voeding, van strategieën voor voeding, li-

41 miljoen kinderen jonger dan 5 jaar hadden overgewicht of obesitas in 2016. Meer dan 340 miljoen kinderen en adolescenten in de leeftijd van 5-19 jaar waren in 2016 zwaarlijvig of zwaarlijvig. In Nederland had in 1960 15% van de volwassenen overgewicht, in 2016 was dit 48%. Het RIVM voorspelt dat overgewicht in 2040 is gestegen naar 62%. Trekken we deze lijn door, dan zitten we in 2060 op 85%.

## Te bizar voor woorden

Er zijn nergens meer producten en zogenaamde oplossingen voor dan voor overgewicht, en toch blijft het extreem toenemen. Misschien ligt daar ook wel een kern van het probleem. Er worden zogenaamde eenvoudi-

ge oplossingen verkocht, welke natuurlijk niet of voor heel even werken. Maar de terugval is meestal nog extra toename van overgewicht, het bekende jojo-effect.

Paradoxaal genoeg bestaat naast ondervoeding, een escalerende mondiale epidemie van overgewicht en obesitas - "globesity" - in vele delen van de wereld. Als er niet onmiddellijk actie wordt ondernomen, zullen miljoenen lijden aan een reeks ernstige gezondheidsstoornissen, bron: [www.who.int/nutrition/topics/obesity/en/](http://www.who.int/nutrition/topics/obesity/en/)

De omgeving speelt volgens de WHO een cruciale rol bij het vormgeven van de keuzes van mensen. Door de keuze voor gezonder voedsel

chaamsbeweging en gezondheid waarbij alle sectoren, inclusief het maatschappelijk middenveld en de levensmiddelenindustrie, betrokken zijn.

- Verder onderzoek naar effectieve implementatie van verschillende middelen die leiden tot een gezondere levensstijl.
- Ervoor zorgen dat een multidisciplinaire en multisectorale aanpak een leidend idee is van de wereldwijde strategie.

De WHO zet momenteel in op twee sporen om de overgewichtepidemie te kantelen:

- Met de Global Action plan on Physical Activity 2018-2030
- Met het Global action plan for the prevention and control of noncommunicable diseases 2013-2020

#### **Global Action plan on physical activity 2018-2030**

Wat is er nodig volgens de WHO om mensen meer in beweging te krijgen en zo overgewicht te verminderen:

##### **1. Creëer een actieve samenleving** - sociale normen en attitudes.

Er is een paradigma verschuiving in de gehele maatschappij nodig door vergroting van kennis en begrip van, en waardering voor de vele voordelen van regelmatig fysieke activiteit, naar vermogen en op alle leeftijden.

##### **2. Creëer actieve omgevingen** - ruimtes en plaatsen.

Meer ondersteunende en veilige ruimtes en plaatsen creëren die de capaciteiten van mensen bevorderen en waarborgen, om toegang te hebben tot reguliere fysieke activiteiten.

##### **3. Creëer actieve mensen** - programma's en mogelijkheden.

Mensen van alle leeftijden meer helpen om deel te nemen aan regelmatige lichaamsbeweging als individuen, gezinnen en gemeenschappen.

- Leefstijleducatie en voldoende activiteiten op scholen
- Bevordering actieve leefstijl vanuit zorg- en welzijnsector
- Meer lichaamsbeweging in parken, werkplekken, gemeenschapscentra.
- Vergroten van fysieke activiteit en het verminderen van sedentair gedrag bij oudere volwassenen.
- Gemeenschapsinitiatieven implementeren, die een verhoogde deelname aan lichamelijke activiteit bevorderen en het sedentaire gedrag van mensen van alle leeftijden.

#### **4. Creëer actieve systemen** - overheden en beleidsbepalers.

Versterken van systemen, die nodig zijn om fysieke activiteit te verhogen en sedentair gedrag te verminderen.

#### **Global action plan for the prevention and control of noncommunicable diseases 2013-2020**

Voornamelijk hart- en vaatziekten, kanker, chronische luchtwegaandoeningen, overgewicht, obesitas en diabetes - zijn wereldwijd de grootste doodsoorzaak. Jaarlijks sterven er meer dan 36 miljoen mensen aan deze ziekten (63% van de wereldwijde sterfgevallen). 90% van de voortijdige sterfgevallen had grotendeels voorkomen kunnen worden. Oorzaken: tabaksgebruik, ongezond voedsel, lichamelijke inactiviteit en schadelijk alcoholgebruik. Het wereldwijde actieplan van de WHO biedt een routekaart en beleidsopties voor lidstaten, intergouvernementele organisaties en de particuliere sector. Wanneer ze worden uitgevoerd, kunnen de gestelde doelstellingen worden behaald; een reductie van 25% van de vroegtijdige sterfte in 2025 en een halt toeroepen aan de toename van obesitas wereldwijd.

#### **Burgeradvies vanuit de WHO**

##### **Wat adviseert de WHO de individuele burgers om overgewicht aan te pakken .**

- Beperking van de energie-inname van totale vetten en suikers
- Verhoging van de consumptie van groenten en fruit, evenals peulvruchten, volle granen en noten
- Deel te nemen aan regelmatige lichaamsbeweging (60 minuten per dag voor kinderen en 150 – 400 minuten verspreid over de week voor volwassenen (inclusief uithoudingsvermogen training en spiertraining).

#### **WHO adviseert de voedingsmiddelenindustrie**

De WHO geeft aan dat de voedingsmiddelenindustrie een belangrijke rol kan spelen bij het bevorderen van gezonde voeding door:

- Het verminderen van het vet-, suiker- en zoutgehalte in voeding.
- Gezonde en voedzame keuzes beschikbaar en betaalbaar stellen.
- Beperking van de marketing van voedingsmiddelen met suikers, zout en vetten, met name gericht op kinderen en tieners.
- Zorgen voor de beschikbaarheid van gezonde voedingskeuzes en ondersteuning van regelmatige fysieke activiteiten op de werkplek.

#### **Bronnen**

- 'Global Strategy on Diet, Physical Activity and Health'.
- Met de Global Action plan on Physical Activity 2018-2030
- Met het Global action plan for the prevention and control of noncommunicable diseases 2013-2020
- [www.who.int](http://www.who.int)

In het volgende artikel gaan we in op de Europese en Nederlandse aanpak ter bestrijding van overgewicht en obesitas.



**JOHN VAN HEEL**

EFAA, [j.vanheel@efaa.nl](mailto:j.vanheel@efaa.nl)  
06-53623485



# 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](http://WWW.SPORT-PEOPLE.NL)



**BOXING - KICKBOXING PROGRAM**



**PHYSICAL COACHING ACADEMY**

**SPECIALIST  
IN FITNESS  
EDUCATION**

[WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM](http://WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM)



**TRAIN THE TRAINERS**

**INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!**

[WWW.TRAINTHETRAINERS.NL](http://WWW.TRAINTHETRAINERS.NL)



**FITNESS.BE FACULTY**

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie [www.fitness.be/opleidingen](http://www.fitness.be/opleidingen)

opleidingen **2000** Erkende specialisaties *Leer meer!*



NLACTIEF / FITVAK Fitnesstrainer  
NLACTIEF / FITVAK Personal Trainer  
NLACTIEF / FITVAK Groepslesdocent



KNKF Krachttrainer  
KNKF Powerlifting Trainer



BGN Gewichtsconsulent  
BGN Kind en Voeding  
BGN Sport, Voeding en Supplementen



**EFAA.**

**Fitnesstrainer A opleiding**  
(NL Actief erkend)

Schrijf nu in en ontvang gratis:

- Diergewicht bevoegdheidskaart
- Motivatie interview
- Wegje trainingspakket t.w.v. € 75,-
- Gratis workshop

**FITNESS met passie**

Kijk op: [www.EFAA.nl](http://www.EFAA.nl)



**START2MOVE**  
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](http://www.start2move.nl)

**Word erkend Personal Trainer!**

NLACTIEF     **START2MOVE**  
opleidingen trainingen

# OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

## OPLEIDINGEN EN TRAININGEN



### FITNESS A

6, 13 oktober, Den Haag

### FIGHT INSTRUCTOR

6, 20 oktober, Zoetermeer

### THE GLADIATOR WORKOUTS® CERTIFICATION

7 oktober, Den Haag

### THE GLADIATOR WORKOUTS® KIDS

20 oktober, Den Haag

### FUNCTIONAL TRAINING & SHAPE

3, 10, 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](http://www.trainthetrainers.nl)

[www.thegladiatorworkouts.com](http://www.thegladiatorworkouts.com)

**SPORT&PEOPLE**  
COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

### Personal Training Business

5 en 12 oktober, Vught

### Fitness Trainer A

10 en 11 oktober (avond), Rotterdam Amstelveen

### Power Yoga

5, 12 en 19 oktober 2 november, Utrecht

### Bootcamp Pro

20 oktober 3 en 24 november, Arnhem

### Fitness Trainer A

24 en 25 oktober, Rotterdam en Amstelveen

### Coachen van klanten met obesitas

9 en 23 november, Arnhem

Voor meer informatie: [www.sport-people.nl](http://www.sport-people.nl)

**START2MOVE**  
opleidingen trainingen

### Fitnesstrainer B Avondopleiding

11 oktober, Rotterdam

### Zwanger en Fit

12 oktober, Zwolle

### Bootcamp Trainer 2.0

13 oktober, Amsterdam en Utrecht

### BGN Gewichtsconsulent

13 oktober, Leiden

### Video Analyst Voetbal

17 oktober, Zwolle

### Kind en Voeding

18 oktober, Utrecht en Zwolle

### Yin Yoga 1

19 oktober, Zwolle

### Sport en Voeding

21 oktober, Den Bosch

### Fitnesstrainer A

26 oktober, Eindhoven

### Personal Trainer Business

26 oktober, Amsterdam en Utrecht

28 oktober, Groningen

### Medical Personal Trainer – Bovenste Extremiteit

1 november, Zwolle

### Ademhaling, Sport en Stress

1 november, Amsterdam

### Fitnesstrainer A

1 november, Den Haag (avondopleiding)

2 november, Amsterdam

### Master in clubmanagement

2 november, Waalwijk

### Medical Personal Trainer – Onderste Extremiteit

3 november, Leusden

### Fitnesstrainer B

3 november, Zwolle

### Functional Training Specialist

3 november, Zwolle

### Invloed van groeispurt op voetballers (workshop)

3 november, Aalst

### Fitnesstrainer A

4 november, Sittard

### Fitnesstrainer B Avondopleiding

8 november, Den Haag

### Sport en Voeding

8 november, Rotterdam (avondcursus) en Zwolle

### Obesitas, Eetverslaving en Gedragsverandering

9 november, Utrecht

### Coachen op Gedragsverandering

9 november, Zwolle

### Fitnesstrainer A

10 november, Zwolle

### Basis Looptrainer

10 november, Den Bosch

### Yogadocent (level 2)

10 november, Zwolle

### Fitnesstrainer B

16 november, Amsterdam

### Kettlebell Trainer Pro

18 november, Amsterdam

### Eetstoornissen en Sport

18 november, Zwolle

### Fitnesstrainer A

18 november, Leusden en Groningen

### Fitnesstrainer B Avondopleiding

22 november, Utrecht

### Looptechniek en Loopscholing (workshop)

23 november, Rotterdam

### Fitnesstrainer A

23 november, Utrecht

### BGN Gewichtsconsulent

24 november, Amsterdam en Utrecht

### Trainer Senioren

1 december, Zwolle

### Medical Personal Trainer – Bovenste Extremiteit

1 december, Leusden

### Sport en Voeding

9 december, Eindhoven

### Stress- en Slaapmanagement

13 december, Zwolle

### Conditietrainer Voetbal (incl. testen en meten)

14 december, Zwolle

### Fitnesstrainer B

16 december, Den Bosch

Voor meer informatie: [www.start2move.nl](http://www.start2move.nl)

**BODYBOXX**

### BodyBoxx Boxing opleiding

1 december en 2 december, Den Haag

Voor meer informatie: [www.bodyboxx.nl](http://www.bodyboxx.nl)

**EFAA.**

### 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

### 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

### EMS Trainer opleiding- basis

18 oktober en 22 november, Rotterdam

### EMS Trainer opleiding- level 1

18 oktober en 22 november, Rotterdam

### NL Actief Fitnesstrainer A - avondopleiding

19 oktober, Weert

### NASM Personal Training opleiding

20 oktober, Weert

### Fight Boxing45 Instructeur opleiding

20 oktober, Rotterdam

### NASM Personal training opleiding

20 oktober, Broek op Langedijk

### NASM Personal training opleiding

25 oktober, Barendrecht

### EMS instructor training level 2

25 oktober in Rotterdam

### Functionele Houding Specialist

27 oktober, Alphen a/d Rijn

### Senior Fitness Specialist workshop

28 oktober, Weert

### EMS Trainer opleiding- level 2

1 en 29 november, Rotterdam

### Fitness met passie workshop

2 november in Alphen aan den Rijn

### UFW Kickboxing Instructeur opleiding

3 november, Zuidlaren

### Training voor vorm en functie: heup- en bilspieren

3 november, Gorinchem

### UFW Kickboxing Instructeur opleiding

4 november, Rotterdam, Leusden en Weert

### NASM Personal training opleiding

4 november, Veenendaal

### Professionele gespreksvoering

9 november, Lienden

### Fitness met passie workshop

17 november in Lienden

### Motiveren van leden met motivational

#### interviewing

21 november, Eindhoven

### NirvanaFitness® instructor training

8 december, Veenendaal

### 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](http://nieuwe-gezondheid.nl)

[efaa.nl](http://efaa.nl), [fitcoach.nl](http://fitcoach.nl), [leefstijlclub.nl](http://leefstijlclub.nl),

[bewegenismedicijn.nl](http://bewegenismedicijn.nl)



### ClubJoy Cycle

10 en 11 november, 1 en 8 december, Nijkerk

### ClubJoy Yoga

10 en 11 november, 1 en 8 december, Nijkerk

### ClubJoy Battle

10, 11, 18 en 25 november, Nijkerk

### ClubJoy Power

10, 11, 18 en 25 november, Nijkerk

### ClubJoy Fiesta

10 en 11 november, 2 en 9 december, Nijkerk

### ClubJoy Core

10 en 11 november, 2 en 9 december, Nijkerk

### ClubJoy Fit&Shape

10 en 11 november, 2 en 9 december, Nijkerk

### ClubJoy Dance

10 en 11 november, 2 en 9 december, Nijkerk

### ClubJoy Step

10 en 11 november, 2 en 9 december, Nijkerk

Voor meer informatie over de opleidingen

van ClubJoy ga je naar <https://www.clubjoy.nl/>

instructor-info of stuur een e-mailbericht naar

[info@clubjoy.nl](mailto:info@clubjoy.nl).



### Kind en voeding

12 oktober, Nieuwegein

### Medical Fitness Trainer

13 oktober, Utrecht

### Yang 2 – Vinyasa

19 oktober, Culemborg

### Workshop Vinyasa Flow

19 oktober, Woerden

### Fitness Master

20 oktober, Meerdere locaties

### Fitness Trainer level 1 (sPEED)

22 oktober, Utrecht

### Fitness Trainer level 2 (sPEED)

22 oktober, Utrecht

### Personal Trainer

26 oktober, Amsterdam en Utrecht

### Fitness Trainer level 1

26 oktober, Rotterdam

### Workshop Fysieke Begeleiding

26 oktober, Woerden

### Fitness Master

27 oktober, Amstelveen

### Personal Trainer

27 oktober, Amsterdam

### Fitness Trainer level 1

27 oktober, Meerdere locaties

### Personal Trainer

28 oktober, Barendrecht

### Fitness Trainer level 1

31 oktober, Amsterdam

### Fitness Trainer level 1

2 november, Amstelveen

### Fitness Trainer level 2

2 november, Amsterdam en Utrecht

### Klassiek Pilates Level 1

2 november, Woerden

### Hip Hop Instructeur

3 november, Nieuwegein

### Yin Yoga 1

3 november, Woerden

### Yin Yoga 2

3 november, Woerden

### Fitness Trainer level 2

3 november, Rotterdam

### Bootcamp Instructeur

3 november, Huizen

### Speed Agility Quickness en Kracht

3 november, Amsterdam

### Indoor Cycling Expert

3 november, Weesp

### Fitness Trainer level 1

4 november, Nederweert

### Gewichtconsulent

4 november, Leiden

### Basis Groepsles Instructeur

10 november, Utrecht

### Strength en Power Basis

10 november, Maassluis

### Yang 1 Power Yoga

11 november, Woerden en Maastricht

### Fitness Trainer level 1

11 november, Amsterdam

### Voedingsdeskundige leven 1

11 november, Nieuwegein

Voor meer informatie: [www.aalo.nl](http://www.aalo.nl)



### ViPR Loaded Movement Training-1

10 november, Brugge

### ViPR Loaded Movement Training-2

10 november, Brugge

[www.fitness.be/opleidingen](http://www.fitness.be/opleidingen)



### NASM™ Personal Trainer opleiding

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

12 oktober, Gent

18 november, Antwerpen

18 november, Amsterdam (Engelstalig)

19 november, Hasselt

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 oktober, Antwerpen

### Modified Strongman Training

30 november, Hoofddorp (Engelstalig)

[www.physicalcoachingacademy.com](http://www.physicalcoachingacademy.com)

Emailadres: [infoln@physicalcoaching.com](mailto:infoln@physicalcoaching.com)

Tel: +31 (0) 85 060 4131



### NLactief / Fitvak Fitnesstrainer A

29 oktober, Amsterdam, Arnhem, Breda, Nieuwegein en Zwolle

31 oktober, Amsterdam (avond) en Nieuwegein (avond)

2 november, Eindhoven, Tilburg, Nieuwegein (avond), Tilburg (avond)

3 november, Arnhem, Breda, Nieuwegein, Rotterdam en Zwolle

4 november, Delft en Nieuwegein

### NLactief / Fitvak Fitnesstrainer B

1 november, Breda

3 november, Amsterdam

4 november, Nieuwegein en Zwolle

### NLactief / Fitvak Allround Groepslesdocent

3 november, Nieuwegein

### NLactief / Fitvak Allround Groepslesdocent PRAKTIJK

3 november, Nieuwegein

### Functional Trainer

1 november, Amsterdam en Nieuwegein

**Bewegingsdeskundige Seniorensport**

1 november, Nieuwegein

**Sport, Voeding & Supplementen**

3 november, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

**Kind & Voeding**

3 november, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

**EHBO Medic First Aid**

4 november, Nieuwegein

**Indoor Cycling Spinning**

4 november, Nieuwegein

**Paramedisch Fitnesstrainer**

10 november, Nieuwegein

**NLactief / Fitvak Bewegingsdeskundige****Diabetes Mellitus**

23 november, Nieuwegein

**NLactief / Fitvak Fitnesstrainer A****Spiedcursus**

2 december, Amsterdam, Arnhem, Breda, Delft en Nieuwegein

**Voedingsspecialist / BGN Gewichtsconsulent**

7 december, Breda en Nieuwegein

Voor meer informatie: Bestel de gratis studiegids op [www.opleidingen2000.nl/studiegids](http://www.opleidingen2000.nl/studiegids)**RETENTIEMANAGEMENT**

11 oktober, Waalwijk

**10 STEPS TO A VIRTUAL EXPERIENCE**

11 oktober, Leeuwarden

19 oktober, Tilburg

**8 GOUDEN TIPS VOOR MEER GROEPSFITNESS LEDEN**

16 november, Barendrecht

**SALESVAARDIGHEDEN**

22, 23 en 29 november, Waalwijk

**RETENTIEMANAGEMENT**

7 december, Barendrecht

Voor meer informatie: [academy.hddgroup.com](http://academy.hddgroup.com), [opleidingen@hddgroup.com](mailto:opleidingen@hddgroup.com), +31 (0)416 33 43 15**LES MILLS****LES MILLS PROGRAM TRAININGEN****LES MILLS BARRE**

13 en 20 oktober, Breda

**LES MILSS GRIT**

14 en 31 oktober, Leusden

**BODYPUMP**

3 en 10 november, Breda

**SH'BAM**

3 en 10 november, Veenendaal

**BODYBUMP**

10 en 17 november, Leusden

**BODYSTEP**

24 november, Breda

**BODYBUMP**

24 november, Leusden

**LES MILLS SPRINT**

24 november en 1 december, Barendrecht

**BODYBALANCE**

25 november, Breda

**BODYJAM**

25 november, Goirle

**CXWORX**

25 november, Veenendaal

**LES MILSS GRIT**

2 en 9 december, Goirle

**BODYATTACK**

1 en 8 december, Leusden

**BODYBALANCE**

1 en 8 december, Breda

**BODYCOMBAT**

8 en 15 december, Goirle

**LES MILLS BARRE**

8 en 15 december, Veenendaal

**BODYBUMP**

9 en 16 december, Leusden

Overzicht les mills advanced instructor trainingen

Voor meer informatie: [opleidingen.lesmills.nl](http://opleidingen.lesmills.nl),[opleidingen@lesmills.nl](mailto:opleidingen@lesmills.nl), +31 (0)416 34 97 25

## De Nationale Spiercampagne 'Doe jij het ook 2x per week?'

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. Inactiviteit leidt tot verlies, leed en verzwakking. Daarom is er de nationale spiercampagne, een initiatief van onder meer NL Actief, Matrix en Nieuwe Gezondheid.

### Meedoen is makkelijk én je steunt het goede doel

Matrix Fitness heeft een compleet digitaal marketing promotiepakket ontwikkeld dat bestaat uit diverse off- & online materialen. Alle materialen zijn voorzien van de ludieke slogan 'Doe jij het ook 2x per week?', waarbij geïnteresseerden met een knipoog worden aangezet tot sporten.

De Nationale Spiercampagne heeft als doel dat mensen meer en vaker gaan bewegen waarbij de nadruk ligt op spiertraining. Bewegen is helaas niet voor iedereen vanzelfsprekend, bijvoorbeeld voor ruim 20.000 kinderen met een spierziekte. Daarom worden alle inkomsten rondom deze

campagne gedoneerd aan Spieren voor Spieren. Wil je de campagne in je club draaien? Stort dan het eenmalige bedrag van €99 aan Spieren voor Spieren en je ontvangt vervolgens alle informatie én de 'Doe jij het ook 2x per week?'-promotiematerialen.

### 6-weeks krachttrainingsprogramma

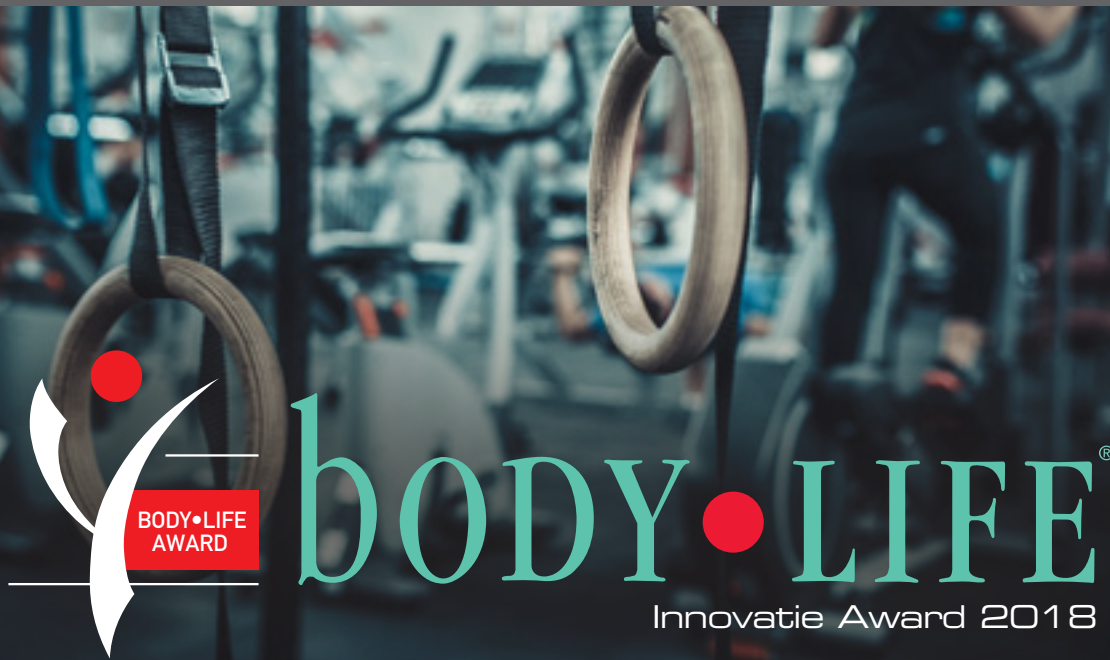
Verder is er ook aan een 6-weeks krachttrainingsprogramma gedacht. Personal Trainer & Lifestyle Coach Radmilo Soda schreef speciaal voor deze campagne een krachttrainingsprogramma voor beginners. Een kant-en-klare training van 12 work-outs, bedoeld voor 2x per week een krachttraining. Voor deze work-outs gebruik je bestaande krachttoestellen en losse materialen.

### Meer weten?

Neem dan contact op met Matrix Fitness via [marketing@matrixfitness.nl](mailto:marketing@matrixfitness.nl).

Via [www.matrixmembers.nl/nieuws/nationale-spiercampagne/](http://www.matrixmembers.nl/nieuws/nationale-spiercampagne/) kun je je aanmelden om nog mee te doen!

# Bedrijvengids



WINNAAR BODY•LIFE  
INNOVATIE AWARD 2017

**TRIBE Team Training**

Mgr. Buckxstraat 11 - 6121 KV Born  
06 10 88 75 18 - info@viprbenelux.com  
www.tribeamtraining.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-  
formance.com - www.pixformance.nl

# Gymeyes 8

WINNAAR BODY•LIFE  
INNOVATIE AWARD 2018

**Gymeyes** - Haarlemmerdijk 159-1  
1013KH Amsterdam, T 085 060 4220  
E info@gymeyes.com  
I www.gymeyes.com

AIRCONDITIONING &  
KLIMAATBEHEERSING



**ALF International**

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

AUTOMATISERING &  
LEDENADMINISTRATIE



**Fitmanager**

**Fitmanager**, Damrak 381,  
1012 ZJ Amsterdam - 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,  
Valentin-Linhof-Str. 8 . D-81829 Munich  
+49 89 450 98 1380  
info@airpressure-bodyforming.com  
www.slim-belly.nl

BRANCHE ORGANISATIE



**Fitness.be**, Antwerpse Steenweg 19  
9080 Lochristi, T +32 9 232 50 36  
E info@fitness.be, I www.fitness.be

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** - Valentin-Linhof-Str. 8.  
D-81829 Munich, 06 – 188 26 323  
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  
Bilthoven - 010 - 7420107  
info@clubjoy.nl - www.clubjoy.nl



**BodyBoxx** - Binckhorstlaan 135  
2516 BA Den Haag - T 06 – 516 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 & SPORHORLOGES



**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 & Partner

Marketing Services

## Greinwalder Marketing | Consulting

Valentin-Linhof-Str. 8  
D-81829 Munich  
06 – 188 26 323  
info@greinwalder.com

## OPLEIDINGEN



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



**EFAA**, Houtstraat 14 - 6001 SJ Weert  
0495 - 533229 - info@efaa.nl  
www.efaa.nl



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



**PHYSICAL COACHING**  
ACADEMY

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

## SPORT&PEOPLE

COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

## 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**

**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



**Total Health Performance PI**  
www.thp2.

**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

## TWEDEHANDS FITNESSAPPARATUUR



## Fitness Occasions BV

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

## VECHTSPOORTARTIKELEN



## 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



# NASM PT Opleiding

(Europe Active en/of NASM US erkend)

Schrijf nu in en ontvang gratis:



e-learning

Overgewicht bewegdeskundige



e-learning

Motivational interviewing



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



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](http://www.EFAA.nl)

Onze missie





# FITFAIR

CONNECT. LEARN. BECOME INSPIRED.

## NOVEMBER 24/25 2018

20 AREAS

200 MASTERCLASSES

100+ SPEAKERS

6000<sup>m</sup>2 EXPO FLOOR

GYM OWNERS. TRAINERS. FANATICS.



€25 FULL FITFAIR PROGRAM  
AND EXPO TICKETS

€79 FULL FITFAIR PROGRAM AND EXPO +  
GET TOGETHER CONFERENCE ROOM

[WWW.FITFAIRJAARBEURS.NL](http://WWW.FITFAIRJAARBEURS.NL)



# Meer heb je niet nodig

Klantbegeleiding • Ledenadministratie • Roostering • Facturatie  
Alles in één oplossing met mobiele apps in jouw huisstijl.

Gebruikt door 11 miljoen consumenten en 4500+ sportscholen  
en 25000 trainers wereldwijd, waaronder:

**BASIC-FIT**

**TRAIN  
MORE**



**LIJFSTIJL Coaches**  
Training - Voeding - Coaching

**fit20**  
Fit in 20 minuten per week