

body • LIFE[®]

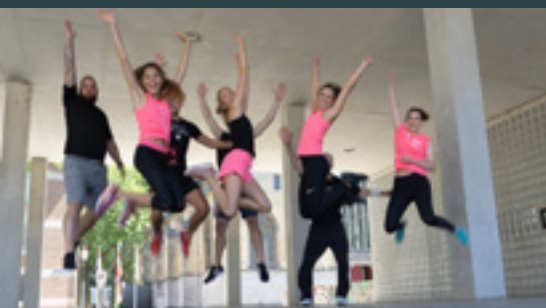
8 | 2018



Europe's No. 1

Polar maakt trainen met data toegankelijk

Ontwikkel digitale begeleiding binnen en buiten je club P. 6



CLUB VAN DE MAAND

Mac Sportsclub Maastricht

P. 22



FITSOCIETY

Online marktplaats voor de fitness P. 8



FITFAIR 2018

De fitnesssector in optima forma

P. 12

ICG® CONNECT

PERFORMANCE & ENTERTAINMENT MET INDOOR CYCLING

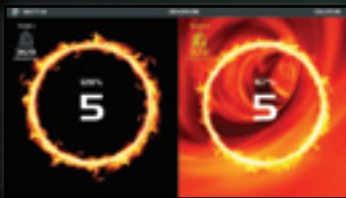
ICG® Connect maakt indoor cycling een onvergetelijk ervaring met gegarandeerd plezier voor sporters. Door middel van spannende wedstrijden, een motiverende weergave van de trainingsprestaties en talrijke functies om de prestaties te bevorderen, komen persoonlijke doelstellingen op een unieke manier samen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

INDOOR CYCLING
GROUP

LifeFitness

Een uitgave van:

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

Uitgever

Michael van Munster

Hoofdredactie

Niek Arts



Redactie

Niek Arts, Aart van der Haagen

Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

Druk

Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie

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

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

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

Abonnementen

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

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

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

Copyright

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

body•LIFE Benelux,

Onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt 10 keer per jaar. Uitgave 8, 2018, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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

Waar gaat het heen?

Motivatie daar draait het vaak om in de fitness. Gelukkig staat onze sector bol van de gemotiveerde mensen. De fitnessbeoefenaars zijn gemotiveerd om een goede fysieke prestatie neer te zetten en om hun doelen te realiseren. Terwijl de ondernemers juist tot het bot gemotiveerd zijn hun bedrijf verder te brengen.

Daarom is motivatie en verder komen de rode raad van deze BodyLIFE. Waar de fitnessondernemer zich juist richt op zijn klant de sporter, richten wij ons als BodyLIFE juist op de fitnessondernemer.

Maar deze van vroeger uit uitgezette lijn, vervaagt langzaam. Want door de opkomst van de digitale mogelijkheden kun je veel makkelijker ook direct met de eindgebruiker communiceren. Dit werd onder meer duidelijk op de Digital Sports Day in België. Naast een verslag van dit event lees je hoe ondernemers daarmee in de fitness omgaan. Hierover lees je onder meer in de artikelen van Fitsociety en de Fitfair.

Verder zijn we aanwezig op het congres Finance in Fitness het Les Mills Megakwartaal. Lees je over de ontwikkelingen van de nieuwbouw van Formupgrade en bezoeken we het net geopende Vitaal Lab bij Van der Valk Vitaal in Tiel. Verder bieden onze gastschrijvers meer dan genoeg inzichten, inspiratie en stof tot nadenken!

Wij van BodyLIFE zijn present bij de Fitfair! Ik hoop jullie daar ook te zien.

Met sportieve groet,

Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE
06 47 61 43 54



MAXIMALISEER JE RESULTAAT

MET DE CONCEPTEN VAN

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing



slimbelly[®]
by AIRPRESSURE BODYFORMING

**CHALLENGERS
GEZOCHT!**

**Maak een afspraak op de Fitfair en
profiteer van de beurscondities.**

info@greinwalder.com
Tel. +31 (6) 188 26 323

Inhoudsopgave



6 Polar maakt het verschil voor leden en trainers in het fitnesscentrum



12 Fitfair 2018: de fitnesssector in optima forma



22 Mac Sportsclub Maastricht houdt talentenjacht: 'Mac's got talent'

BRANCHE ACTUEEL

- 6** **Polar maakt trainen met data toegankelijk**
Digitale begeleiding binnen en buiten je club
- 9** **Column John van Heel**
Doelen bereiken met fitness
- 10** **Vooruitblik Fitfair 2018**
Professional en 'fitness liker' ontmoeten elkaar
- 14** **Online marktplaats FITsociety**
Voor de consument en fitnessprofessional
- 16** **Samenwerking BlackBoxPublishers**
Kennisdeling wordt steeds belangrijker
- 17** **Interview Emma Barry**
Gastspreker op het HDD-congres
- 19** **Congres Finance in Fitness**
Welke kant gaat de sector op
- 20** **Een nieuwe sportschool bouwen**
Het feest der vergunningen

TRAINING

- 22** **Club van de maand**
Mac Sportsclub Maastricht
- 25** **Column hoofdredacteur**
Subsidies sportscholen, wat is er mogelijk?
- 26** **Les Mills Megakwartaal**
Een sprankelend en geslaagd event
- 29** **Digital Sports Day**
De digitale sportrevolutie voltrekt zich nu
- 30** **Partnership THP2 en Van der Valk Vitaal**
Vitaal Lab: meten is weten!
- 33** **Column Marije de Vries**
Jouw marketingplan doorlichten

MANAGEMENT

- 34** **Clubjoy: It's all about convenience!**
Trends 2019: groepswork-outs staan op twee
- 36** **Zorg dragen voor gezondheid**
Dat moet beloond worden, toch?
- 38** **Aanpak overgewicht**
Wat doet Nederland aan preventie?
- 40** **Greinwalder: slimmer ondernemen**
Voor een sterke en succesvolle business
- 42** **Lidmaatschappen en consumentenverwachtingen**
Hoe ons businessmodel verandert
- 44** **Opleidingen & Trainingen**
- 48** **Bedrijvengids**



Polar Vantage M multisporthorloge

Polar: It's a good day to set a record

POLAR MAAKT HET VERSCHIL VOOR LEDEN EN **TRAINERS** IN HET FITNESSCENTRUM

Polar is vooral bekend van de hoogwaardige hartslagmeting, sensoren en daarbij behorende wearables. Maar het Finse bedrijf doet veel meer, ook in de fitnessbranche. Door jarenlang eigen wetenschappelijk onderzoek zijn ze leading in de digitale ontwikkelingen in de fitnesssector. Deze kennis delen ze graag met de fitnessondernemer en personal trainer!

Door: Niek Arts, Fotografie Polar

De digitale omwenteling is ook in de fitness niet te stoppen. Leveranciers en consumenten zijn er al volop mee bezig, alleen lijkt het gros van de fitnessondernemers nog de 'kat uit de boom te kijken'. En dat is jammer. Want als je nú niet begint met de digitale transformatie van je club, mis je de boot. Moet je dit als ondernemer dan helemaal zelf doen? Nee juist niet. Verzamel goede partners om je

heen, zoals Polar. Zij zijn al veertig jaar leading op dit gebied. Of zoals Managing Director Benelux bij Polar, Sander Werring het noemt: "Eigenlijk is Polar de grootste fitnessclub van de wereld!"

Zelfde doel als de fitness

Bij Polar helpen ze sporters betere en snellere resultaten te behalen met minder tijdsverspil-

ling en blessures. Hiervoor geven ze de sporter inzicht in zijn eigen lichaam waardoor hij zichzelf kan verbeteren, records kan breken en zich fitter voelt. Sander: "Deze doelstelling is precies waar de fitnesssector zich op toelegt. De fitnessondernemer of personal trainer heeft de fysieke faciliteiten en de persoonlijke coaching. Terwijl wij juist met betrouwbare data de persoonlijke vorderingen op elk gewenst niveau en voor iedere sporter inzichtelijk en toegankelijk maken. Zo maken we samen van de digitale omwenteling een succes!"

Waar het volgens Sander allemaal om gaat draaien in de Fitness is het goed opbouwen en gebruiken van data. Sander: "Begin daar als fitnessclub nu al mee en kies voor een digitale strategie. Veel consumenten kiezen al voor Po-

lar wearables. Zo bouw je reeds ervaring op in het begeleiden van leden op basis van data.”

Wat kun je dan met die persoonlijke data als club? En hoe pak je dat aan als ondernemer? Sander: “Waar het verschil mee gemaakt gaat worden, is oplossingsgerichte en persoonlijke begeleiding. Hiervoor is het belangrijk om je leden te volgen, uit te dagen en ook buiten de club te blijven begeleiden. Want als je trainingsinformatie koppelt aan persoonlijke doelstellingen, leefpatroon en andere KPI's, maak je echt het verschil voor je leden.”

Eigen platform opzetten

De digitale omwenteling vraagt om een manier van denken en ondernemen. Sander: “Ik moedig ondernemers aan zelf de digitale omslag te maken en niet te wachten op de leveranciers. Het is een andere manier van werken. De grootste winst behaal je dan in je eigen club. Zorg ervoor dat trainers zijn opgeleid om leden met behulp van digitale data goed te ondersteunen.”

“Rust verder nieuwe leden minimaal met hartslagsensoren uit, zodat je inzicht krijgt in de belastbaarheid van sporters en programma's doelgericht kan (bij)sturen. Daarmee haal je zoveel meer uit training en aansluitende begeleiding. Neem de digitale omwenteling op in je digitale visie en draag die actief uit naar je personeel en leden.”

Polar in de fitnesspraktijk

Waarom zouden fitnessondernemers dit samen met Polar moeten doen? Sander: “Als je naar de historie van Polar kijkt, zie je dat we al veertig jaar voorop lopen om met behulp van gevalideerde en betrouwbare data sporters verder te helpen. We doen hiervoor continu wetenschappelijk onderzoek en blijven zo leading in deze materie. Hierdoor leveren wij gevalideerde en de meest betrouwbare data. Door een combinatie van deskundigheid op het gebied van zowel sport, fysiologie, elektronica als inzicht in de klantenbehoeften is Polar, sinds 1977, toonaangevend op het gebied van hartslagmeting, technologische innovaties en het behalen van sportdoelen.”

Als ondernemers echt werk maken van hun digitale omwenteling is het belangrijk dit met de juiste tools te doen. Sander: “De omwenteling is niet eens financieel een grote uitdaging, maar eerder strategisch. Daarbij helpen de digitale oplossingen van Polar de fitnessondernemer. Per lid verzamel je via onze wearables de data, die we vervolgens verwerken en inzichtelijk maken in onze software. Wij vertalen de ruwe data naar persoonlijk advies en



Polar Club app met live hartslagweergave

begeleiding, waar instructeurs, personal trainers en de leden echt mee verder kunnen.”

Polar Flow

De data van iemand die met Polar traint worden opgeslagen en verwerkt in Polar Flow. Deze cloud-omgeving heeft voor fitnessondernemers een aantal interessante opties, waaronder Polar Club en Polar Flow for coach. Sander: “Deze app en webservice bieden een uniek trainingsplatform waarmee je je leden volgt, binnen en buiten het fitnesscentrum. Je maakt er direct de sportprestaties en dagelijkse activiteiten van je leden mee inzichtelijk. Verder worden ook de gegevens van groepslessen via de Polar Club app geïntegreerd. Je traint bijvoorbeeld met live hartslag en maakt die direct op persoonlijk niveau inzichtelijk. Zo gaat de trai-

ningsbeleving omhoog en bied je een extra toegevoegde waarde voor het lid.”

“Naast groepslessen volg je ook de progressie van een atleet in zijn individuele training. Ook als hij buiten de sportschool traint. Om de coaching naar een hoger niveau te brengen is er de webservice Polar Coach. Waarmee de coach – zoals een personal trainer – de vooruitgang van een sporter ziet en daarop direct actie kan ondernemen door bijvoorbeeld extra instructies te geven of een nieuw trainingsschema op te stellen!”

Meer weten?

Benieuwd naar de mogelijkheden van Polar en jouw fitnesscentrum of PT-studio? Kijk dan op polar.com/nl of stuur een mail naar sales.benelux@polar.com.



Polar OH1 hartslagsensor

• WEIGHTLIFTING

• RIGS AND RACKS

• CONDITIONING

• BENCHES

• GYMNASTICS

• COMPLETE PACKAGES



RXD GEAR

🌐 WWW.RXD-GEAR.COM

✉ INFO@GYMCREATORS.COM

📍 PARLEVINKERWEG 44, 5928 NV VENLO (NL)

☎ +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

✉ info@gymcreators.com

📍 Parlevinkerweg 44, 5928 NV Venlo (NL)

☎ +31 (0)85-78 27 494



COLUMN

DOELEN BEREIKEN MET **FITNESS**

Afgelopen week vroeg iemand mij, "Als je echt wat wilt bereiken zoals afvallen, minder rugklachten of fitter worden, dan is fitness toch niet echt de beste optie?" Het was iemand vanuit de zorg- en welzijnsector, een combinatie functionaris, die geen gebruik maakte van fitness en er ook niet veel mee had. Maar toch stelde hij de vraag op die manier.

Ik heb de fitness natuurlijk met hand en tand verdedigd. Mijn relaas: "dat er geen effectievere manier is om doelen te bereiken dan fitness. Kwalitatieve intake, we luisteren naar wat je wil bereiken, je ontvangt een persoonlijk plan, afgestemd op je doelstelling en we testen en hertesten om het resultaat ook te constateren en vastleggen. Nergens kan je het beter vinden dan dit." Toch zetten zijn vraag me aan het denken...

We doen inderdaad een intake en een doelenanalyse, dan volgt een plan, testen en een verdieping op het plan. Toch weet ik ook dat branche breed ruim vijftig procent van de nieuwe fitnessleden weer stoppen binnen twaalf maanden. Is onze aanpak dan wel zo effectief? Dan moeten we gaan kijken naar gedragswetenschappelijke aspecten.

Het 'Health Believe-model' leert ons dat als we kennis tekort hebben over de voordelen van het wel doen en de nadelen van het niet doen van de nieuwe activiteit, we dan een grote kans hebben uit te vallen. Het NLP-coachmodel en Simon Sinec's WHY leert ons dat we het doel, zeer duidelijk en helder voor ogen moeten hebben, om er intrinsieke motivatie uit te halen. Gedragstheorieën zoals Self Efficacy leren ons dat, als we de doelstelling dermate hoog leggen dat ik er zelf aan ga twijfelen of ik het wel kan, de kans op uitval dan hoger dan zeventig procent is.

Verder weten we dat mensen die in een groep trainen, dus samen met anderen, de activiteiten langer volhouden dan mensen die alleen sporten. Individuele fitness is dus een oplossing voor slechts een selecte doelgroep, een groep die al intrinsiek gemotiveerd is. Zouden we onze nieuwe leden niet eerst aan een fitnesscursus moeten onderwerpen om ze alles over fitness te leren? Gezellig in een groep, waardoor we die sociale cohesie voeden, het kennistekort wegwerken en om samen in de cursus de persoonlijke doelen uit werken. Ook de fun factor is sterk bepalend of mensen de activiteit lang vol houden.



” HET NLP-COACHMODEL EN SIMON SINEC'S WHY LEERT ONS DAT WE HET DOEL, ZEER DUIDELIJK EN HELDER VOOR OGEN MOETEN HEBBEN, OM ER INTRINSIEKE MOTIVATIE UIT TE HALEN. “

Doelen bereiken met fitness; wat kunnen we nog verbeteren om het imago te versterken dat je daarvoor echt bij ons moet zijn? Ik ben er nog steeds van overtuigd dat er geen betere manier om fysieke doelen te bereiken is dan fitness. Niet alleen qua faciliteit en begeleiding, ook de landelijke infrastructuur is natuurlijk perfect. Maar zo'n vraag zet je wel weer even aan het denken en heeft er toch toe geleid dat ik een oude 'Starten met Fitness'-cursus weer uit de kast heb gehaald en met de fitnesstrainers het thema 'beleving in de fitnesszaal' weer op de agenda heb gezet. Niet verkeerd om ons product en dienst zo nu en dan eens grondig onder de loep te nemen.

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



Op de Fitfair ontmoeten de fitnessprofessional en ‘fitness liker’ elkaar

FITFAIR 2018: DE FITNESSSECTOR IN OPTIMAFORMA

Na een mooie eerste editie vorig jaar in de Jaarbeurs Utrecht, is Fitfair terug. De tweede editie is op 24 en 25 november, en is wederom in de Jaarbeurs. Het belooft weer een mooie en interessante beurs te worden volop kennisdeling, netwerken, écht meedoen en elkaar inspireren. Het unieke aan de beurs en haar opzet is dat het zowel de fitnessprofessional als de ‘fitness liker’ aanspreekt.

Door: Niek Arts, Fotografie Fitfair

Deze beproefde combinatie zorgt voor een unieke sfeer op de beursvloer. Maar wat is er dan voor de fitnessprofessional te vinden op de beurs? En waarom is de kruisbestuiving met de andere doelgroep zo interessant? We vragen het initiatiefnemer en drijvende kracht achter Fitfair,

Norman Soares. Verder blikken we met hem vooruit op wat de beurs dit jaar allemaal te bieden heeft!

Ontstaan Fitfair

Fitfair heeft vorig jaar de verwachtingen van de bezoekers overtroffen en wil dat dit jaar

weer doen. Daar zorgen Norman en zijn team wel voor. Norman: “Dat de beurs vorig jaar zo’n succes was, kwam mede door het vernieuwende concept van een tweedaags educatief netwerk- en lifestylevent voor sporters, sportprofessionals en ondernemers. Door educatie, inspiratie en participatie onderscheiden we ons als Fitfair van meer traditionele sportevenementen en fitness- en wellnessbeurzen. Juist het bij elkaar brengen van deze verschillende doelgroepen is uniek. Ik merk dat veel mensen in de fitness- en wellnessbranche zoeken naar meer kennis en verdieping. Ze staan echt open voor nieuwe inspiratie die ze motiveert.”

Het concept van Fitfair is afgeleid van de Dancefair/Musicfair. Een event voor de muziekbranche dat Norman met zijn team al vanaf 2012 organiseert. Norman: "Dat event sloeg meteen aan en trekt ieder jaar dik 8000 bezoekers. Influencers als Armin van Buuren, Hardwell, Waylon en Typhoon geven daar acte de présence als inspirator. Iets wat aanspreekt en wat er in de fitness nog niet is. En dat verbaasde mij, want juist in die sector maakt kennisdeling en elkaar verder inspireren het verschil. De ervaringen die we hebben opgedaan met de Dancefair/Musicfair gebruiken we nu ook voor de fitness- en wellnesssector."

Voor de fitnessprofessional

Juist voor de professional heeft Fitfair dit jaar veel te bieden. Norman: "Onder professionals verstaan wij sportschoolhouders, sportschoolmanagers, personal trainers en lifestyle coaches. Het aanbod aan masterclasses is dit jaar om van te smullen. Want speciaal voor de professionals hebben we de 'Fitfair pro area' in het leven geroepen. Dit zijn zes aan elkaar gekoppelde zalen, waarin we ons helemaal toeleggen op de professionals."

In masterclasses van bekende fitnessspelers zoals HDD, Matrix en Hidden Profits worden actuele topics en trends beetgepakt. De masterclasses zijn er écht voor en door de markt. Topics die bijvoorbeeld dit jaar aan bod komen zijn:

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

Bezoeken

Een dagticket kost 25 euro en geeft toegang tot alle materclasses en work-outs van Fitfair. En wil je de speciale Get Together Conference bijwonen, dan betaal je 79 euro per kaartje. Wat tevens toegang geeft tot het gehele programma van Fitfair in het weekend. Voor meer informatie en kaartverkoop ga je naar fitfairjaarbeurs.nl.

Fitfair 2018

Norman: "Op een oppervlakte van 10.000 vierkante meter biedt Fitfair een hoogwaardig netwerkplatform, een innovatieve beursvloer en veertien high-end conferentiezalen. De bezoeker kan hier vrij doorheen navigeren. Inschrijven voor een programmaonderdeel is niet nodig, behalve in de 'Gym Owner' area. Deze stoelen zijn gereserveerd voor sportschoolhouders."

Zo is er voor iedere subdoelgroep meer dan genoeg te ontdekken. Want naast dat de beurs de gehele sector aanspreekt, is er een onderverdeling aangebracht om iedereen het optimale rendement uit de kennissessies te laten



BODY BIKE
SMART⁺

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



halen. Norman: “Wij maken globaal het volgende onderscheid: de professional, waar wij (personal) trainers, topsporters en instructeurs onder verstaan. De ondernemer uit de branche zoals sportschoolhouders evenals de fanatieke sporter die sporten als lifestyle beschouwt.”

Programma uitgelicht

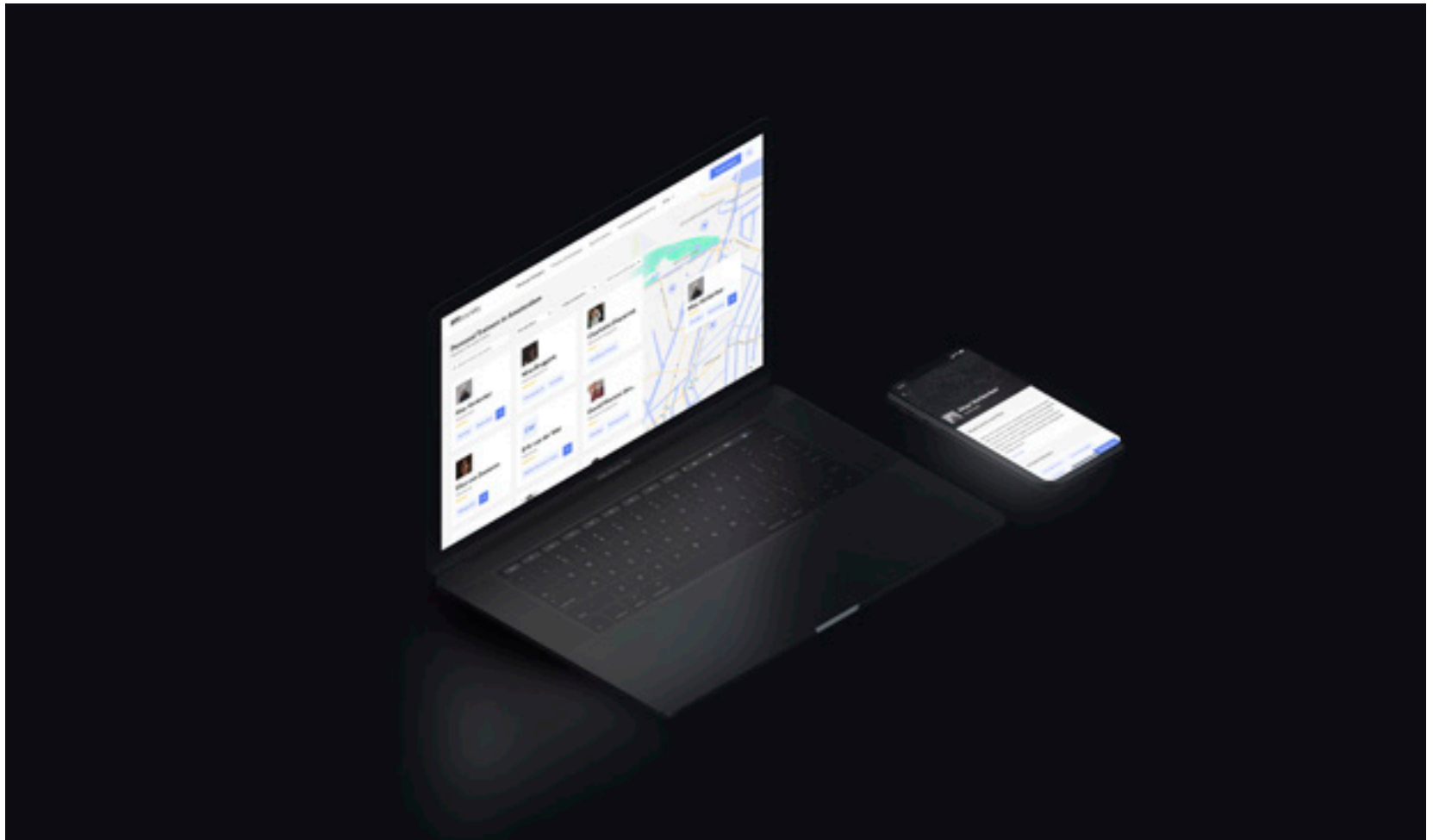
Het programma van dit jaar bestaat uit meer dan 200 masterclasses. Norman: “Het programma is verdeeld over verschillende area’s met elk een eigen thema geschikt voor de eigen doelgroep. In de Gym Owners zalen, powered by Matrix, HDD Groep en BodyLIFE, beantwoordt Fitfair ondernemersvraagstuk-

ken over de laatste trends op het gebied van digitalisering, marketing, social media en rententie.”

“Verder zijn er interactieve ‘gesprekken’ met sportschoolhouders die hun visie delen omtrent ondernemerschap. Lijfstijl Coaches, onder aanvoering van Rob Trousselot zal, personal trainers adviseren hoe zij hun business optimaal kunnen runnen en Perform Better en Get Together Conference presenteren verschillende trainingsoverhoudende topics voor (personal) trainers. We hebben een live workout area voor 800 personen gehost door Train The Trainers met onder meer presenters als Bianca Karel, Danny Rust en Maaike Parrel.

Ook CrossFitters en CrossFit coaches kunnen hun hart ophalen in de NJOYA work-out area waar bijvoorbeeld Erwin van Beek van Reebok Crossfit 020 acte de présence geven.”

“Verder verzorgt AALO diverse masterclasses voor instructeurs en personal trainers. Tavi Castro’s Body Engineers presenteert een masterclass op het gebied van bodybuilding lifestyle en natuurlijk is er een uitgebreid programma voor sporters van elk niveau op het gebied van trainingsschema’s, mindset en voeding. Dit is pas het tipje van de sluier, houd fitfairjaarbeurs.nl in de gaten voor het hele programma.”



FITsociety: dé online marktplaats voor de consumenten en fitnessprofessional

BESTEL JOUW FYSIEKE EN MENTALE HEALTH VIA ÉÉN APP

Met jaarlijks meer dan 3.5 miljoen bezoekers is FITsociety met haar online platform en bijbehorende apps niet meer weg te denken uit het Nederlandse fitnesslandschap. Waar tot nu toe vooral de sportende consument werd aangesproken met wetenschappelijk onderbouwde artikelen, leggen ze nu meer de focus op het verbinden van de fitnessprofessionals en trainers. Hiervoor is een speciale app in het leven geroepen.

Door: Niek Arts

Eigenaar en initiatiefnemer Özgür Yasar wil met het nieuwe platform de 'Airbnb van de fitness' worden. Özgür: "We zien dat consumenten anno 2019 het gemak van een app enorm waarderen. Tegenwoordig kun je alles via apps bestellen: taxi's, pizza's, liefdesrelaties. Maar om 'gezondheid te kunnen bestellen' dient de consument zich in allerlei bochten te wringen. Op dat 'probleem' hebben wij nu een antwoord!"

Özgür gaat verder: "Aan de andere kant zien we dat fitnessprofessionals en trainers moei-

te hebben met het verbeteren van hun online zichtbaarheid via zoekmachines. Verder is het een uitdaging om de juiste tools te vinden voor de administratie, het maken van roosters, trainingsschema's en voedingsschema's. Deze uitdagingen lossen we op met de achterkant van de app: een all-in-one-platform voor de trainers.

Het ontstaan van FITsociety

Eerst even terug naar het jaar 2009, toen Özgür vanuit persoonlijke interesse met FITsociety begon. "Ik was toen al fanatiek aan het

sporten en met lifestyle en voeding bezig. Maar ik miste online een plek waar ik hierover gericht kennis en informatie kon vinden. Dat platform ben ik toen zelf maar begonnen. Eerst als hobby, maar in de loop van de tijd werd het groter en groeiden we uit tot de grootste fitnesssite van Nederland."

'IN DE APP IS DE TRAINER DOOR DE CONSUMENT QUA BIOGRAFIE, OPLEIDING, SPECIALISME, REFERENTIES EN BEOORDELINGEN TRANSPARANT IN TE ZIEN'

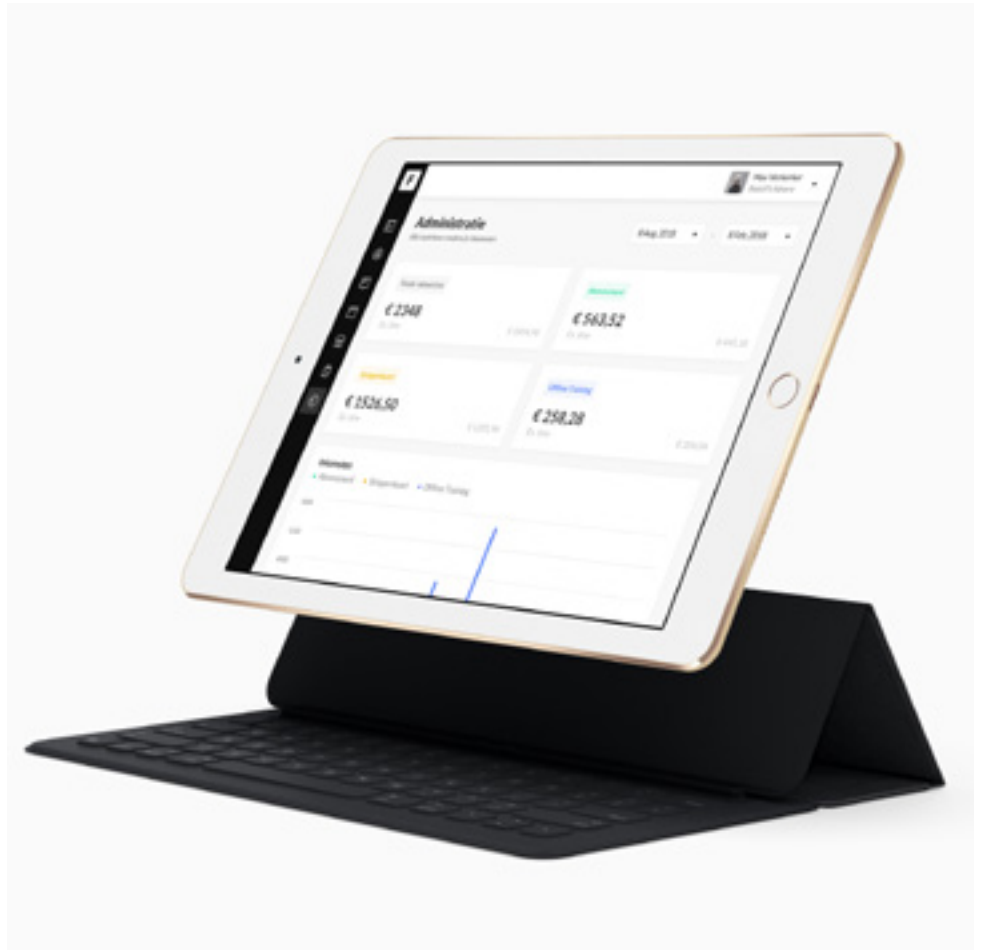
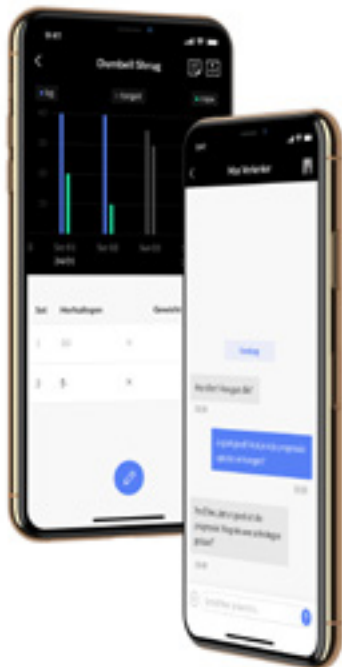
"Al snel bleek dat veel meer mensen hier behoefte aan hadden, want het websitebezoek steeg explosief. Voor mij een teken om ermee door te gaan. Ik zag al snel dat goede informatie op de website de sleutel tot het succes is. Daarom zijn wij blijven inzetten op het maken

van hoogwaardige content, hierdoor bleef het bezoek stijgen. Maar content is de laatste jaren in overvloed vindbaar. Dit leidt tot een vorm van informatie-obesitas en nieuwe vragen als: 'wat is nu waar' en 'wie moet ik geloven'? Wij geven de antwoorden op die vragen!"

"Daarom zijn we vanaf 2016 bezig om van FITsociety dé marktplaats voor health professionals te maken waarmee we de consument op een laagdrempelige en transparante manier verbinden met de trainers. Hierbij komt mijn ervaring bij online platforms als Monsterboard, Microsoft en Markplaats goed van pas. De uitdaging daar was om vraag en aanbod middels tech bij elkaar te brengen en dat op een schaalbaar platform neer te zetten."

FITsociety in de praktijk

Via de website en de app kunnen consumenten eenvoudig een trainer of coach in de buurt vinden. De trainer is door de consument qua biografie, opleiding, specialisme, referenties en beoordelingen transparant in te zien. Özgür: "Hierdoor kan hij weloverwogen een keuze maken. Zo brengen we een stukje transparantie en kwaliteit terug in een markt. Als je de juiste trainer hebt gevonden, kun je via de app contact leggen en een relatie aan gaan.



Als er een goede match is, kan de consument ook de betaling en begeleiden via de app laten verlopen."

Oplossingen voor de fitnessprofessional

Voor fitnessprofessionals creëren we een digitaal podium waarop ze zich kunnen profileren voor een miljoenenpubliek. "Het is raar dat makelaars, restaurants en vrijgezellen zich

en voedingsschema's kunnen maken. Deze kunnen direct naar de app van de klant verstuurd worden en de klant kan hier direct mee aan de slag."

'NAAST HET AANBRENGEN VAN LEADS EN NIEUWE KLANTEN, LEVEREN WE HET PLATFORM AAN DE TRAINERS WAARMEE ZE HUN TRAININGSSCHEMA'S KUNNEN MAKEN EN VOEDINGSSCHEMA'S KUNNEN MAKEN.'

"Verder lossen we het communicatieprobleem op. Want veel trainers gebruiken nu nog hun privé Whatsapp voor hun communicatie. Dat hoeft niet meer wanneer je de communicatie via de FITsociety Messenger laat verlopen. En we lossen de uitdagingen op voor planning, automatische incasso's, iDeal betalingen, facturatie en administratie. Alles is erop gericht om de trainer te laten doen waar hij écht goed in is: het geven van onderscheidende trainingen en het verbeteren van de levens van hun klanten."

Kijk voor meer informatie op: coaching.fitsociety.nl of www.fitsociety.nl

tentoonstellen op digitale marktplaatsen om met potentiële klanten in contact te komen, maar dat dit digitale podium er voor fitness niet is. Naast het aanbrengen van leads en nieuwe klanten, leveren we het platform aan de trainers waarmee ze hun trainingsschema's



Kennisdeling wordt steeds belangrijker in de fitness

BLACKBOX PUBLISHERS EN BODYLIFE GAAN SAMENWERKEN

Er is geen sector in Nederland zo in beweging als de fitnesssector. Zoals overall te merken is, staat de sector voor grote veranderingen die een verdere professionalisering en digitalisering in de hand werken. Bij het verder doorontwikkelen van de sector is kennis en innovatie een belangrijke gemenedeler. Daarom is het van doorslaggevend belang dat de kennis die in en over de sector wordt opgedaan volop wordt gedaan.

Als grootste vakblad in de fitnesssector is BodyLIFE zich ook bewust van deze positie. Daarom staan we zowel voor het magazine als voor de website open voor strategische partnerships om de kennis uit de sector breder uit te dragen en iedereen er van te laten profiteren. Want alleen zo komen we als sector verder. Zo'n partnership gaan we aan met uitgeverij en kenniscentrum BlackBox Publishers.

Wat doet BlackBox Publishers?

BlackBox Publishers (BBP) is een uitgever van boeken en E-boeken op het gebied van sports, fitness en gezondheid. De mis-

sie van BlackBox Publishers is het wereldwijd verbeteren van de kwaliteit van de sport-, fitness- en gezondheidsbranche door het ontsluiten van relevante informatie voor professionals. Wij doen dit als uitgever in de vorm van boeken en E-books en het organiseren van workshops en lezingen."

Waarom een samenwerking?

Media-adviseur bij BodyLIFE Jordey de Joode is ook blij met de nieuwe samenwerking. Jordey: "Bij BodyLIFE streven we er steeds meer naar om de sector van nieuwe kennis en innovaties te voorzien. Dit kun je als vakblad natuurlijk alleen doen, maar het

is nog sterker als je het met verschillende kennispartijen uit de sector samen kan doen, zowel online als offline. Daarom zijn wij bij BodyLIFE ook zo blij met deze samenwerking. BlackBox Publishers is met haar publicaties en onderzoek in een paar jaar tijd uitgegroeid tot een belangrijke en unieke kennispartij in de sector. En het is belangrijk dat de bevindingen die zij doen globaal met de hele sector gedeeld worden. Want hun bevindingen helpen ons allemaal verder."

Wat is ervan te verwachten?

Voor de lezers en volgers van BodyLIFE betekent de samenwerking met BlackBox Publishers dat zij als een van de eerste in de sector globaal nieuwe bevindingen in de sector te weten komen. Dit zal vooral gebeuren door het delen van highlights van de boeken en onderzoeken van BlackBox Publishers. Denk hierbij bijvoorbeeld aan voorpublicaties en verdiepende interviews. Alles erop gericht om de fitnesssector verder te helpen. Leest u mee?

 **BlackBox Publishers**



Publicatie details

- Het boek is verkrijgbaar per 16 november 2018
- Online te bestellen via www.blackboxpublishers.com
- Prijs € 49,50
- Full color rapport
- Taal Engels
- Het rapport wordt gelanceerd tijdens een congres tezamen met NL Actief op vrijdag 7 december in Houten.

Wat kunnen we leren van Boutique studios?

VOORPUBLICATIE: CUSTOMER ENGAGEMENT IN BOUTIQUE STUDIOS VAN EMMA BARRY

In 2013 publiceerden EuropeActive en BlackBoxPublishers het eerste, jaarlijkse Retentie Rapport. Tot op heden zijn er vijf rapporten gepubliceerd, die zich toespitsen op het veel besproken onderwerp, retentie. Binnenkort lanceren wij het 2018 en tevens zesde Retentie Rapport over klantbetrokkenheid in boutique studio's door auteur Emma Barry.

Door Hannah Jonker

De komst van boutique studio's heeft een nieuwe subsector in de fitnessbranche doen ontstaan die snel groeit! Het doel van dit rapport is om meer inzicht in het onderwerp te krijgen en deelt op uitgebreide schaal de professionele kennis van vele experts uit de industrie in boutique studio's. BlackBox Publishers sprak Emma Barry over het boek.

Wat kan de lezer van dit boek verwachten?

Emma: "In dit boek bespreek ik het ontstaan van dit nieuwe segment, hoe boutique studio's worden ingericht, het verdienmodel, hoe zij omgaan met retentie en welke veranderingen Europa kan verwachten de komende jaren. In de afgelopen vijf tot tien jaar is er in Amerika veel veranderd. Er zijn budgetclubs ontstaan waar leden slechts 20 US Dollar of minder per maand betalen."

"In contrast is er een nieuwe subsector in de fitnessbranche bijgekomen: boutique studio's (2006 – opening van SoulCycle, de koploper in

boutique studio's). Waar leden 20 US Dollar of meer per les betalen. Boutique clubs hebben een ander verdienmodel. Waar je bij traditionele clubs een lidmaatschap afsluit voor één of twee jaar zijn de lidmaatschapsvormen van boutique clubs korter (pakketten) en wordt er veel gebruik gemaakt van het 'pay as you go' principe. Waar men een hoger bedrag betaalt voor een los bezoekje aan de club."

"Bezoekers van boutique studio's hechten veel waarde aan flexibiliteit en aan service. Zij zijn daarom bereid om een veel hoger bedrag te betalen. Boutique studio's zijn gespecialiseerd in hun aanbod en zo ook hun docenten, verlenen uitstekende service, vormen een community en kunnen zich echt een specialist noemen. Het zijn kleine clubs die zich met name richten op vrouwen en millennials. Onderzoek toont aan dat millennials en generatie Z zestig procent van de lidmaatschappen innemen, een groep om niet te onderschatten!"

Waarom is dit boek een must read?

Emma: "Voor alle professionals in de branche is dit boek interessant, het is 'breaking nieuws'. De fitnessbranche is zich in razend tempo aan het ontwikkelen en dit boek gaat jou helpen inzicht te krijgen in de nieuwste ontwikkelingen, 'what is happening next'. 'Be excited rather than fearful!' Ondernemers moeten niet bang zijn, deze ontwikkelingen zijn te gek. Lees dit boek. Kijk wat anderen doen en leer jouw lessen. In het boek geef ik talloze voorbeelden vanuit Amerika en London. Traditionele clubs zullen steeds meer onder druk komen te staan op gebied van prijs, het aanbod, je talenten (de medewerkers die voor jou werken) en service. Boutique studio's zijn hier excellent in."

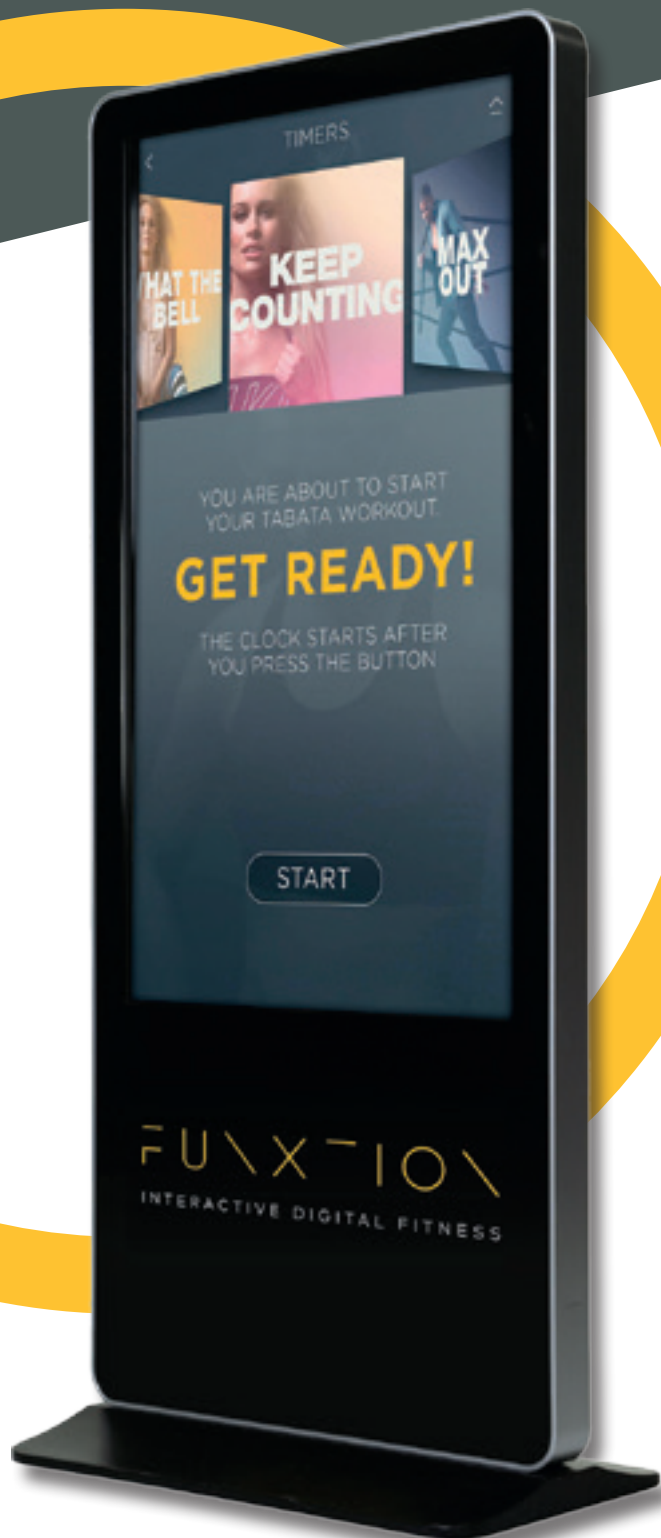
Auteur

Emma Barry is geboren in Nieuw Zeeland en is één van de 'founding members' en 'original Master Trainers' van Les Mills International. Ze reisde in de jaren '90 de hele wereld rond om de Les Mills programma's wereldwijd te lanceren. In de jaren daarna was deze inspirerende powervrouw actief in verschillende leidinggevende rollen voor zowel Les Mills International als Les Mills USA. Recent was Emma actief als 'Director of Group Fitness Programming' voor de luxe lifestyle keten Equinox en is gevestigd in USA. Momenteel verzorgt ze wereldwijd lezingen en is ze auteur van diverse publicaties.

WORLD CLASS DIGITAL FITNESS

FUNXTION
INTERACTIVE DIGITAL FITNESS

Met FunXtion krijg je inzicht in het trainingsgedrag van jouw leden, hierdoor kan jij jouw business nog beter aansturen en meer resultaat behalen.



WIJ BRENGEN FUNCTIONEEL TRAINING TOT LEVEN

Met de kracht van technologie helpen wij functionele training tot een succes te maken. FunXtion begeleidt jouw leden en trainers door de beste functionele training digitaal aan te bieden.



VERHOOG KLANTTEVREDENHEID

Met FunXtion verhoog je het service niveau op jouw club door 24/7 met jouw klanten in contact te staan en hen digitale trainingsprogramma's op maat aan te bieden. FunXtion levert technologie die leuk, speels en uitdagend is waardoor leden gemotiveerd blijven.



VERHOOG WINSTGEVENHEID

Onze technologie is een aanvullende tool om de motivatie van jouw leden te verhogen en het trainingsgedrag te versterken. Verbeter de retentie op jouw club en genereer een extra inkomstenstroom.



VERZAMEL DATA

Met FunXtion heb je data over het trainingsgedrag van jouw klanten binnen handbereik. Mede hierdoor kan jij jouw business nog beter monitoren. Wij helpen je betere, snellere keuzes en beslissingen te maken.



Oproep: “We moeten meer (financiële) cijfers gaan delen als sector”

HDD CONGRES FINANCE IN FITNESS

De afgelopen jaren heeft de fitnessbranche een turbulente periode doorgemaakt. Echter was er nauwelijks inzicht in het rendement van ondernemingen in de fitnessbranche, maar daar is verandering in gekomen! In samenwerking met de Rabobank is er een uniek onderzoek gestart omtrent de financiële situatie van fitnessondernemingen in 2018.

Deze resultaten vormen de basis van het congres dat op zaterdagmiddag 27 oktober plaatsvond. De resultaten van het onderzoek zijn vastgelegd in het boek *Fitness & Financiën* en werd tijdens het congres gepresenteerd.

Het belangrijkste doel van de middag was het meer inzichtelijk maken van hoe de sector ervoor staat. Verder werd het belang onderstreept van goed gevalideerd onderzoek en de medewerking die daarvoor nodig is. Want alleen samen brengen we de sector verder, en veranderen we het beeld naar de buitenwereld toe.

Een middag vol cijfers

Zoals dat hoort in de wereld van financiën, draait het allemaal om de cijfertjes. De cijfers vlogen de congresbezoekers dan ook om de oren. De sprekers gaven richting aan de cijferstortvloed. Want wat betekenen die cijfers nu? Wat is het belang ervan en waarom is het belangrijk dat we die in de sector met elkaar delen? De deelnemers kregen met Karsten Hollasch, Peter Wolfhagen en Emma Barry drie interessante sprekers uit de sector voorgeschoteld. De middag werd vakkundig aan elkaar gepreut en van de juiste achtergrondinformatie voorzien door Jan Middelkamp.

Karsten Hollasch: is onder meer Corporate Finance Partner bij Deloitte en een van de auteurs van het EuropeActive /Deloitte European Health & Fitness Market Report. Het grootste jaarlijkse marktonderzoek dat ieder jaar op de FIBO wordt gepresenteerd. Hij nam de bezoekers mee in de ontwikkelingen in de branche in Europa en het belang van goede cijfers daarbij. De fitnesssector groeit gemiddeld met 4 procent en er is nog een wereld aan sporters te winnen. Nederland loopt hierin voorop!

Peter Wolfhagen: doet veel onderzoek in de fitnesssector. Hij nam op inspirerende wijze de aanwezige ondernemers mee in het belang van goede cijfers. Want om je club echt goed te kennen, zijn de cijfers van doorslaggevend belang. Vaak wordt er gestuurd op operationele waarnemingen en niet op de financiële situatie. Hoe meer cijfers en kengetallen hij tot zijn beschikking heeft hoe beter brancheonderzoek hij kan doen. Hij riep op tot het (anoniem) delen van meer financiële cijfers. Iets wat nu nog maar mondjesmaat gebeurt.

Emma Barry: heeft veel kennis van de opkomst van en verdienmodellen achter boutique fitness. Vanuit Amerikaanse voorbeelden heeft ze de ont-

wikkelingen naar Europa en Nederland vertaald. Haar belangrijkste boodschap: kijk naar de succesvolle punten van de boutique fitness en pas die toe in je eigen club. Een boeiende sessie vol met goede learnings voor de fitnessondernemer. Al haar bevindingen deelt ze in het EuropeActive Retention Report 'Customer engagement in boutique studios', dat in november uitkomt.

Focus op de toekomst

Het is voor de sector belangrijk dat we beter inzichtelijk maken waar we staan en waar we op financieel gebied heen gaan. Daarom is het doen van onderzoek belangrijk en hierbij is de medewerking van de sector van doorslaggevend belang.

Waarom is dit belangrijk? Het geeft ons sector breed een goed beeld van waar we staan. Verder laat je aan de buitenwereld zien hoe de sector ervoor staat. Dit zorgt voor meer vertrouwen bij bijvoorbeeld de overheid, gemeenten, zorgverzekeraars, eerstelijns zorg en andere belangrijke stakeholders. Daarom ligt de focus de komende jaren op goed onderzoek, voor en door de sector!

Boek winnen?

Door de samenwerking met BlackBoxPublishers mogen we twee exemplaren van het boek *Fitness & Financiën* weggeven. Dus heeft u hier als trouwe BodyLIFE lezer interesse in? Stuur dan uw gegevens onder vermelding van 'winactie Fitness & Financiën' naar info@bodylifebenelux.nl.





Artikel 2: het feest der vergunningen

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, Fotografie Factor Architecten

Want wat zijn potentiële valkuilen, learnings en hoe denken experts uit de markt daarover? In het tweede artikel gaan we verder in op de vergunningen rondom de nieuwbouw. Aan welke vergunningen moet je allemaal denken en hoe laat je dit allemaal goed, en zonder te veel tijdsverlies, verlopen? De deskundige deze keer is architect Mattijs Loor van Factor Architecten.

Een lang voortraject

Vanaf het moment dat duidelijk werd dat nieuwbouw voor Formupgrade de beste optie is, begon het feest met de vergunningen. Thomas: "Ik

heb gemerkt dat hierbij veel komt kijken. Daarvoor moet je de juiste mensen binnen boord hebben en vanaf het begin goed samenwerken met de gemeente, de directe omgeving, de buurtbewoners en de grondeigenaar. Voordat je überhaupt kunt bouwen, moet je een goed doordacht plan hebben. Omdat ons plan een groot maatschappelijk element heeft, is er in een vroeg stadium al intensief samengewerkt met de gemeente, het team leefomgeving Malburgen en de architect."

Met het concrete plan onder de arm kon Thomas de juiste vergunningen gaan aanvragen. Hiervan

Stand van zaken

Door een vertraging bij de gemeente, begint de bouw iets later. De deadline van begin mei wordt niet gehaald. De grond wordt nu al wel bouwklaar gemaakt. Zolang de vergunning nog niet rond is, mag je niet bouwen. Maar in sommige gevallen mag je al wel starten met het grondwerk.

Verder worden er nu intern al drie medewerkers opgeleid tot managers van de nieuwe vestiging. Hierdoor staan ze straks bij de opening direct met de juiste kwalificaties klaar. Verder maakt Thomas samen met Hidden Profits de eerste plannen om vanaf 1 januari te starten met de marketing. Het aantal leden moet en gaat straks omhoog!

is de 'omgevingsvergunning bouw' de belangrijkste. Hieronder valt onder meer de vroegere bouwvergunning. Thomas: "De eerste grote stap is het aanpassen van het bestemmingsplan. Deze procedure loopt op dit moment, november 2018, nog. Tegelijkertijd zijn de procedures voor de andere vergunningen al opgestart."

Het vergunningenspel speelt Thomas samen met zijn architect Mattijs Loor. Mattijs verzorgt dit soort trajecten vaker en weet precies hoe de hazen lopen. Thomas: "Toch gaat het verkrijgen van de vergunningen langzaam. Het hele traject van het voorbereiden tot het uiteindelijk verkrijgen van de vergunning duurt lang. In ons geval zo'n anderhalf jaar."

De 'omgeving' meekrijgen

In die anderhalf jaar is Thomas met zijn plannen de wijk ingetrokken en op bezoek gegaan bij andere stakeholders. "Om onnodig tijdsverlies te voorkomen wil ik mogelijke bezwaren graag

'IN DIE ANDERHALF JAAR IS THOMAS MET ZIJN PLANNEN DE WIJK INGETROKKEN EN OP BEZOEK GEGAAN BIJ ANDERE STAKEHOLDERS.'

voor de vergunningsaanvraag al weten. Door goed te luisteren naar de buurtbewoners en mijn nieuwe burens, zoals het Sportbedrijf Arnhem met zwembad De Koppel en de Decathlon, heb ik al veel (tijd)winst behaald. Via de wijkplatforms heb ik de plannen in de wijk gepresenteerd. Er waren een paar kritische vragen over bijvoorbeeld parkeer-, geluid- en lichtoverlast. Deze problemen hebben we direct kunnen tackelen en uitleggen."

In de wijk is er een meneer die regelmatig bezwaar maakt tegen nieuwbouwplannen. Toen



Thomas dit hoorde heeft hij direct contact met hem gezocht. "Ik vond het belangrijk om persoonlijk mijn plannen met hem door te nemen. Mijn ervaring is: als je iets goed uitlegt, haal je al veel frustratie weg. De gesprekken leverde mij twee voordelen op: hij maakt geen bezwaar en hij heeft mij goede feedback gegeven."

Politiek spel

Het is belangrijk om het (politieke) spel rondom de vergunningen niet alleen te spelen als fitnessondernemer. Waarom? Het is echt maatwerk, kost veel tijd en je hebt een goed netwerk nodig. Hiervoor vertrouwt Thomas mede op het advies van zijn architect Mattijs.

Bij een groot nieuwbouwproject zijn verschillende vergunningen nodig, die via de juiste procedure moeten worden aangevraagd. Belangrijk is dat het bestemmingsplan de nieuwbouw toestaat. Mattijs: "Als dat op de rit is, ga je aan de slag met de bouwvergunning. Wij hebben hierbij direct de bouwer betrokken. Toen de eerste ruwe tekeningen bekend waren, hebben we gekeken welke bouwpartijen het kunnen en willen uitvoeren. Omdat de bouwer snel bekend was, heeft hij intensief meegedacht over het bouwplan. Hierdoor konden we zijn technische inzichten direct meenemen in de vergunningsaanvraag."

Waarom een externe adviseur?

Goed en succesvol bouwen is niet iets wat je als fitnessondernemer jaarlijks doet. Alleen al daarom is het zinvol om een adviseur mee te laten kijken. Thomas: "Bij bouwen komt zoveel kijken, dat kun je bijna niet alleen doen. Zeker omdat je je geen grote fouten kan permitteren. In het begin is een adviseur een flinke investering, maar hij verdient zich zeker terug. In tijdswinst, succesvolle vergunningsaanvragen en in het maken van de juiste keuzes. Want weet u bijvoorbeeld welke vergunningen er kunnen komen kijken bij een bouwplan?"



3 learnings van Formupgrade

1. Houd rekening met een lange aanvraagprocedure als je plan niet binnen het bestemmingsplan past.
2. Wees niet eigenwijs en betrek er een specialist-adviseur bij.
3. Betrek vanaf het allereerste moment de omgeving bij je plannen.



Met origineel initiatief op zoek naar nieuwe instructeurs

MAC SPORTSCLUB MAASTRICHT HOUDT TALENTENJACHT: 'MAC'S GOT TALENT'

We kregen op de redactie van BodyLIFE een persbericht op het bureau dat direct onze aandacht trok. Mac Sportsclub in Maastricht houdt een talentenjacht om nieuwe instructeurs te vinden. 'Mac's got talent' was geboren. Een unieke en originele manier die twee kanten op werkt: je krijgt er goede aandacht mee die aanslaat bij de leden en je vindt nieuw personeel.

Door: Niek Arts, Fotografie Mac Sportsclub

Reden genoeg om Mac Sportsclub Maastricht te bombarderen tot 'Club van de maand' en eens te gaan kijken wat de talentenjacht de club precies heeft gebracht. Hiervoor trokken we naar Maastricht en hadden een afspraak met eigenaresse en initiatiefnemer van de talentenjacht Constance Coenegracht-de Haan. Hoe is zij eigenlijk op het idee gekomen?

Mac Sportsclub Maastricht

Mac ligt midden in het centrum van Maastricht. Het bedrijf van Constance bestaat uit twee losse delen. De sportschool is het kloppende hart, waar fitness en elkaar ontmoeten centraal staan. Zodra je er de deur opendoet komt de sportenergie je tegemoet. Een paar deuren verder, in een ander pand, heeft Constance een yoga-centrum ingericht.

Constance: "Daar heerst juist een hele andere sfeer. De insteek is er yoga en mindfulness. En daar is de locatie helemaal op ingericht. Een paar jaar geleden hebben we beide onderdelen bewust los van elkaar getrokken. Als je voor ontspanning en mindfulness komt, dan past dat niet bij de energie die de sportschool uitstraalt. Een aparte locatie bood uitkomst. Dit komt het gevoel en de sfeer van beide locaties ten goede. Je kunt nu goede keuzes maken."

Centrale punt

Kenmerkend voor de sportschool is de grote bar die middenin de sportschool staat. Dit is het centrale punt van de sportschool. Constance: "Dit hebben we bewust gedaan. Het roept een bepaalde sfeer en wij-gevoel op die ik belangrijk vind in de club. En die reacties



krijgen we ook terug van de leden. Ongeveer 70 procent van hen is onder de dertig. En zij blijven vaak nog even hangen voor een 'sociaal momentje'. Daarvoor is de grote bar een mooie locatie. Ik steek graag tijd in op het vergroten van het wij-gevoel. De band met de leden vind ik erg belangrijk. Zo hebben we een aantal vaste leden gevraagd voor de fotoshoot voor de website. Verder organiseren we regelmatig side-events waarbij bijvoorbeeld een foodblogger of andere spreker een interessante avond verzorgt."

De talentenjacht

Een andere manier om de leden te binden aan de club, is het organiseren van een talentenjacht. Constance: "Dat heb ik vijf jaar geleden

ook al gedaan en nu weer. Ik zie veel fanatieke leden bij ons sporten, die ik best wel als groepsinstructeur aan me wil binden. We bieden veel verschillende lessen aan en nieuwe aanwas is altijd fijn. Het werven onder eigen leden heeft dan mijn voorkeur. Ze kennen de club al, ik weet hoe fit ze zijn en weet of ze openstaan voor een (bij)baan als instructeur. We hebben best veel fanatieke leden die het misschien wel leuk vinden om ook les te geven. Daarom hebben we dit jaar weer 'Mac's got talent' georganiseerd. De talentenjacht stond open voor heel Maastricht en omgeving."

Op zaterdag 13 oktober was het zover, acht deelnemers deden mee aan de talentenjacht.

En niet zonder reden: de winnaar werd naast de eer een mooie prijs in het vooruitzicht gesteld. Constance: "De winnaar maakt zijn of haar ambitie waar en wordt daadwerkelijk groepslesinstructeur. Niet alleen faciliteren we het volledige opleidingstraject, ook krijgt de winnaar de garantie om bij ons als instructeur te gaan werken. Tijdens de talentenjacht beoordeelt de deskundige 'Mac-jury' hoe sportief, fit en sociaal de kandidaten zijn. Vanzelfsprekend is het een vereiste erg te houden van groepslessen, zoals Les Mills Bodypump, Les Mills Grit, Strong by Zumba en Jumping Fitness. Deelname aan 'Mac's got talent' was mogelijk voor iedereen tussen de 20 en 35 jaar."

Wat heeft het opgeleverd

Van de acht deelnemers beginnen er uiteindelijk twee aan het traject om instructeur te worden. Er zijn dus twee winnaars! Constance: "Ja, dat klopt. Ik was ook vooral op zoek naar nieuw talent. Het is niet zo dat ik nu direct nieuwe instructeurs nodig heb, maar uit ervaring weet ik dat er waarschijnlijk op de relatief korte termijn een aantal instructeurs zullen stoppen. Daarom is het goed nu alvast twee nieuwe mensen op te leiden en ervaring op te laten doen. Ik weet zeker dat zij straks verschillende trainingen bij ons gaan verzorgen. Ondernemen is toch ook een beetje vooruitkijken! En dat doen wij onder meer met de talentenjacht."

Benieuwd hoe het verder gaat met de twee nieuwe instructeurs? Volg dan de blog op macmaastricht.nl. Daar vind je ook meer informatie over het initiatief van Constance.



Dé Lidmaatschap Management Experts

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

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

Waarom mensen voor ons kiezen



Industrie experts

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



Groot klantenserviceteam

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



Winstgevend

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



Verhoogde omzet

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

Markten

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

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

SUBSIDIES SPORTSCHOLEN, WAT IS ER MOGELIJK?

Regelmatig hoor ik om me heen: “Het is niet eerlijk! Het lokale zwembad en de voetbalclub krijgen wel subsidie van de gemeente en wij als fitnesscentrum niet.” Persoonlijk vind ik dit best een vreemde situatie. Een situatie die haar herkomst vindt in de gesubsidieerde verenigingscultuur die Nederland heeft. Een achtergrond die wij als sector niet hebben. Maar dit geeft ook mooie voordelen: we zijn slagvaardiger en nemen verantwoordelijk voor onze eigen toekomst. Het handje ophouden bij ‘vadertje staat’ doen wij een stuk minder.

Toch zijn er wel mogelijkheden om (financiële) ondersteuning te krijgen van de gemeente, overheid of andere maatschappelijke fondsen. Zeker als het gaat om tijdelijke projecten die aanhaken op gezonder leven, mensen meer laten bewegen en preventie. Hiervoor zijn er verschillende subsidies en fondsen. Het is alleen zaak om de juiste subsidie voor jouw project, interventie of product te vinden...

Hier is nu iets op gevonden. Het initiatief ‘Alles over sport’ heeft een speciale ‘sportsubsidie database’ opgericht. In deze database staat alle informatie over subsidieregelingen en fondsen. Hier zoek je gericht naar bepaalde onderwerpen om te zien welke subsidies

beschikbaar zijn. En nog makkelijker, de contactgegevens van de verstrekende instantie staan er vaak al bij.

Bij de sportsubsidie database formuleren ze hun initiatief en de voordelen voor fitnesscentra als volgt: “Een subsidie stelt je in staat om bijvoorbeeld activiteiten op te starten voor doelgroepen die de weg naar het fitnesscentrum niet zomaar weten te vinden. Sluit daarbij aan bij het gemeentelijk beleid.”

“Bij welke doelgroep wil de gemeente de beweegparticipatie vergroten en kan jouw fitnesscentrum daar aan bijdragen? Realiseer je wel dat een subsidie een tijdelijke financiering is, dat het aanvragen en verantwoorden van de subsidie behoorlijk wat tijd kan vergen en dat je een subsidie alleen kan aanvragen voor een maatschappelijk initiatief. Verbeterde fitnessapparatuur valt daar dus niet onder.”

Als je dit zo leest, kunnen sportsubsidies onze sector een mooie extra impuls geven. Het is sowieso interessant om eens de database in te duiken. Je vindt hem via: zoeken.vindsubsidies.nl/sks. Andere fondsen waar je ook subsidies kunt vinden zijn:

- Johan Cruyff Foundation
- Dirk Kuyt Foundation
- Edwin van der Sar Foundation



” HEEN SUBSIDIE STELT JE IN STAAT OM BIJVOORBEELD ACTIVITEITEN OP TE STARTEN VOOR DOELGROEPEN DIE DE WEG NAAR HET FITNESSCENTRUM NIET ZOMAAR WETEN TE VINDEN. “

Succes met de zoektocht, en mocht je succesvol een sportsubsidie gevonden hebben dan horen wij dat bij BodyLIFE graag. Stuur dan je succesverhaal naar niek@bodylifebenelux.nl. Dan delen wij jouw succesverhaal met de rest van de sector. Zo helpen we elkaar weer verder, toch?

Met sportieve groet,

Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE
06-47 614 354



2300 instructeurs en clubleden werken zich in het zweet

GENIETEN OP MAGISCH MEGAKWARTAAL **VAN LES MILLS**

Vrijdag 26 en zaterdag 27 oktober vond voor de dertiende keer het Les Mills Megakwartaal plaats in NK Koningshof in Veldhoven. Dit jaar stond het event in het teken van 1001 nacht. Bijna 2300 instructeurs en clubleden uit vooral Nederland en België hebben twee dagen lang genoten van de nieuwste releases van de Les Mills programma's, inspirerende workshops en spectaculaire optredens van de internationale presenters Bevan James Eyles, Isabell Schruf, Ben Main, Emma Barry, Bas Hollander en het National Trainer team.

langrijk doel het bijscholen van de instructeurs. Door een experience event als het Megakwartaal raken instructeurs (opnieuw) geïnspireerd, gemotiveerd en geïnformeerd. Zij nemen de learnings tot zich en implementeren dit weer in hun eigen lessen waardoor zij een nog betere Les Mills beleving neerzetten.

NH Koningshof werd omgetoverd tot een magische omgeving met zalen als The Grand Palace, Treasure Cave, Arabian Market en Sultans Lounge. Dit jaar was het Les Mills Megaquarterly nog spectaculairder dan de vorige edities met immersive

fitness en de nieuwste snufjes op het gebied van licht en geluid.

Inspiratie, motivatie en informatie

Buiten dat het Megakwartaal een grote beleving is voor instructeurs en leden, is een be-

Onder clubleden vergroot het de teamspirit en leidt het tot een sterke binding met de club. Door het boosten van de beleving én het verbeteren van de skills, blijven Les Mills instructeurs gemotiveerd en geven zij de beste kwaliteit groepslessen aan de leden. Dit zie je terug in het plezier van de clubleden, waar-



Enkele cijfers over het Les Mills Megakwartaal

- Dit jaar stonden er 109 BODY BIKES op het Megakwartaal en 750 MBX matjes
- Er werd totaal 59 uur en 40 minuten lesgegeven
- In totaal waren 279 crew members aanwezig
- De voorbereiding van het Megakwartaal heeft 235 dagen in beslag genomen
- Er was 306 m² aan podium, 456 lampen, 16 zalen en 5325 meter kabel

door deze doelgroep langdurig gemotiveerd en geïnspireerd wordt en blijft.

Les Mills Arabian Night Party

Traditiegetrouw wordt het Megakwartaal afgesloten met een legendarische party: dit keer een Les Mills Arabian Night party. Geweldig om te zien hoeveel instructeurs hun creativiteit de vrije loop lieten en zich verkleedden als bijvoorbeeld een Arabische prins, een buikdanseres of een fakir.

Bezoekers aan het woord

Instructeur Martijn Lieben: "Hoogtepunt dit jaar was THE TRIP met Bas Hollander en Dennis Toppin. Als je aan het einde van de dag denkt van 'ik ben gesloopt, het is klaar' dan kan je in THE TRIP, waarbij alles samen komt (trainers, beeld

& geluid), toch nog meer uit jezelf kan halen dan je denkt. Echt super tof!"

Instructeur Maud Grond: "Het is altijd weer een feest als je door de gangen van het NH Koningshof loopt. De sfeer was volop aanwezig, de zalen en podia zagen er strak uit en het trainersteam was on fire! Een weekend waar de passie voor sport, de Les Mills workouts en being part of the tribe centraal staan. Genoeg afgezien, maar nog meer genoten!"

National Trainer Melroy Oostra: "Het is een unieke mix tussen sporten, educatie en heel veel fun. Een echte beleving die je maar één keer in het jaar kunt meemaken."



WINNERS ARE MADE OF BLOOD, SWEAT & DATA



POLAR VANTAGE V
PRO MULTISPORT HORLOGE



POLAR VANTAGE M
MULTISPORT HORLOGE

Train slimmer en ontdek de winnaar in jezelf met **Polar Vantage V**, een premium multisport horloge met de nieuwste geavanceerde Polar Precision Prime optische hartslagmetingstechnologie en Training Load & Recovery Pro.

Polar Vantage M, een allround GPS multisporthorloge, is een unieke combinatie van een compact en lichtgewicht design, Polar Precision Prime hartslagmeting en uitgebreide trainingsfuncties.

polar.com/vantage

   @PolarBenelux

 youtube.com/polar

#BLOODSWEATANDDATA

POLAR



Digital Sports Day: de digitale revolutie in de sport voltrekt zich nu

MAAK VAN JE FAN EEN KLANT, EN ANDERSOM

Het is een kwestie van afhaken of aanhaken, dat gevoel van urgentie werd sterk opgeroepen tijdens de eerste Digital Sports Day in België. In het Bosuilstadion van Royal Antwerp FC in Antwerpen kwamen sportmarketeers vanuit de hele sportsector bij elkaar om nieuwe digitale kansen te zien en te omarmen. Ook de fitnesssector was vertegenwoordigd. Life Fitness gaf een presentatie over hun online strategie. Wij vanuit BodyLIFE waren present!

Door Niek Arts, fotografie Digital Sports Day

De sportsector is één van de sectoren waar de digitale ontwikkelingen het snelst gaan. De multiplier hierbij is de opkomst van de smartphone, waarmee steeds meer mogelijk is. De consumptie van sport gebeurt nu 24/7. Vanuit de consument kun je denken aan het altijd beschikbaar hebben van informatie van je favoriete club of het volgen via apps van je eigen sportvoortgang. Als ondernemer kun je je klant - of liever fans - veel directer en specifieker vinden. Als je je erin verdiept, gaat er een nieuwe wereld voor je open!

Nu of nooit-gevoel

Als sector is het belangrijk om nu echt werk te maken van de digitale mogelijkheden en marketingopties. Anders mis je de boot en doe je er over een aantal jaren niet meer toe. Dit geldt

zowel in de B2B- als in de B2C-markt. Kijk maar eens terug, tien jaar geleden werd de eerste iPhone geïntroduceerd. Wat voor een revolutie heeft dat terweegebracht? We kunnen ons nu niet meer een wereld zonder smartphone voorstellen.

Dit betekent ook dat mensen anders tegen sport en zelf sporten aankijken. De maatschappij wordt in rap tempo individualistischer en we willen sporten wanneer het ons uitkomt. Verder leggen we onze voortgang vast, doen we veel transacties via de smartphone en delen we graag ons sociale leven. De verwachting is dat dit de komende jaren gigantisch blijft groeien. De kansen zijn legio en de sportmarketeer likt zijn vingers af bij alle mogelijkheden die er nu op zijn pad komen. Zo kun je één op één communiceren met je klant en potentiële klant.

Interessant voor de fitness

Allemaal leuk en aardig natuurlijk: maar wat kan de fitnesssector er precies mee? Om hier als fitnessondernemer meer uit de digitale revolutie te halen, is het belangrijk om je klant echt te leren kennen. Het toverwoord hierbij is data. Data op zich zijn nog niet zo interessant. Het wordt pas echt leuk als je met de data, profielen kunt opbouwen en daarmee direct met je klant (de fan) communiceert.

Je bouwt zo aan een community en biedt als fitnessondernemer echt meerwaarde. Als jij bijvoorbeeld weet dat een lid drie keer per week komt sporten en van boxtraining houdt en daarin ook buiten de gym actief mee is. Maar met de klantprofielen die je opbouwt kun je nog veel meer. Je kunt veel beter de volgende stap van je klant voorspellen en daarop inspelen.

Life Fitness is present

Vanuit de fitnesssector gaf Life Fitness een presentatie. Als groot internationaal bedrijf hebben zij de omslag gemaakt van verkoper van fitnessapparatuur tot het leveren van service en diensten. Van doorslaggevend belang is dat zij de behoeftes van de klant goed kennen en hiervoor oplossingen op maat leveren. Die behoeftes ontdekken ze veelal online, waarop ze daarna via hun online strategie inspelen. De volgende stap is ook het bereiken van en het communiceren met de instructeurs, trainers en eindgebruikers van de fitnessapparatuur. Zo leren ze de branche nog beter kennen en daarop acteren!



Partnership THP2 en Van der Valk Vitaal opent nieuwe deuren

VITAAL LAB: METEN IS WETEN!

De toekan van het Van der Valk-concern betreft nu ook de vitaliteits- en fitnesssector met Van der Valk Vitaal. Een uniek concept met het grote doel: gezond worden, gezond zijn en gezond blijven! Van doorslaggevend belang hierbij is het goed meten en volgen van de gasten. Hiervoor wordt er intensief samengewerkt met THP2, het Total Health & Performance Plan.

Door Niek Arts, Fotografie Van der Valk Vitaal

THP2 brengt met haar gevalideerde meetmethode en -apparatuur, kennis en wetenschappelijke bagage in, om een perfect (vitaal)beeld van werknemers van bedrijven en de gasten te krijgen. Beide partijen hebben hun krachten gebundeld in het 'Vitaal Lab'. Dit is dé plek binnen Van der Valk Vitaal waar de doorslaggevende metingen met de applicatie van THP2 worden gedaan op mentaal- en fysiek vlak.

THP2-eigenaar Geert van der Veer, is blij met de samenwerking. Hij en Van der Valk Vitaal directeur Stephan van den Ham, zien mooie

kansen voor een uiteindelijke landelijke uitrol. Voor nu is het nieuwe concept actief bij het Van der Valk hotel in Tiel en worden er komend jaar meerdere nieuwe locaties geopend. Verder zijn de partijen op zoek naar fitnessondernemers die het 'Van der Valk Vitaal-concept' willen omarmen in hun eigen omgeving.

Van der Valk Vitaal: geen witte jassen

Stephan: "Van der Valk Vitaal is een multidisciplinaire dienstverlener, waarbij een grote diversiteit van verschillende zorg- en vitaal dienstverleners hun krachten bundelen. Bij van Van der Valk Vitaal hebben we alles onder één dak.

Wij faciliteren voornamelijk de hospitality, de verschillende ruimtes en bewaken het concept. Vakgebieden waar wij mee samenwerken zijn psychologie, fysiotherapie, orthopedie, oefen-therapie en diverse andere paramedische specialisten. Deze externe partijen noemen wij: 'vitalenten'."

"Er ontstaat zo een uniek zorgcentrum waar de gast in de breedste zin van de zorg terecht kan. Belangrijk hierbij is dat we het 'ziekenhuisgevoel' uit de zorg halen. Je bent bij ons geen patiënt, maar een gast. Ook zie je hier geen witte jassen, waardoor je je als gast volledig thuisvoelt. Om vitaal te zijn is genoeg bewegen en sporten belangrijk. Daarom zoeken we actief de samenwerking met sportscholen. In Tiel is dat toevallig onze eigen sportschool met 1900 leden."

THP2-metingen zijn missing link

Binnen het totaalconcept is het ook belangrijk om de 'vitaalstatus' en vooruitgang te meten. Stephan vertelt: "Daarvoor zochten we een partner die gezondheidsmetingen op een onderbouwde manier kan verzorgen. Dit mede omdat we medische keuringen uitvoeren. Al snel kwam THP2 op de radar. Samen zijn we het 'Vitaal Lab' gestart. In het 'Lab' staat de meetapparatuur van THP2 en wordt er gewerkt via hun wetenschappelijk onderbouwde methode."

THP2 in het kort

Met het Total Health & Performance Plan biedt THP2 een volledige gezondheidscheck aan, zowel op mentaal als op fysiek vlak. THP2 is een managementsysteem, waarin het proces van gezondheidsdiagnose en aanbevelingen voor activiteiten gebundeld en automatisch verwerkt worden. De deelnemers krijgen een uitgebreide individuele adviesrapportage. Dit gebeurt op (inter)nationaal niveau, met partners als de Korean National Sports University en HAN Seneca. Die laatste is het expertisecentrum voor sport, arbeid en gezondheid van de Hogeschool Arnhem Nijmegen.

**Mooie samenwerking**

Geert kan met THP2 via Van der Valk Vitaal een groot gedeelte van de Nederlanders bewust aan hun vitaliteit laten werken. Geert vertelt: "Onze bewezen manier van meten en verwerken, zorgt ervoor dat je de vitaliteit en vooruitgang goed inzichtelijk maakt. Via het Vitaal Lab krijgt een gast ondersteuning op maat, waarmee hij in de sportschool en bij de andere 'vitalenten' aan zijn eigen doelen werkt. Zo lever je samen binnen Van der Valk Vitaal écht toegevoegde waarde voor de deelnemers. De klant staat zo centraal! Alle meetresultaten worden anoniem wetenschappelijk verwerkt in een grote database, uiteraard AVG-proof. Hierdoor hebben de meetresultaten en het persoonlijke rapport extra waarde. Je vergelijkt jouw resultaten namelijk met duizenden andere mensen."

Kansen voor fitnessondernemers

Naast dat het Van der Valk Vitaal-concept bij bestaande Van der Valk hotels wordt uitgerold, wordt er gekeken naar andere manieren

van samenwerking met fitnessondernemers. Geert: "Het doel is uiteindelijk om met het 'Vitaal Lab' een landelijk dekkend netwerk te creëren. Dit betekent niet dat er altijd een Van der Valk Vitaal aan gekoppeld zit. We kunnen de meting ook in een Vitaal Lab uitvoeren, waarna er gesport wordt in een lokale sportschool met begeleiding van een lokale diëtist of fysio. Hiermee is het concept ook interessant voor fitnessondernemers. Ze kunnen zich aan ons binden, waarbij wij voor een vaste aanwas van nieuwe gasten zorgen. Voor samenwerkingen op dit gebied staan we altijd open."

De GLI is een mooie kans

Met de komst van de GLI (geïntegreerde leefstijl coaching) in het basispakket, investeert de overheid voor het eerst actief in preventie. Daarmee worden initiatieven als Van der Valk

Vitaal steeds interessanter. Geert: "Voor de geïntegreerde leefstijlcoach lijkt mij dit concept het walhalla. Alles op vitaalgebied is aanwezig, waardoor de GLI makkelijk het verschil kan maken. Je kunt er eenvoudig ruimtes huren en meeliften op de diensten van de andere partners. Dus als je ambities die kant op hebt, zou ik me er zeker in verdiepen!"

Geert en Stephan zijn erg benieuwd hoe zij de fitness- en vitaliteitssector nog beter kunnen faciliteren met Van der Valk Vitaal. Dus heb jij daar ideeën over, dan horen ze het graag. Ze zijn bereikbaar op 06 813 25 148.

Benieuwd naar Van der Valk Vitaal en THP2? Kijk dan op vandervalkvitaal.nl en thp2.eu.





+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



PHYSICAL COACHING
ACADEMY

NASITM

CERTIFIED PERSONAL TRAINER

WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM



NEDERLANDSTALIGE OPLEIDING IN
AMSTERDAM START 1 DECEMBER!

COLUMN

JOUW MARKETINGPLAN

Omdat ik veel vragen krijg over het positioneren van een sportclub in de markt, krijg je in deze column van mij een marketingplan in de vorm van een checklist. Ik ga uit van de basis en dat je geen duizenden euro's wil uitgeven. Sommige acties zullen waarschijnlijk een schot voor open doel zijn, maar probeer toch kritisch te kijken of het beter kan. Let's go!

• Website

Logisch. Maar... wanneer heb jij jouw website voor het laatst vernieuwd? Streef ernaar om elke jaar de website inhoudelijk te optimaliseren. Kloppen de teksten nog met je missie? Staan de juiste foto's van medewerkers nog op de site? Eens per twee jaar pas je de functionaliteit en uitstraling aan. Net als mode veranderen systemen, maar ook de functionaliteit en 'gebruikersexperience' in rap tempo. Wel of niet veel scrollen, veel visuals of juist niet. Probeer met de trends mee te gaan, zodat de gebruiker ziet dat ze te maken heeft met een innovatief en trendy organisatie. Budget: tussen de 750 en 1500 euro en je hebt een nieuwe website (laat je geen oor aan naaien).

• SEO

'Search Engine Optimization', of in gewoon Nederlands 'zoekmachine optimalisatie'. Probeer hier, net als je website, één keer per jaar in te investeren. Waar sta je in Google? Op welke acties wil je gevonden worden? Budget: tja.. het eenmalig goed inrichten kost wat, ongeveer tussen de 3000-5000 euro voor een website met veel pagina's. Leer ervan, kijk over de schouder mee en probeer het vanaf dan zoveel mogelijk zelf te doen.

• Social media

Vooraf Instagram is HOT en interessant voor sportclubs en personal trainers. Houd er rekening mee dat jouw Instagramaccount vooral 'booming' kan worden als het gaat om jou. Dus geen verkooppraatjes, maar toffe inspirerende foto's met humor en hoge gunfactor scores. Met een blote gespierde buik en een duckface sla je de plank mis. Probeer minimaal twee keer week een filmpje te plaatsen en twee keer een foto voor snel resultaat. Bepaal je stijl en wees consequent. Kosten? Vooral tijd.

• Adverteren

Adverteren in een regio of buurtblad wil nog wel wat opleveren, maar investeer liever in een stevige facebookadvertentie. Neem een specialist in de arm. Deze kan je ook vertellen welke (#) hashtags bijdragen aan je vindbaarheid. Kosten: tussen de 100 en 300 euro per advertentie.

• Interne marketing (mond-op-mond reclame)

Dit krijg je voor elkaar als de volgende vijf onderdelen geoptimaliseerd zijn:

- Missie: waar staat je voor? Bepaal je missie en deel deze met alle medewerkers.
- DNA. Neem IKEA als voorbeeld. Van een afstand zie je wie werkzaam is bij IKEA, je wordt door alle medewerkers op dezelfde manier behandeld en aangesproken. Of ook wel, werk aan het versterken van jouw DNA.
- Facilitaire optimalisatie: onderhoud en hygiëne vallen hieronder. Word je slordig? Dan is het voor je klanten



” ZET GEEN
BEGINNELINGEN
VOOR DE GROEP,
HELP ZE EERST
GOED OP WEG! IT
PAYS OFF! “

moeilijk om enthousiast over je te praten.

- Competenties medewerkers: investeer in goed personeel en kwaliteit-team sessies. Zet geen beginnelingen voor de groep, help ze eerst goed op weg! It pays off!
- Hospitality: investeer in een gastvrijheidstraining (300-500 euro). Ook deze bewustwording bij medewerkers betaalt zich terug.

Een flink lijstje voor je om af te werken of om je te helpen in het overzicht, zodat je weet aan welke knoppen je moet blijven draaien.

Echt.. als je bovenstaande goed blijft doen, zul je het terugzien in je omzet en resultaat, niet alleen financieel maar ook bij je klanten.

Succes!

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



Trends 2019: groepswork-outs staan op twee

CLUBJOY: IT'S ALL ABOUT CONVENIENCE!

Het ACSM (American Council of Sports and Medicine) heeft recent een nieuwe top 20 lijst gepubliceerd met World Wide Fitness Trends voor 2019. Als maker van groepslessen worden we bij ons op kantoor blij van het feit dat groepswork-outs op nummer twee staat. Ook zien we een toenemende ontwikkeling van toevoeging van technologie aan de diensten van de fitnessaanbieders. Wearable Technology staat met stip op één en ook de mobiele trainingsapps winnen aan terrein.

Wat kunnen we nu met al deze informatie samengeperst op een lijstje van twintig topics? Een gegeven is dat de klant van vandaag de dag verandert en een toenemend wensenpakket heeft. Hoe reageer je als sportclub nu op al deze ontwikkelingen? Wat doe je wel en wat doe je niet? Laat ik al deze ontwikkelingen eens langs onze meetlat van ontwikkelingen leggen. Onze visie op de markt dus.

De tijden zijn veranderd

Soms spreek ik met ondernemers die met enige vorm van weemoed terug in de tijd kijken. "Vroeger was alles anders, toen had je nog niet op elke

hoek van de straat een aanbieder!" Dat is een waarheid als een koe. De fitnessbranche heeft zich in rap tempo ontwikkeld. Er zijn ondernemers die al ruim dertig jaar actief zijn in onze branche en in die dertig jaar heeft er een behoorlijke ontwikkeling plaatsgevonden. De judoka's omarmden fitness als eersten en brachten het op veel verschillende plekken naar Nederland. Daarna volgden er snel meer fitnesscentra, voornamelijk met een focus op fitness.

Even later kwam aerobics overwaaien vanuit de USA en deden aerobics, STEP aerobics en ook Callanetics hun intrede. Dat alles onder één dak

en ook nog eens op een tijdstip dat je zelf kon bepalen. Een eyeopener wat vooral tegenover het verenigingsleven een mooi stukje onderscheidend vermogen had. Nu, ruim dertig jaar verder, hebben de ontwikkelingen zich in rap tempo opgevolgd. Van all-in-one aanbod naar ladiesfitness en budget fitness en verdere specialisatie naar boutique concepten, crossfit, bootcamp en yoga studio's. En meer recent is ook online fitness op de deur gaan kloppen.

Klanten zijn ook veranderd

De doelgroep van fitnessondernemers is ook veranderd. Zij waren onderdeel geweest van het hiervoor beschreven proces en hebben door de jaren heen een sterk gevoel voor het aanbod - lees: wat er te koop is- ontwikkeld. Kwam de informatie vroeger vanuit de regionale media en via vrienden op verjaardagen. Tegenwoordig communiceert de beursgenoteerde fitnessgigant Basic-Fit via de nationale media middels gelikte campagnes op tv, radio en internet. Ook vindt de klant zelf online makkelijker zijn informatie. De weg naar informatie is korter geworden en de klant is daarmee sneller, completer en beter geïnformeerd dan ooit!

It's all about Convenience

Wat het meest opvalt in veranderd klantgedrag, is dat vandaag de dag iedereen alles direct beschikbaar wil hebben. De klant bedenkt dat hij iets wil doen en wil daarbij onmiddellijk be-

Rank	Top 20 Worldwide Fitness Trends for 2019
1	Wearable technology
2	Group training
3	High-intensity interval training (HIIT)
4	Fitness programs for older adults
5	Bodyweight training
6	Employing certified fitness professionals
7	Yoga
8	Personal training
9	Functional fitness training
10	Exercise is Medicine
11	Healthy/wellness coaching
12	Exercise for weight loss
13	Mobile exercise apps
14	Mobility/myofascial devices
15	Worksite health promotion and workplace well-being programs
16	Outcome measurements
17	Outdoor activities
18	Licensure for fitness professionals
19	Small group personal training
20	Postrehabilitation classes

diend worden. Als we online iets kopen, moet het de volgende dag in huis zijn, als we tv kijken zetten we onze favoriete serie direct op via Netflix. Gemak is het toverwoord, convenience is waar het om draait. Dichtbij, snel, maatwerk, eenvoudig en passend bij mijn patroon van vandaag de dag. De tijd is schaars, alles gaat snel, het moet passen in de snelheid van het leven, mijn leven.

Welke invloed heeft deze ontwikkeling op sportbelevenis?

Bij ClubJoy geloven we erin dat onze basis de meeste waarde heeft in sportbelevenis. Te weten: een goede work-out, gegeven door een kundige instructeur die weet wie zijn deelnemers zijn en wat hen beweegt. Dáár ligt de basis: bij het regelmatige contact met die motivator die zorgt dat ik als klant precies dat doe wat bij me past en me fitter maakt. En nog belangrijker, daarbij heb ik plezier! Wij geloven dat als je als club investeert in goede mensen die leuke work-outs blijven verzorgen, dit de basis blijft voor je dienstverlening. De voorwaarde: je dient wel te investeren op je mensen! Hét onderscheidend vermogen in de huidige markt is je service en dienstverlening: oftewel je mensen.

Welke invloed heeft deze ontwikkeling op onze producten en diensten?

Daarnaast geloven we dat de klant van vandaag verandert en dat je als ondernemer moet mee veranderen. Denk na over wat Convenience betekent voor jouw clubleden.



Bij ClubJoy hebben we daarom drie jaar geleden Virtual Fitness geïntroduceerd op sportclubs. Niet omdat we geloven dat de klant work-outs gegeven door gekwalificeerde trainers zal gaan mijden, in tegendeel. Wel omdat we geloven dat de klant van vandaag de dag elk moment de mogelijkheid wil hebben om zijn of haar favoriete activiteit te kunnen doen op de club.

Wij geloven dat Virtual Fitness bijdraagt om als bedrijf toekomstbestendig te zijn en relevant te blijven voor de klant. We worden daarbij in ons beeld bevestigd omdat we zien dat een gemiddelde club met de On Demand oplossing ruim zestig afspeelmomenten per week heeft. De work-outs die gevolgd worden zijn veelal korte specifieke oefenvormen buiten primetime. We hebben ons geloof niet opzij geschoven, maar erkennen dat het gedrag van de klant verandert.

Online fitness past in het beeld van vandaag de dag

De volgende stap die wij binnen ClubJoy willen maken zijn online fitness work-outs. We zullen in november een platform lanceren onder de noemer FitSnacks.TV. Een platform dat te vergelijken is met Netflix, maar dan voor sporters. Hierbij willen wij nog meer toegevoegde waarde creëren voor fitnessondernemers. Het verschil met andere aanbieders in de markt (zoals Fitchannel) is dat wij het platform aan bieden aan sportclubs, in plaats van direct aan de leden. Op het moment dat een sportclub het platform introduceert bij haar leden, heeft de club direct 24/7 bereik voor haar leden.

Dus in aanvulling op- en niet in plaats van de reguliere sportactiviteit. Wij doen hiermee een investering in de toekomst. Waarom dan niet

ook 24/7 toegang tot je favoriete work-out in snack-formaat, aangeboden door jouw sportclub? Kort, snel, effectief en passend in mijn weekschema, naast mijn bezoek aan de sportclub. Op tablet, laptop, PC, Smart TV, het maakt niet uit, wanneer het uitkomt is waar het om gaat. We vergeten daarbij jou als ondernemer niet/ We passeren je niet, omdat we denken dat we het samen moeten doen. Samen staan voor een goed product, een goede dienst en de beste bereikbaarheid. We nemen daarmee een voorshot op de toekomst en kiezen daarbij voor jou.

Wat doe jij om relevant te blijven?

Je denkt er vast over na. Het is niet gemakkelijk, de ontwikkelingen volgen zich in rap tempo op. Wij hebben de waarheid niet in pacht. We maken wél keuzes en kiezen een focus: les op de club volgen bij een echte professional, op de club altijd toegang tot Virtual Workouts en buiten de club bereikbaar blijven middels On Demand online fitness.

Als je eens wilt sparren over jouw reis op weg naar meer toekomstbestendigheid zijn? We komen dan graag eens bij je langs. Het is namelijk een heel interessante reis!



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



Daarom moeten we anders naar fitness gaan kijken

ZORG DRAGEN VOOR GEZONDHEID MOET **BELOOND WORDEN**

Regelmatig voldoende bewegen zorgt voor een betere gezondheid en minder risico op inactiviteit-gerelateerde aandoeningen. Wanneer meer mensen voldoende bewegen heeft dit een duidelijke impact op het budget voor volksgezondheid. Verder halen bedrijven meer uit fitte werknemers. Een fiscaal gunstiger klimaat is wat onze fitnessindustrie zou moeten verdienen. Tenminste als we leveren wat we beloven. De vraag is : 'Doen we dit?'

We doen er goed aan om te luisteren. Regelmatig voldoende kwaliteitsvol bewegen, zoals aangeboden in onze clubs, zorgt inderdaad voor talrijke gezondheid gerelateerde voordelen en daaraan gekoppelde besparingen op gezondheidszorg. Maar alle kernwoorden moeten aanwezig zijn: 'regelmatig', 'voldoende', 'kwaliteitsvol' en 'bewegen'. Is dit altijd het geval?

Niet ten onrechte kijkt men naar de evolutie in onze sector, waarbij steeds meer begeleiding verdwijnt om plaats te maken voor eenvoudig ter beschikking stellen van accommodatie en materiaal: low budget wordt low service en low consumption. Zolang drop-out het wint van retentie hebben we eigenlijk geen recht van spreken.

Onze oproepen tot btw-verlaging, fiscale maatregelen en eventuele terugbetaling werden nooit beantwoord. Wie het goed meent met onze sector en ons product op de juiste manier aanbiedt, heeft nochtans recht van spreken. Zij begrijpen de terughoudende houding van onze overheid dan ook niet.

Zijn we inderdaad goed bezig?

Door goed te luisteren naar de argumenten van administraties en overheden kunnen we

veel leren. Fitnessondernemers zijn van nature nogal strijdlustig en gaan daardoor nogal snel in het defensief. Nochtans kunnen we veel bereiken door voorafgaand aan discussies de tegenpartij gelijk te geven. Waarom zou je nog op zoek gaan naar bijkomende rechtvaardiging van je beslissing wanneer je opponent je toch al gelijk geeft. Door onze tegenhangers gelijk te geven gaan we op zijn minst stilstaan bij hun argumenten. Een eerste vereiste om er iets aan te kunnen doen.



Wat doet Nederland aan overgewicht preventie?

INTERNATIONALE EN NATIONALE AANPAK **OVERGEWICHT PREVENTIE! DEEL 2**

Het vorige artikel ging over de aanpak van overgewicht op Europees niveau en vanuit de WHO. In dit tweede artikel kijken we naar de ontwikkelingen op dit vlak in ons eigen land. Want ook de overheid ziet de enorme uitdaging van toename van overgewicht in de afgelopen vijftig jaar, juist ook onder kinderen.

Vooral op het vlak van kinderen worden er veel initiatieven genomen. Hierbij is het voorkomen van overgewicht al te laat en moet er echt iets concreets gebeuren. Want hoe groter het probleem en hoger het overgewicht, des te intensiever er behandeld moet worden en ingrijpender de aanpak is.

Partnerschap Overgewicht Nederland

Het PON (Partnerschap Overgewicht Nederland), een samenwerkingsverband van patiëntorganisaties en zorgverleners, heeft in kaart gebracht welke vormen van behandeling er zijn. Dit begint bij preventie en gezondheidsbevordering, voor mensen die nog geen overgewicht hebben, tot aan intensieve

behandeling binnen zorggerelateerde preventie bij morbide obesitas. Dit wordt weergegeven in de overgewicht preventie piramide. Hierin wordt uitgegaan van zogenaamde 'Stepped care': een opbouw van preventie, via korte en laag intensieve behandeling naar lange en intensieve behandeling (PON, 2014). In de kern gaat het om individuele adviezen die zijn afgestemd op de beweeg- en voedingsrichtlijn van de Gezondheidsraad.

De Zorgstandaard Obesitas is in 2010 gepubliceerd door het Partnerschap Overgewicht Nederland en is tot stand gekomen in opdracht van het ministerie van VWS. Deze zorgstandaard vormt volgens PON een noodzake-

lijke stap voor toegankelijke, passende en bekostigde ondersteuning en zorg voor kinderen en volwassenen met alle niveaus van overgewicht en obesitas. In deze zorgstandaard staat niet alleen welke zorg er geleverd moet worden, maar ook hoe die georganiseerd moet worden en aan welke kwaliteitseisen die moet voldoen.

Care for obesity

Sinds 2013 wordt binnen het project Care for Obesity (C4O) gewerkt aan het versterken van de ketenaanpak voor overgewicht en obesitas bij kinderen. Bij het versterken van de ketenaanpak wordt gestreefd naar het realiseren van zorg en ondersteuning voor kinderen (0-19 jaar) met overgewicht en obesitas en hun ouders/verzorgers. Deze zorg en ondersteuning is gericht op een duurzame verbetering van de leefstijl. Dit om de kwaliteit van leven van deze kinderen te verbeteren en hun maatschappelijke participatie te bevorderen. Het project Care for Obesity is in de periode 2016-2018 onderverdeeld in drie hoofdactiviteiten,

1. Succesvol naar lokale ketenaanpak voor het kind met overgewicht en obesitas,
2. Praten over gewicht / LEFF
3. Kwaliteit van leven als onderdeel van de zorg voor kinderen met obesitas. C4O werkt nauw samen met Jongeren Op Gezond Gewicht (JOGG) en wordt gefinancierd door het Ministerie van VWS.

JOGG

Een gezonde jeugd begint bij de omgeving van het kind. Daarom focust JOGG zich niet op het kind zelf, maar op de omgeving van het kind. Op wat thuis de norm is als het gaat om groente eten en wat ze in hun trommeltje mee naar school krijgen. Maar ook of ze genoeg bewegen, wat ze zien in de media en het menu van de lokale sportkantine. JOGG agendeert een gezonde omgeving in het politieke speelveld. Samen met gemeenten, het bedrijfsleven en publieke organisaties oefent JOGG vanuit overkoepelend perspectief invloed uit op de omgeving van het kind.

Lokale JOGG-professionals staan dicht bij de einddoelgroep. Zij weten als team precies hoe het lokale bestuur, de buurtbewoners en lokale partijen rondom het kind zich kunnen

bundelen tot een krachtig geheel. Door een krachtige aanpak waarin de focus ligt op duurzame activiteiten en samenwerkingen maken de inwoners van de gemeente zelf het verschil. Alle opgedane kennis en ervaring wordt gedeeld met andere JOGG-gemeenten.

Alles is gezondheid en Sportimpuls

Alles is gezondheid is het onderdeel van het Nationaal Preventie Programma van VWS, waarin partijen afspraken maken om gezamenlijk acties te ondernemen. Deze afspraken zijn bedoeld om een beweging op gang te brengen die leidt tot een gezonder en vitaler Nederland, met als focus o.a. overgewicht preventie en meer bewegen. Sinds februari 2014 hebben ruim 350 pledges (beloftes) van 3000 partners opgeleverd. Verder is er nog de Sportimpuls, een subsidieregeling van VWS, waarmee partijen en samenwerkingsverbanden met behulp van subsidie erkende interventies op kunnen starten in de eigen regio.

Fitness en overgewicht preventie

Zo zie je maar, er zijn volop initiatieven in Nederland om overgewicht aan te pakken. Maar, wat kunnen wij als fitnessbranche hier-

mee? Informeer of je een JOGG-regisseur in de regio hebt en maakt eens een afspraak om te horen wat er gebeurt in de regio en hoe je hierbij eventueel kan aanhaken. Spreek bij de gemeente eens af met een ambtenaar van sportzaken en onderzoek wat de gemeente al doet op het vlak van overgewichtpreventie.

En misschien is het wel nodig om zelf een initiatief te nemen voor de oprichting van een lokaal samenwerkingsverband preventieve gezondheid? Sportimpuls is al ruim bekend en veel gebruikt in de fitnessbranche. Wil je meer informatie over de GLI of meer weten hoe een samenwerkingsverband op te zetten in de regio, mail naar info@efaa.nl



JOHN VAN HEEL

EFAA, j.vanheel@efaa.nl
06-53623485





SLIMMER ONDERNEMEN VOOR EEN **STERKE BUSINESS**

Is Nederland een paradijs voor de fitnessbranche? Naast een hoge participatiegraad worden er steeds meer middelen uit het gezondheidssysteem naar gezondheidsgerichte voorzieningen gekanaliseerd. Een goed beheerde club genereert een rendement van minimaal twintig procent op de omzet.

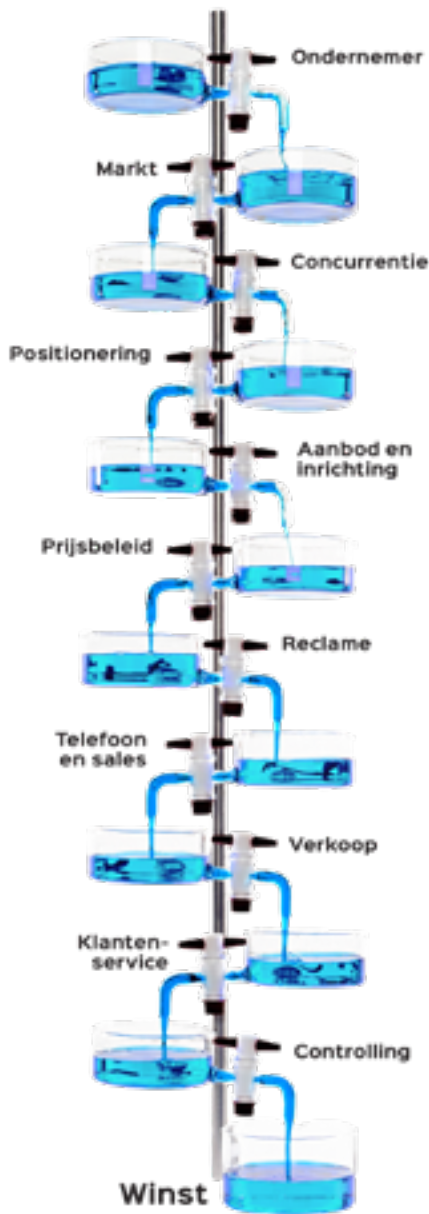
Dit is zo interessant dat steeds meer investeerders van buiten de sector de markt betreden. Naast kapitaalkrachtige ketens vermenigvuldigen ook kleinere exploitanten hun concepten. Er is immers genoeg geld te verdienen...

Echt?

Helaas is zakendoen niet zo eenvoudig als het klinkt. Tegenover de vele positieve factoren in de branche staan minstens evenveel negatieve. De markt is krap, de concurrentie groot. Low budget concepten zetten de

abbonementstarieven onder druk. De marketingkracht van ketens maakt het moeilijker voor het MKB om de nodige aandacht op de markt te krijgen.

Een rendement van vijf tot tien procent is eerder de realiteit. Dit laat weinig ruimte voor noodzakelijke investeringen, laat staan dat je je club straks voor een goede prijs kunt verkopen als je met pensioen wilt gaan. Om op de lange termijn succesvol te zijn, heb je als fitnessondernemer vandaag de dag meer dan ooit behoefte aan een duidelijke



Boost your business in 2019

Om je gewenste dienstverlening/service te kunnen blijven waarborgen is het niet voldoende om alleen je aantal leden te laten groeien. Meer leden betekent meer personele inzet. Hogere kosten moeten nu eenmaal terugkomen in de prijzen die de onderneming berekent, anders gaat het onherroepelijk ten koste van het rendement. Een inhaalslag om een gezonde prijsstrategie toe te passen is dé oplossing. Mis de online lecture van Greinwalder Marketing Services op vrijdag 7 december om 14.00 uur dus niet!

Aanmelding via: www.greinwalder.nl/webinars

lijke strategie, die zich moet weerspiegelen op alle marketingvlakken.

Differentiatie, positionering en optimalisatie

Als alle fitnessclubs hetzelfde bieden en ook nog op elkaar lijken kijkt de consument alleen nog naar de prijs en gaat deze voor de goedkoopste optie. Kleinere bedrijven kunnen vanwege hoge vaste lasten moeilijk op gebied van prijs concurreren. Biedt je bankrekening niet de mogelijkheid om een lagere prijs te bieden dan je concurrent? Onderscheid je dan door een luxe dienstverlening met een hogere prijs!

Hoe duidelijker een potentiële klant weet waarom hij bij jouw sportschool aan het juiste adres zal zijn, hoe groter de kans dat hij voor jou zal beslissen. Er zijn nu veel verschillende mogelijkheden om actief te worden op gebied van fitness en gezondheid. Alleen in een marktomgeving met zeer weinig concurrentie en voldoende marktpotentieel is het raadzaam om je op meerdere van deze gebieden te begeven. In alle andere gevallen is het succesvoller om je te focussen op een specialiteit.

De branche blijft zich snel ontwikkelen. En hiermee ook de eisen van de klanten. Stilstand is achteruitgang en je moet voortdurend op zoek zijn naar nieuwe mogelijkheden. Nieuwe concepten, nieuwe medewerkers, nieuwe producten, nieuwe kennis, nieuwe diensten, nieuwe manieren van marketingcommunicatie, een nieuw prijsbeleid, nieuwe distributiekanaalen... Vul de lijst maar naar believen aan.

Geweldige reclame

Je kunt nog de meest geniale reclamecampagne ontwikkelen, echter, als je niet waar kunt maken wat je belooft heb je een pro-

bleem. De potentiële klant ziet je geweldige advertentie en verwacht nu een super moderne, gelikte ambiance aan te treffen. Als hij nu echter een verouderde zaak aantreft, ongemotiveerde medewerkers en ook nog vrij hoge prijzen, dan heb je je marketingbudget verspild. Reclame is altijd de laatste stap in de marketingplanning.

Doorslaggevende factoren voor een lidmaatschap op lange termijn zijn de dienstverlening, bijzondere service, het personeel en last but not least, de kosten. Op deze gebieden is het gemakkelijkst je te onderscheiden en te positioneren. Marketing is dus veel meer dan reclame. Als je bijvoorbeeld een specialist bent voor medische fitness moet je dit niet alleen adverteren, dit moet overal in je sportschool zichtbaar zijn. Je moet het leven!

- Bied je echt succesvolle oplossingen voor mensen met medische klachten? Bijv. een circuit bij rugklachten of een diabetes-programma?
- Hebben je medewerkers bijzondere vaardigheden op dit gebied?
- Bied je speciale diensten aan in samenwerking met artsen?
- Is het zinvol om preventiecurssussen, revalidatie-programma's en particuliere fysiotherapie aan te bieden?
- Zijn je prijzen aangepast aan de hoge kwaliteitsnormen?

Uit branchecijfers blijkt dat de markt enorme mogelijkheden biedt. Onze ervaring is dat indien een fitnessondernemer niet tevreden is met zijn rendement, dit steeds weer te wijten valt aan dezelfde factoren. Het flessenhals model maakt deze duidelijk.

Waar zit de bottleneck?

De verschillende bedrijfsonderdelen zijn op een hiërarchische manier van elkaar afhankelijk. Elke flessenhals is afhankelijk van de doorstroming van de voorgaande flessenhals. Bij zakelijke beslissingen moet er dus rekening worden gehouden met de randvoorwaarden / omstandigheden op niveaus die hoger in de hiërarchie liggen. Gebeurt dit niet, dan is het effect van een bepaalde beslissing niet meer dan een gok. Als er boven niets in wordt gegoten, kan er onder ook niets uitkomen. Vooral voor ondernemers is het van belang dat ze hun horizon blijven verbreden en steeds voor nieuwe input zorgen.

Elke flessenhals heeft effect op onderliggende niveaus! De hefboomwerking (bekend uit de natuurkunde) van afhankelijkheden is enorm. Niet voor niets is het succes van een bedrijf bij een gebrek aan positionering uiterst onwaarschijnlijk: daarom staat positionering ook zo hoog in de hiërarchie. In tegenstelling tot de verkoop: want als er geen potentiële klanten op je centrum afkomen, wat moet je verkoopafdeling dan verkopen? Conclusie: hoe hoger het niveau waarop knelpunten in de keten optreden, des te rampzaliger de effecten!

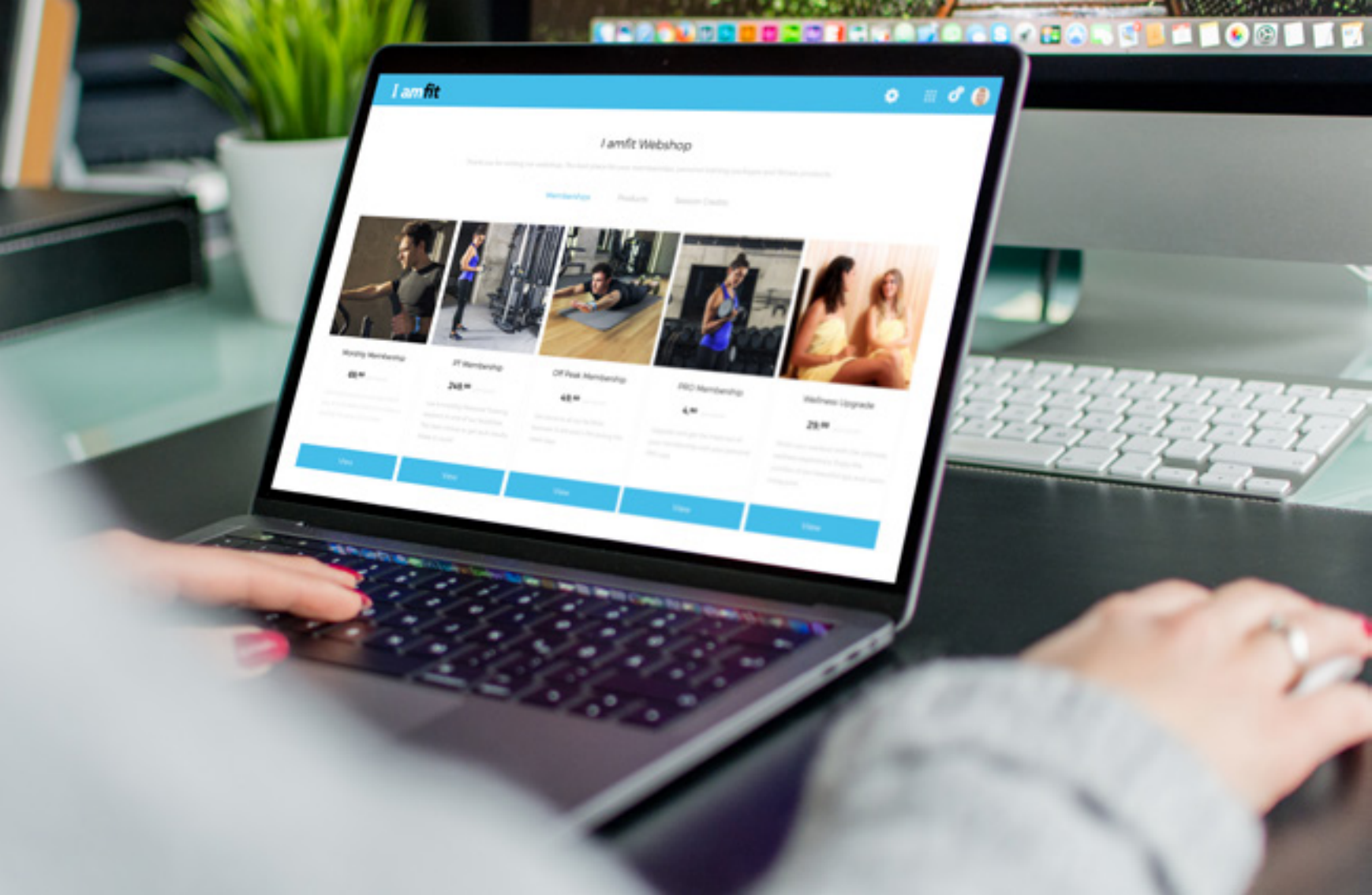


INGRID JONKERS

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



Hoe ons businessmodel verandert onder invloed van technologie

LIDMAATSCHAPPEN EN CONSUMENTENVERWACHTINGEN

Bedrijven als Spotify, Uber en Airbnb veranderen de manier waarop we muziek luisteren, taxi's bestellen en verblijf boeken voor stedentrips. Flexibiliteit en directe toegang zijn tegenwoordig leidend voor de keuze van consumenten. Hun verwachtingen zijn in zoverre veranderd.

van de consument door diversificatie en flexibiliteit in plaats van iedereen te proberen in een standaard lidmaatschap te passen. Dit kan in de praktijk meerdere vormen aannemen.

Diversificatie van lidmaatschappen

Een relatief eenvoudige manier om flexibiliteit te bieden is door lidmaatschappen met verschillende contractverplichting aan te bieden. Dus maand-tot-maand, kwartaal- en jaarlidmaatschappen, welke tegen andere voorwaarden worden aangeboden.

De vraag naar flexibiliteit zie je ook in diensten als ClassPass. Ondanks het feit dat ClassPass nog steeds niet winstgevend is, hebben ze recent weer 85 miljoen dollar opgehaald in een investeringsronde, wat betekent

Zo ook in de fitnessindustrie: ze willen bepalen waar en wanneer ze sporten. Dit zal zich meer en meer uiten in een wens voor grotere variëteit in lidmaatschapsmodellen. Het klassieke lidmaatschapsmodel, waarbij één of zelfs tweejaar wordt verkocht is hierdoor achterhaald. Welk model heeft dan wél de toekomst?

De beperking van reguliere lidmaatschappen

Het reguliere lidmaatschapsmodel gebaseerd op vaste prijzen per maand op basis van een

jaarcontract voldoet tegenwoordig onvoldoende aan de wensen van de consument. Een zogenaamde 'one-size-fits-all'-strategie volstaat niet meer in deze tijd, men wil niet slechts keuze hebben uit een optie, welke onvoldoende aansluit bij de persoonlijke situatie. Een recent onderzoek door marketingbedrijf Selligent bevestigt dit: 75% van de deelnemers verwacht een gepersonaliseerde dienstverlening. Personalisatie middels lidmaatschapsstructuren betekent dat je rekening kunt houden met de individuele wensen

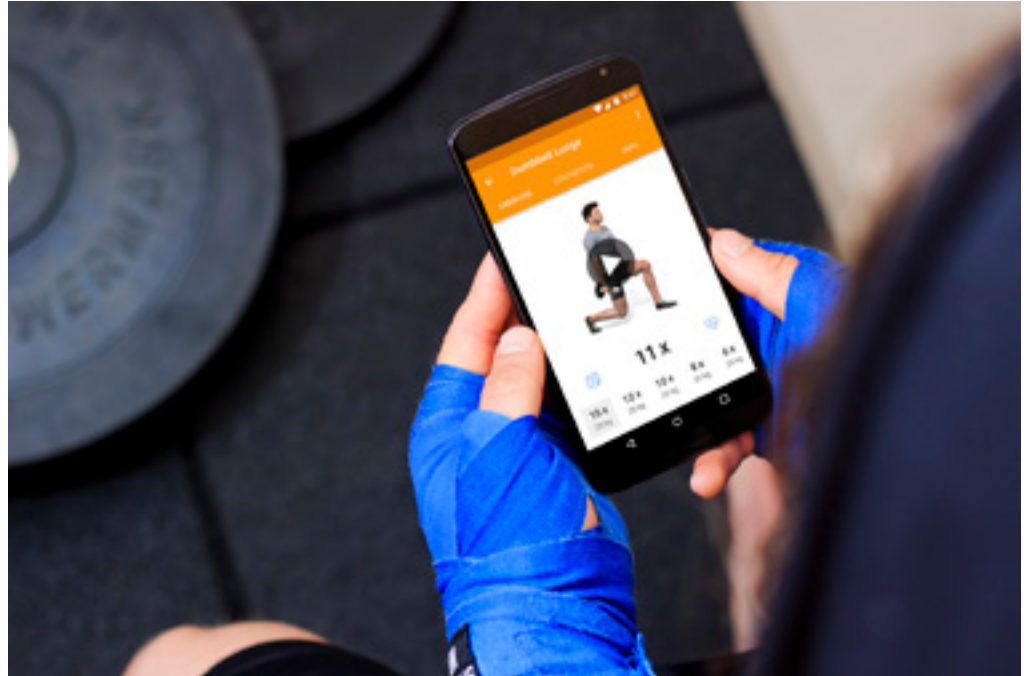
dat er zeker groei is en een businessmodel met bestaansrecht. Ook in Nederland bestaan er sinds enkele jaren initiatieven op dit vlak, zoals het van origine Braziliaanse bedrijf GymPass dat in 2017 op de Nederlandse markt actief werd, waar bedrijven en consumenten dagpassen kunnen kopen bij meer dan 800 aangesloten sportcentra. Ook OneFit biedt een ClassPass-achtig model in de Randstad. En in de rest van Europa zijn er gelijksoortige ontwikkelingen: het Engelse PayAsUGym biedt toegang tot ruim 2,700 locaties.

Als dit type diensten verder aanslaat bij consumenten, zal dat gevolgen hebben voor de reguliere lidmaatschapsmodellen van sportclubs. Waarom zouden mensen zich immers voor langere tijd binden aan één onderneming zonder de flexibiliteit die ze elders kunnen krijgen?

Businessmodellen met upsells

Met meer flexibiliteit lever je een stukje in op zekerheid van herhalende inkomsten uit abonnementen, maar het biedt ook kansen. Flexibele modellen, waarbij je een gelimiteerde ervaring tegen een lage prijs kunt bieden, nemen drempels voor nieuwe klanten weg, terwijl je verschillende aanvullende services, zoals groepslessen, bootcamps, koffie en sportdrank, digitale begeleiding en meer kunt upsellen. Technologie kan helpen deze upsells laagdrempeliger te maken, zoals directe verkoop aanbieden via je mobiele club app.

Ga je een stap verder, dan kun je technologie ook inzetten om een nieuwe, digitale laag op



je dienstverlening te plakken. Denk aan digitale voedingsbegeleiding, online coaching of streaming groepslessen via je mobiele app en clubplatform, waarbij je extra inkomsten kunt genereren met minimale overhead binnen je onderneming. Het valt te verwachten dat deze digitale technologieën zich de komende tijd verder zullen ontwikkelen, waardoor je aanvullende services zult kunnen gaan aanbieden, die bijvoorbeeld coaching aanbieden met Artificial Intelligence of een sportervaring die verrijkt wordt met virtual reality.

Deze ontwikkelingen zijn al goed te zien in de consumentenmarkt. Neem bijvoorbeeld de fitnessapp Aaptiv, die via hun app workouts met audiobegeleiding aanbiedt voor uiteenlopende doelgroepen. Je lidmaatschapsaanbod uitbreiden met digitale servicepakketten is een goede manier om digitale upsells te kunnen doen voor verschillende doelgroepen (bijvoorbeeld digitale voedingsbegeleiding voor mensen die willen afvallen) en je leden meer flexibiliteit te kunnen bieden (bijvoorbeeld on-demand virtuele groepslessen via je club app, voor als het regent of wanneer je klant op vakantie is).

Conclusie

De toekomst van fitness ligt in flexibiliteit en personalisatie. Door ontwikkelingen in technologie verwachten consumenten meer keuzevrijheid en een gepersonaliseerde ervaring. Fitnessondernemingen dienen daartoe technologie binnen hun servicemodel te integreren en inzetten om deze drang naar meer flexibiliteit en gepersonaliseerde dienstverlening te kunnen voorzien en om te zetten naar nieuwe inkomstenstromen die klaar zijn voor de toekomst.



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

SPORT&PEOPLE

COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

INSTRUCTEUR OF PERSONAL TRAINER
OPLEIDING VANAF 99,- PER MAAND.

- ✓ NL Actief / Fitvak erkend
- ✓ Te volgen op locaties door heel Nederland
- ✓ Ervaren docenten met praktijkkennis

WWW.SPORT-PEOPLE.NL



BOXING - KICKBOXING PROGRAM



**SPECIALIST
IN FITNESS
EDUCATION**

WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM



INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!
WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



**FITNESS.BE
FACULTY**

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



opleidingen 2000 *leer meer!*

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

NL ACTIEF Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach



Fitesstrainer A opleiding
(NL Actief erkend)

Schrijf nu in en ontvang gratis:

- Dagelijks trainingsplan
- Motivation Interviewing
- Wegje trainingspakket t.w.v. € 7,-
- Gratis workshop

Kijk op: 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

Word erkend Personal Trainer!



OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

EFAA.

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN



FUNCTIONAL TRAINING & SHAPE

3, 10, 17 november, Den Haag

STRENGTH TRAINING WORKSHOP

10 november, Den Haag

KETTLEBELL TRAINING WORKSHOP

17 november, Zoetermeer

KICKBOKSEN VOOR PT

1 december, Rotterdam

THE GLADIATOR WORKOUTS® UPDATE

7 december, Zoetermeer

www.trainthetrainers.nl

www.thegladiatorworkouts.com

SPORT&PEOPLE
COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

Coachen van klanten met obesitas

23 november, Arnhem

Bootcamp Pro

24 november, Arnhem

Voor meer informatie: www.sport-people.nl

START2MOVE
opleidingen trainingen

FITNESSTRAINER B

16 november, Amsterdam

FUNCTIONAL TRAINING SPECIALIST

17 november, Zwolle

KETTLEBELL TRAINER PRO

18 november, Amsterdam

EETSTOORNISSEN EN SPORT

18 november, Zwolle

FITNESSTRAINER A

18 november, Leusden en Groningen

23 november, Utrecht

2 februari, Leiden en Rotterdam

LOOPTECHNIEK EN LOOPSCHOLING

23 november, Rotterdam

BGN GEWICHTSCONSULENT

24 november, Amsterdam en Utrecht

FITNESSTRAINER A

29 november, Den Haag (avondopleiding)

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

BOOTCAMP TRAINER 2.0

5 januari, Zwolle

MENTALE TRAINER IN DE SPORT

9 januari, Nijmegen

SPORT EN VOEDING

10 januari, Utrecht (avondcursus)

OBESITAS, EETVERSLAVING EN

GEDRAGSVERANDERING

11 januari, Leiden

MASTER IN CLUBMANAGEMENT

11 januari, Zwolle

BGN GEWICHTSCONSULENT

11 januari, Arnhem en Zwolle

YIN YOGA 2

11 januari, Zwolle

ZWANGER EN FIT

12 januari, Amsterdam

CONDITIETRAINER (TOP)SPORT

12 januari, Rotterdam

KETTLEBELL TRAINER PRO

12 januari, Culemborg

HERSTELTRAINER VOETBAL

12 januari, Amsterdam, Utrecht en Tilburg

BGN GEWICHTSCONSULENT

12 januari, Leiden en Rotterdam

BASIS LOOPTRAINER 2

12 januari, Den Bosch

YOGADOCENT (LEVEL 1)

12 januari, Zwolle

SPORT EN VOEDING

13 januari, Arnhem en Den Haag

PILATES TRAINER (MAT 2)

19 januari, Zwolle

SQUATTEN (WORKSHOP)

26 januari, Culemborg

LAPT KNOCK-OUT

26 januari, Zwolle

PERSONAL TRAINER BUSINESS

27 januari, Amsterdam, Arnhem en Utrecht

VIDEO ANALIST VOETBAL

30 januari, Amsterdam-Diemen

PERSONAL TRAINER BUSINESS

2 februari, Eindhoven, Leiden en Rotterdam

FITNESSTRAINER A

3 februari, Eindhoven

Voor meer informatie: www.start2move.nl

BODYBOXX

BodyBoxx Boxing opleiding

1 en 2 december, Den Haag

2 en 3 februari, Den Haag

BodyBoxx opleidingen voor groepslessen

1 en 2 december, Den Haag

BodyBoxx basis boks/kickboks techniek voor PT

20 januari, Den Haag

BodyBoxx opleidingen voor groepslessen

3 en 4 februari, Den Haag

Voor meer informatie: www.bodyboxx.nl

Fitness met passie workshop

Zaterdag 17 november, Lienden

Motiveren van leden met

motivational interviewing

woensdag 21 november, Eindhoven

EMS Trainer opleiding- basis

donderdag 22 november, Rotterdam

EMS Trainer opleiding- level 1

donderdag 22 november, Rotterdam

EMS Trainer opleiding- level 2

donderdag 29 november, Rotterdam

Introductie training mentaal coaching en

mentale kracht

zaterdag 1 december, Weert

NirvanaFitness® instructor training

zaterdag 8 december, Veenendaal

Fight Cardio (Kardo) Instructeur opleiding

zaterdag 12 januari, Leusden

Personal Trainer in Business

zondag 20 januari, Weert

Module 4: De coach als inspirator

vrijdag 25 januari, Den Bosch

Beweegdeskundige Niet Aangeboren

Hersenletsel (managers)

vrijdag 25 januari, Barendrecht

NL Actief Preventie centrum

op elk gewenst moment

Kwaliteitsmanagement opleiding

op elk gewenst moment

Excellente Service in de praktijk (voor het

gehele team)

op elk gewenst moment

NASM Behavior Change Specialization (BCT) –

Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Corrective Exercise Specialist (CES) –

Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Performance Enhancement

Specialization (PES) – Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Senior Fitness Specialization (SFS) –

Self-study

op elk gewenst moment

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

Voor meer informatie: nieuwe-gezondheid.nl

efaa.nl, fitcoach.nl, leefstijlclub.nl,

bewegenismedicijn.nl

**ClubJoy Cycle**

1 en 8 december, Nijkerk

ClubJoy Yoga

1 en 8 december, Nijkerk

ClubJoy Battle

18 en 25 november, Nijkerk

ClubJoy Power

18 en 25 november, Nijkerk

ClubJoy Fiesta

2 en 9 december, Nijkerk

ClubJoy Core

2 en 9 december, Nijkerk

ClubJoy Fit&Shape

2 en 9 december, Nijkerk

ClubJoy Dance

2 en 9 december, Nijkerk

ClubJoy Step

2 en 9 december, Nijkerk

Voor meer informatie over de opleidingen

van ClubJoy ga je naar www.clubjoy.nl/

instructor-info of stuur een e-mailbericht naar

info@clubjoy.nl.

**Yin 2 – Het subtiele Lichaam**

17 november, Woerden

Fitness Trainer level 2

18 november, Amsterdam

Fitness Trainer level 1

18 november, Rotterdam

Workshop Pads Training

18 november, Amsterdam

Opendag Fitness Academie

18 november, Utrecht

Yin 1 – Het fysieke Lichaam

23 november, Woerden

Sportmasseur

24 november, Nieuwegein

Yang 2 – Vinyasa Yoga

1 december, Woerden

Fitness Trainer level 2

14 december, Rotterdam

Personal Trainer

15 december, Nederweert

Qigong Workshop

21 december, Culemborg

Circle Flow

21 december, Culemborg

Yang 1 – Power Yoga

28 december, Woerden

Voor meer informatie: www.aalo.nl

**ViPR Loaded Movement Training-1**

10 november, Brugge

ViPR Loaded Movement Training-2

10 november, Brugge

Training Smart

17 november, Antwerpen

Training geven zonder of met klein functioneel materiaal

16 maart, Aalst

De basispreventie van trainen

16 maart, Aalst

Sport(voeding) en supplementen

30 maart, Aalst

Social media in de sportwereld

30 maart, Aalst

HIIT in verschillende trainingsvormen

02 februari, Antwerpen

www.fitness.be/opleidingen

**NASM™ Personal Trainer opleiding**

16 november, Utrecht

17 november, Groningen

25 november, Zwolle

1 december, Amsterdam

27 februari, Amsterdam (Engelstalig)

8 maart, Utrecht

9 maart, Groningen en Neunen

10 maart, Rotterdam (Engelstalig)

11 maart, Gent

Winterschool: NASM™ Personal Trainer opleiding

19 november, Rotterdam

26 november, Eindhoven (Engelstalig)

Physical Trainer

18 november, Antwerpen

18 november, Amsterdam (Engelstalig)

19 november, Hasselt

24 november, Rotterdam (Engelstalig)

11 januari, Gent

20 januari, Antwerpen

9 maart, Hasselt

NASM™ CES

14 november, Amsterdam (Engelstalig)

18 november, Rotterdam

11 januari, Antwerpen

Assess & Correct

1 december, Hoofddorp (Engelstalig)

NASM™ PES

1 december, Antwerpen

4 december, Utrecht (Engelstalig)

Loaded Movement Training

10 november, Antwerpen

Modified Strongman Training

30 november, Hoofddorp (Engelstalig)

www.physicalcoachingacademy.com

info1@physicalcoaching.com

Tel: +31 (0) 85 060 4131

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

23 november, Nieuwegein

NLactief / Fitvak Fitnesstrainer A Spoedcursus

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

Voedingsspecialist / BGN Gewichtconsulent

7 december, Breda, en Nieuwegein

Functional Trainer

29 november, Amsterdam en Nieuwegein

Paramedisch Fitnesstrainer

19 januari, Nieuwegein,

Voor meer informatie: Bestel de gratis studiegids

op www.opleidingen2000.nl/studiegids

**8 GOUDEN TIPS VOOR MEER GF LEDEN**

16 november, Barendrecht

SALESVAARDIGHEDEN

22, 23 en 29 november, Waalwijk

FUNCTIONELE TRAINING

23 en 30 november, Veenendaal

RETENTIEMANAGEMENT

7 december, Barendrecht

10 STEPS TO A VIRTUAL EXPERIENCE

7 december, Tilburg

Voor meer informatie: academy.hddgroup.com,

opleidingen@hddgroup.com, +31 (0)416 33 43 15

**BODYPUMP**

17 november, Leusden

BODYSTEP ADVANCED TRAINING

24 november, Breda

BODYPUMP ADVANCED TRAINING

24 november, Leusden

LES MILS SPRINT

24 november en 1 december, Barendrecht

BODYBALANCE AADVANCED TRAINING

25 november, Breda

BODYJAM ADVANCED TRAINING

25 november, Goirle

CXWORX ADVANCED TRAINING

25 november, Veenendaal

BODYATTACK

1 en 8 december, Leusden

BODYBALANCE

1 en 8 december, Breda

LES MILLS GRIT

2 en 9 december, Goirle

BODYCOMBAT

8 en 15 december, Goirle

LES MILLS BARRE

8 en 15 december, Veenendaal

GENERIC ADVANCED TRAINING

9 en 16 december, Barendrecht

BODYPUMP

9 en 16 december, Leusden

Voor meer informatie: opleidingen.lesmills.nl,

opleidingen@lesmills.nl, +31 (0)416 34 97 25



Het gebruik van Kracht- en Uiterlijk Stimulerende Middelen stijgt in onze maatschappij. Vooral jongeren komen makkelijker in contact met deze middelen en weten niet waaraan ze beginnen.

Fitness.be trekt naar de scholen en fitnessclubs om jongeren te sensibiliseren & te informeren!
Interesse? Bekijk onze site!



WWW.LIEVEREENKUSJE.BE

ONZE FOCUS LIGT OP



ANTI-DOPING

Wat zijn KUS-Middelen?
Wat kunnen KUS-Middelen doen met het menselijk lichaam?



GEZONDE VOEDING

Zijn er gezonde alternatieven om jouw (sportieve) doelen te bereiken?



BLESSURE PREVENTIE

Op welke manier kan je blessures vermijden? Hebben KUS-middelen hier invloed op?



GOOI



EEN



KUSJE!



Dit is een realisatie van Fitness.be - De FitnessOrganisatie



IMPRESS YOURSELF, INSPIRE OTHERS!



WWW.AALO.NL



is de trampoline workout met de hoogste fun factor



06 - 4170 5351 - jumping.fitness@ziggo.nl

WWW.JUMPING.FITNESS/NL

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 – 5516 0619
E info@bodyboxx.nl - I www.bodyboxx.nl



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



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

HARTSLAGMETERS & 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 Company
Cruquiusweg 1 - 2102 LS Heemstede
06-37480128 - info@physicalcoaching.com
www.physicalcoaching.com

SPORT&PEOPLE

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



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



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



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

SPORTSCHOOL INRICHTING



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

TEST EN MEETAPPARATUUR



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

Onze missie





FITFAIR

CONNECT. LEARN. BECOME INSPIRED.

NOVEMBER 24/25 2018

20 AREAS

200 MASTERCLASSES

100+ SPEAKERS

6000^m2 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



BIODRIVE™ ENGINE
(PATENT)

BIOCIRCUIT™ IT FITS YOU

BIOCIRCUIT is het eerste trainingsysteem dat gebaseerd is op een methode die gebruikers op een veilige, begeleide en effectieve manier een gepersonaliseerde workout biedt. Dankzij BIODRIVE, een gepatenteerde intelligente aandrijving, garandeert BIOCIRCUIT de beste biomechanica en het beste gevoel tijdens een training.
www.technogym.com/biocircuit



The Wellness Company