

body • LIFE[®]

3 | 2019



Europe's No. 1



ClubPlanner van NHN Support
**Meer grip op de verkoop
én het ledenbehoud**



CLUB VAN DE MAAND

Palestra Dokkum: persoonlijke benadering om doelen te halen!



DE IRONMAN HALEN

Triatleet Marcel Gierman traint als een 'beest'!



FIBO 2019

Een feest voor de sector

SHIFT TO REAL RIDING



SKILLBIKE™ CLASS

Technogym brengt de buitenfietservaring naar binnen en daagt uw rijvaardigheden uit tijdens echte races en veeleisende beklimmingen. Geniet van het gevoel een outdoor fiets te besturen, dankzij zijn gepatenteerde Real Gear Shift en Road Effect System. Ontdek meer: technogym.com/nl/skillbike



The Wellness Company

Een uitgave van:

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

Uitgever

Michael van Munster

Hoofredactie

Niek Arts



Redactie

Niek Arts, Aart van der Haagen en Loet van Bergen

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 3, 2019, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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

Lentekriebels

Het is alweer een maandje terug, maar we kijken in dit nummer toch nog even terug op de FIBO en het aansluitende European Health & Fitness Forum. Er is veel te melden over deze unieke en trendsetting beurs. Er is deze maand nog veel meer gebeurd in de sector. Daar is in deze editie van BodyLIFE ook genoeg aandacht voor.

Belangrijk voor deze tijd van het jaar is dat mensen weer graag buiten sporten. Dit stelt de fitnessondernemers voor een leuke uitdaging. Daarnaast zal het de komende periode juist extra druk zijn in de clubs en centra aangezien veel leden nog even aan hun bikini- en zwembroekfiguurtje willen werken. Reden genoeg dus om in deze mooie sector te blijven ondernemen en innoveren.

En vanuit BodyLIFE hopen wij je daarbij met dit derde nummer weer een mooi duwtje in de rug te geven. Want we gaan bijvoorbeeld verder in op de mogelijkheden van NHN Support met ClubPlanner. Maar ook de nieuwe ontwikkelingen bij Pixformance, Anytime Fitness en Greinwalder hebben hun plaatsje verdiend.

Als je op zoek bent naar inspiratie, is het verhaal van triatleet Marcel Gierman erg leuk om te lezen. Ook interessant: het fusiebericht van Fitmanager. Deze Nederlandse ondernemers gaan samen met hun Oostenrijkse partner de Europese softwaremarkt verder veroveren. Al met al genoeg leesvoer!

Met sportieve groet,

Niek Arts

Hoofredacteur BodyLIFE





Account managers worden gezien als verkopers. Ik zie mezelf meer als een betrokken raadgever. Een goed concept neerzetten is meer dan alleen mooie toestellen verkopen. Ik geloof erg in het bieden van een totaalconcept. Ik hoor dat klanten dat waarderen.

Jeroen Gerla

Account Management

MATRIX

MADE BY JEROEN



Vele getalenteerde collega's vormen samen een team om trots op te zijn. Graag stellen we er een paar aan je voor, om zo ons bedrijf, dat je al kent van zijn toestellen en service, een gezicht te geven. Want mensen maken Matrix.

matrixmembers.nl • matrixfitness.nl

Inhoudsopgave



6

ClubPlanner:
meer grip op verkoop
en ledenbehoud



26

Boksen is een blijvertje!
De tijden zijn veranderd, ook in de fitness



12

European Health & Fitness Forum:
Making a difference in people's life'

BRANCHE ACTUEEL

- 6 **ClubPlanner**
Meer grip op verkoop en ledenbehoud
- 9 **Column John van Heel**
Fitnessbegeleiding, wat is je structuur?
- 10 **Het European Health & Fitness Forum**
Marketing en sales in de fitnesssector
- 12 **Terugblik FIBO 2019**
Wat opviel: small group training, connectiviteit en doorontwikkeling
- 15 **Life Fitness**
Terugblik op een geslaagde FIBO
- 16 **Forumupgrade**
Marketing: bemanning voor de nieuwe vestiging
- 18 **Fitmanager en Eversports bundelen de krachten**
Meer developslagkracht en extra waarde voor ondernemers
- 21 **BlackBoxPublishers**
Trends in de Europese fitnessmarkt

TRAINING

- 22 **Pixformance**
"Punten scoren motiveert, dat zien ze bij sportcentrum Sweat"
- 25 **Column NL Actief**
Liftgesprekken: John van Heel
- 26 **HDD Group: Pink Boxing en Cross Boxing**
Boksen is een blijvertje in de fitness!
- 29 **Column hoofdredacteur**
Wat valt jou eigenlijk op aan FIBO?
- 30 **Triatleet Marcel Gierman**
Traint als een 'beest' op de Skillrun en Skillbike
- 32 **Anytime Fitness**
Let's make Healthy Happen

MANAGEMENT

- 34 **Nationale Business Fitness Conventie**
150 professionals laten zich bijpraten over kansen
- 36 **Fitness.be: criticaster, prater of doener...**
Doeners zijn goed vertegenwoordigd
- 40 **Greinwalder: Hervind je volledige potentieel**
De kameleon van de sportsector
- 43 **Ondernemerstips van Fitness.be**
Doe er uw voordeel mee
- 45 **Opleidingen en Trainingen**
- 48 **Bedrijvengids**



ClubPlanner: meer grip op verkoop en ledenbehoud

“MEER RENDEMENT UIT (ONLINE) LEADS!”

Meer leden uit je leads halen, welke fitnessondernemer wil dat nou niet? Zeker met de hedendaagse online en digitale mogelijkheden gaat er een wereld voor je open. Een wereld met veel kansen! Je moet ze alleen wél pakken. NHN Support en hun online tool ClubPlanner helpen bij het verzilveren van deze kansen.

Door Niek Arts

Welke cijfers laat ClubPlanner zien?

- Rendement per prospectbron
- Aantal online gegenereerde leads per maand (club)
- Aantal gegenereerde leads per maand/club totaal
- Aantal referenties per inschrijving

Inmiddels maken ruim 550 fitnessclubs in de Benelux gebruik van ClubPlanner. Deze clubs doen dat onder meer met het doel: meer leads en die omzetten naar nieuwe leden. Maar wat zijn eigenlijk realistische scores? En wat is een haalbare conversie van lead tot lid?

Impact ClubPlanner afhankelijk van de organisatie

Software als ClubPlanner levert een grote toegevoegde waarde aan het omzetten van leads naar nieuwe leden. Het is een cliché, maar ClubPlanner rendeert optimaal als de organisatie van de fitnessclub op orde is. In de praktijk betekent dit:

- De club beschikt over een werkwijze die erop gericht is het maximale uit de leads te halen.
- De club beschikt over medewerkers die getraind zijn in het benaderen van de geïnteresseerde klanten.

- In de club is alles erop gericht om de leads snel op te volgen.
- De werkwijze bepaalt hoe een geïnteresseerde klant geholpen wordt als deze de club bezoekt.
- De medewerkers beschikken over de vaardigheden om een salesgesprek te voeren en een lidmaatschap af te sluiten.

Allemaal punten die het uiteindelijke succes van het salesproces bepalen.

Rendement uit de prospectbron

Leads kunnen op allerlei manieren worden gewonnen. Tegenwoordig gebeurt leadgeneratie voor een groot deel online, bijvoorbeeld met een Facebookcampagne. Bij het verkrijgen van leads spelen twee zaken een rol: de kwantiteit en de kwaliteit van de leads. Natuurlijk is het van belang dat er grote aantallen leads worden gewonnen (kwantiteit), maar uiteindelijk

draait het om het aantal nieuwe leden dat een prospectbron oplevert (kwaliteit). Omdat ClubPlanner gekoppeld is aan alle leadgenererende bronnen, wordt automatisch per campagne zichtbaar hoeveel leads er gewonnen zijn en wat de uiteindelijke conversie is naar nieuwe leden. Zodoende kan op ieder moment worden vastgesteld of bijvoorbeeld een betaalde Facebookadvertentie tot voldoende nieuwe leden heeft geleid. Deze informatie helpt vervolgens bij het nemen van beslissingen waaraan geld uit het marketingbudget wordt besteed.

Benchmark zegt veel

De omzetting van leads naar nieuwe leden verloopt in stappen die meetbaar zijn. Fitnessclubs moeten weet hebben van deze scores om het salesproces te optimaliseren. Het salesproces bestaat uit de volgende stappen: Lead => contact => afspraak => bezoek aan de club => inschrijving.

Dit leidt tot de volgende salesratios:

- Afsprakenratio: aantal gemaakte afspraken t.o.v. gecontacteerde leads
- Opkomstratio: aantal informatiegesprekken t.o.v. geplande afspraken
- Afsluiteratio: aantal inschrijvingen t.o.v. gevoerde informatiegesprekken
- Conversieratio uiteindelijk aantal inschrijvingen t.o.v. gecontacteerde leads

Uit een uitgebreide benchmark uit ClubPlanner komen de volgende gemiddelde scores naar voren:

- Gemiddeld afsprakenratio: 67%
- Gemiddeld opkomstratio: 73%
- Gemiddeld afsluiteratio: 59%
- Gemiddeld ratio: 29%

Conclusie: gemiddeld is het mogelijk om vanuit 100 gegenereerde leads minimaal 29 nieuwe leden te scoren.

Leadgeneratie verbeteren

Medeoprichter Jan Holt staat veel

Winnende leads in de praktijk

Daniël Buth is al acht jaar General Manager bij LifeCity en OosterGym. Dit zijn in totaal vier verschillende clubs van één eigenaar gevestigd in Amsterdam, Baarn en Amersfoort. Ze richten zich op de hogere kant van het middensegment en werken al bijna tien met ClubPlanner. Daniël: "We betrekken onze hele organisatie bij het binnenhalen van nieuwe leads. Het is onze gezamenlijke verantwoordelijkheid en daar staan we ook met z'n allen voor. We zien het dan ook niet als verkopen, maar klanten steeds een optimale ervaring bieden. Dit is in het persoonlijk contact als iemand al lid is, maar zeker ook als iemand lid wil worden. We weten door ClubPlanner dat hoe sneller we reageren, hoe eerder iemand lid wordt. Daarom wordt een potentieel lid bij ons binnen één minuut teruggebeld als hij online interesse heeft getoond. Dit kan omdat ClubPlanner direct een bericht naar ons verstuurt, waardoor er meteen gebeld wordt via een vast bescrypt."

"We zijn een club die staat voor gastvrijheid en persoonlijke benadering. Dit stralen onze medewerkers uit en dat begint bij het allereerste klantcontact. Dat is de beste manier van 'verkopen'. Daarom sturen en begeleiden we al onze medewerkers hier ook op. Dit doen we onder meer samen met NHN Support. ClubPlanner vertelt ons ook hoe onze medewerkers presteren, waar mogelijk punten fout gaan en welke zaken extra aandacht verdienen. Doordat we alles volgen, meten en in cijfers uitdrukken weten we wat werkt en wat niet werkt. En misschien nog wel belangrijker: we zien heel snel als een situatie niet meer optimaal verloopt. En dan kunnen we daarop snel reageren. Die analyse is heel belangrijk, zeker voor de langere termijn van het bedrijf. Gevoel is belangrijk, maar cijfers zijn leidend!"

fitnessondernemers bij, bij het verbeteren van hun leadgeneratie en opvolging. Jan: "Het is belangrijk dat je een tool als ClubPlanner ziet als handig hulpmiddel bij het opvolgen van gegenereerde leads. Voor het binnenhalen van online leads werken onze klanten vaak samen

met marketingprofessionals, zoals Hidden Profits. Het werven van online leads is een vak en we merken dat bedrijven die gespecialiseerd zijn in online leadgeneratie van grote waarde zijn voor fitnessclubs. Het is daarom slim om met dit soort partijen samen te werken."

**Voortgangsrapportage van alle medewerkers met een doel****IN VIER ARTIKELN OPEENVOLGENDE ARTIKELN LICHTEN WE VIER BEWEZEN STRATEGIEN UIT. NAMELIJK:****1. Verkoopstrategie: grip op het proces van lead tot lid**

- Hoeveel leads heb je nodig om een salesdoel te halen?
- Hoe belangrijk is online leadgeneratie?
- Wat zijn de meest effectieve bronnen om leads uit te genereren?
- Wat is een haalbare conversie van lead tot lid?

2. Retentiestrategie: grip op ledenbehoud

- Hoeveel uren begeleiding zijn er nodig voor al je klanten?
- Hoeveel nieuwe leden worden gevolgd na inschrijving?
- Wat is een effectieve manier om non-users weer actief te krijgen?
- Hoe krijg je inzicht in de prestatie van iedere fitnessinstructeur?

3. Groepslesmanagement: effectieve aanpak voor meer deelnemers in de groepslessen

- Hoe stel je een ideaal lesrooster samen?
- Hoe verhoog je de deelnemersaantallen van de groepslessen?
- Wat zijn realistische doelen voor aantallen deelnemers?
- Hoe bepaal je of lessen moeten worden toegevoegd of juist geschrapt?

4. Personeelsmanagement: effectief en efficiënt inzetten van personeel

- Hoe zet je het personeel zo effectief en efficiënt mogelijk in?
- Belonen op aanwezigheid of op prestatie?
- Kun je beter werken met specialisten of allrounders?

NHN Support Voorstellen**1. Verkoopstrategie****2. Retentiestrategie****3. Groepslesmanagement****4. Personeelsmanagement**

TOGETHER WE CAN TURN THE TIDE



OUR **NEW BIKE** ISN'T JUST **A BIKE**

Als reactie op de wereldwijde plasticvervuiling in de oceanen, heeft BODY BIKE® een wereldprimeur: een indoor cycling bike die is gemaakt van gerecycled plastic van commerciële visnetten.



COLUMN

FITNESSBEGELEIDING, WAT IS JE STRUCTUUR?

Hoewel de beweegrichtlijnen in de meeste landen zijn vastgesteld en personal training al redelijk ingeburgerd is, missen we nog steeds een uniforme structuur van begeleiding in de fitnesszalen van Europa. Iedereen laat er zo z'n eigen ideeën op los. Aan de ene kant ook logisch, want we bieden immers niet allemaal dezelfde mate van service en prijs. Daarom is het logisch dat de fitnessintroductie bij de low- en midbudget sportcentra minder biedt dan de premium- en preventiecentra. Toch zou het een goede stap zijn om meer uniformiteit te brengen in de fitnessintroductie. Dan geef je meer aandacht aan de optimalisatie van de kwaliteit. Verder kun je kwaliteitsbeloften aan partijen afgeven, zoals aan de zorgsector en bedrijven.

NL Actief ontwikkelde een aantal jaren geleden het 'Start veilig bewegen-protocol'. Ik ben benieuwd hoeveel sportcentra dit protocol gebruiken. Hierin is in ieder geval een PAR-Q, een doelen- en motievenanalyse, een beweeg- en beweeg voorkeuranalyse, een fysieke test-

protocol en een beweegplan volgens de beweegrichtlijn van de Gezondheidsraad opgenomen. De vraag is, waarborgt dit voldoende dat mensen effectief geïntroduceerd worden in hun fitnessstraining, met in acht neming van hun persoonlijke doel? En als het 'Start veilig bewegen-protocol' wordt toegepast, wat is dan de structuur in de opbouw van het programma? Hoe wordt rekening gehouden met de doelstellingen, wensen en behoeften en welke vormen van bewustwording worden toegepast, om de persoon te begeleiden naar het voeren van eigen regie?

In Weert experimenteren we met deze vraagstelling, door 4 fasen toe te passen bij de fitnessintroductie:

1. Introductie
2. Optimalisatie
3. Resultaat
4. Behoud

Elke fase-afspraken kent een specifieke en in een procedure vastgelegde inhoud. Momenteel werken we aan het bespre-



” NL ACTIEF ONTWIKKELDE EEN AANTAL JAREN HET 'START VEILIG BEWEGEN' PROTOCOL. IK BEN BENIEUWD HOEVEEL SPORTCENTRA DIT PROTOCOL GEBRUIKEN. “

ken van de vijf gouden regels voor spiertraining in de eerste afspraak en doelgerichte vijf gouden regels in de afspraken daarna. Tevens gebruiken we het NASM OPT-model om de opbouw van de inhoud van de trainingen te structureren.

In ieder geval nog veel werk te verrichten. Heb jij een bepaalde succesvolle introductiestructuur, mail die gerust eens naar j.vanheel@efaa.nl. Wil je de vier fasen procedures eens inzien, mail me gerust, dan stuur ik ze toe.

Op weg naar beter!

John van Heel
EFAA/Nieuwe Gezondheid
j.vanheel@efaa.nl



Het European Health & Fitness Forum: Marketing en sales in de fitnesssector

MAKING A DIFFERENCE IN PEOPLE'S LIFE'

De dag voor FIBO is het traditionele congres van de Europese belangenvereniging EuropeActive. Op woensdag 3 april werd al weer de zesde editie van dit gezichtsbepalende forum gehouden. Het thema van deze editie: Marketing en sales in de fitnesssector. Voor BodyLIFE was John van Heel aanwezig. Hij deelt graag zijn ervaringen.

Foto's FIBO Global Fitness

Het congres werd geopend met een mooi pleidooi voor meer vrouwen in de fitnesssector van EuropeActive-president Nathalie Smeeman. Ze benadrukte dat er internationaal geen enkele vrouwelijke CEO in onze branche actief is. Om het belang van meer vrouwen in de fitness te onderstrepen introduceerde ze de Saudische Fatima Batuk. Ze hield een gepassioneerd verhaal over haar aanpak om vrouwen sportcentra in Saudi-Arabië te realiseren. Dit is onlangs gerealiseerd waardoor voor het eerst in de geschiedenis Saudische vrouwen in

een sportcentra mogen sporten. Je leest er meer over op www.womeninfitness.org.

De cijfertjes in

Onder de beat van Rocky Balboa sprint Herman Rutgers van EuropeActive het podium op en introduceert het congressthema: Marketing en sales in de fitnesssector. Met een inspirerende video van Steve Jobs maakt hij een punt: 'innovatie start bij de beleving en de behoefte van de klant, niet bij het product of de techniek'. Aansluitend hierop krijgt Kar-

sten Hollasch van accountantsbureau Deloitte het podium om de meest recente cijfers over de Europese fitnessmarkt te presenteren.

Het gaat best goed met de sector. De omzet was in 2018 27,2 miljard met 62.000 fitnesscentra. Een Europese club heeft gemiddeld 1000 leden met een gemiddeld lidmaatschap van 36,50 euro per maand (excl. btw). De fitnesssector groeide van 50 miljoen leden in 2014 naar 62,2 miljoen leden in 2018. En de voorspelling is dat de sector in 2025 86 miljoen leden heeft. Hollasch presenteerde ook de huidige trends in de Europese fitnesssector:

1. Budgetfitness
2. Functionele training
3. Groepslessen
4. Personal training
5. Small group en PT
6. Fitness apps

Verskil maken in de fitness

De volgende spreker is David Long. Hij is CEO van één van de snelst groeiende ketens: Orangetheory Fitness. Op een inspirerende manier deelt hij zijn verhaal over écht het verschil maken voor de klant en hoe dat de basis vormt voor snel groeien. Zijn succesformule: zorg ervoor dat klanten 'winnen' en dat ze daarvan bewust zijn. Ze winnen bijvoorbeeld per training door een compliment van de trainer te krijgen, door hun trainingsdoel te halen of een beloning te ontvangen. Dit met het doel dat mensen er positief over gaan praten. Bijvoorbeeld over wat ze doen en wat ze bereikt hebben bij een club van Orangetheory Fitness.

De volgende spreker is Jonathan Fisher van Holmes Place. Hij benadrukt in zijn lezing het belang van 'de klant centraal zetten'. Want: 'marketing begint bij iets wat de moeite waard is om te kopen'. Daarbij is mond-tot-mondreclame het belangrijkste. Dit uitgangspunt hebben ze bij Holmes tot een ware kunst verheven. De uitdaging is klanten zo te behandelen dat ze reviews schrijven en foto's posten over hun ervaring.

Traktatie voor de deelnemers

'Making a difference in people's life', dat is het motto van de volgende spreker. De zeer aansprekende founder en CEO David 'Patch' Patchell-Evans, van GoodLife uit Canada. Zijn persoonlijke mantra: 'Het geen waar je het meest aan denkt, dat word je en ben je'. Zijn marketingcampagnes gaan met name over een lekker leven leiden en helemaal niet over het product zelf. En dat werkt! Juist omdat hij een goed en positief gevoel weet te koppelen aan zijn eigen brand en filosofie.



EuropeActive had drie succesvolle bedrijven in de Fitnesssector gevraagd een korte presentatie te verzorgen over hun succesvolle marketing. Sats uit Zweden, Nuffield Health uit het VK en Fit for Free uit Nederland kregen het podium. Bij Sats draait de marketing om de 'Healthy and happy-uitstraling'. De meest recente campagne: Happy New You. De focus ligt sterk op doelgericht begeleiden en korte termijn focus met de klant door vaste challenges.

Nuffield Health staat voor 'een gezonder leven!' Zij benadrukken dat gezond en fit zijn, hand in hand gaan. Hun motto is: doe, leer, leef en geniet. Ook bij Fit for Free is men met de omslag bezig van 'zo goedkoop mogelijk' naar toegankelijk, vertrouwenswaardig en sociaal. Hun vraag aan de klant is: 'waar doe jij

het voor?' Ze vinden doel- en behoeftegericht begeleiden steeds belangrijker.

Het slotwoord

Ter afsluiting vertelde Jan Middelkamp een aantal belangrijke bevindingen uit het boek: Marketing en Sales in de Fitness sector. Iedere deelnemer kreeg er een meer naar huis. Herman Rutgers sloot het congres met de volgende mooie woorden af: 'We zitten niet in een fitnessbranche, maar in een gedragsveranderingsbranche'. Hij riep op tot meer diversiteit in managementteams, betere marketingresearch, meer strategie in marketing en meer innovatie. In zijn afsluiter citeerde hij Willem van Oranje: "Hoe het schip vaart is niet afhankelijk van de wind, maar van hoe je de zijlen afstelt".

Mijn indruk van het congres en de inspiratie die ik heb opgedaan: marketing en sales gaat primair over het optimaliseren van de klantbeleving. De klant heeft een doelstelling en wil iets moois beleven. Onze uitdaging daarbij: hoe zorgen wij als sector ervoor dat de klant verbaasd wordt van de toepassing van onze doelgerichte expertise? En hoe maken we elk bezoek tot een excellente beleving? Twee mooie uitdagingen om het komende jaar volop aandacht aan te geven!

Volgend jaar zijn we er zeker weer bij in Keulen.



JOHN VAN HEEL

EFAA, j.vanheel@efaa.nl

06-53623485



Wat opviel: small group training, connectivity en doorontwikkeling

VOLLEDIGE ONDERDOMPELING IN FIBO 2019

Er was begin april weer genoeg te zien en ontdekken in de Kölnmesse. Het gigantische complex was wederom afgeladen vol met fitnesslovers. Het was weer tijd voor FIBO. Bijna 145.000 mensen uit 120 landen kwamen kijken, ervaren en uitproberen wat de fitness voor het komende jaar in petto heeft. En terecht: want fitness blijft groeien met nu al méér dan 62 miljoen gebruikers in Europa.

ven zonder dat je hiervoor direct naar een PT'er hoeft. Het aanbod aan trainingen en trainingsvormen wordt steeds uitgebreider en innovatiever. Welke groepslesvorm een succes wordt, is natuurlijk niet te zeggen. Maar er komt weer veel nieuws de markt op.

Nederlands podium

Ook voor de Nederlandse fitnesssector was er genoeg te vinden. Met 44 Nederlandse standhouders is ons kikkerlandje het vierde aanwezige land qua standhouders. Als je rondloopt hoor je dan ook met regelmaat Nederlands om je heen. Iedere speler op de Nederlandse fitnessmarkt heeft wel een deskundige staan om landgenoten te woord te staan en bij te praten. De (Nederlandse) fitnessbrands hebben een mooi aandeel op de beursvloer en dit groeit alleen maar. FIBO voelt aan als een thuiswed-

Het gaat dus goed met onze sector. Dit blijkt ook zeker uit de cijfers van het Deloitte trendrapport. De verwachting is dat in 2025 in Europa 80 miljoen mensen aan fitness doen. En dat was zeker ook op de beurs te merken.

Drie opvallende trends

Persoonlijke aandacht voor de sporter wordt steeds belangrijker. En zijn veel innovaties en ontwikkelingen om een betere en directere

band met de sporters en de leden op te bouwen. Dit gebeurt door digitalisering en het totaal connectable maken van work-outs, toestellen en trainingsvormen: alles in de club praat straks digitaal met elkaar. Zeker nu alle mogelijke apps, systemen en programma's met elkaar te koppelen zijn.

Een andere ontwikkeling is de verdere opkomst van small group training en circuittraining. Een andere manier om leden meer aandacht te ge-



strijd waarbij je interessante partijen van de andere kant van de wereld ontmoet.

De grote leveranciers

Traditioneel is er genoeg te doen bij de grote leveranciers. En terecht, ze brengen ieder jaar weer de nodige innovatie en vernieuwing de sector in. Bij TechnoGym waren alle spotlights gericht op Skillathelic en de bijbehorende Skill-productlijn. Verder hebben ze niet stilgezeten op digitaal vlak en is het trainingsprogramma en de toepassingen van de My Wellness Cloud vergroot. Zo is er een e-landingsplatform aan toegevoegd.

Een andere interessante speler is Precor. Zij hebben een nieuwe 'budget cardioliijn' van hun apparatuur gelanceerd, de 600-liijn. De look en feel is dezelfde als de 700- en 800-liijn. Hierdoor is het ideaal met elkaar te combineren. Je plaatst eenvoudig een 800-liijn roeier in dezelfde ruimte met een 600-liijn loopband. Verder kiezen ze bewust om hun digitale ecosysteem Preva te openen voor andere digitale oplossingen.

Keiser steekt zijn energie voornamelijk in de doorontwikkeling van de bestaande productlijn. Waarbij er dit jaar extra aandacht is voor de cardioliijn. Verder introduceerde ze hun innovatie manier van op vijf verschillende manieren trainen op dezelfde apparatuur. Bij Life Fitness koppelen ze steeds meer digitale oplossingen aan elkaar, connectivity wordt productfamilie breed omarmt. Een andere interessante ontwikkeling is dat de befaamde 'coach by color' trainingsmethode nu ook naar de roeier en de runner gaat.

eGym lanceerde zijn vernieuwde lijn, VISION. Dezelfde state-of-the-art technologie, moderne trainingsconcepten maar in een compleet nieuwe look en feel. Verder kon je op de stand eflexx ervaren. Deze nieuwe generatie fle-xx toestellen worden, net als bij eGym, met een RFID-chip automatisch in de juiste, persoonlijke startpositie gezet. fle-xx en eflexx zijn dé apparatuur als het gaat om het trainen van flexibiliteit en het verlengen van de belangrijkste spiergroepen.

Matrix toonde verschillende noviteiten. Eén daarvan is de gloednieuwe Plate Loaded Glute Trainer. Uitermate geschikt voor (leg day)fanaten die maar geen genoeg kunnen krijgen van burning glutes. Verder werd de splinternieuwe S-Drive Power inclusief Target Training Console getoond, waarmee je aan de hand van kleuren op persoonlijke doelen traint, zoals hartslag, wattage, calorieën en afstand.

Een Nederlands onderonsje

De ontwikkelingen bij VirtuaGym gaan snel, zeker internationaal gezien. Toch blijft de Nederlandse markt merkbepalend voor ze. De nieuwste features worden hierop gelanceerd. Ze zijn volop bezig met verder ontwikkelen van hun softwaretoepassingen. Er komen steeds meer koppelingen met andere digitale platforms en oplossingen en er wordt steeds meer content geplaatst. Waardoor er nog betere analyses en voorspellingen gemaakt worden over het gedrag van leden en nieuwe kansen in de markt.

Een andere partij die zich volop richt op de Benelux is het Taiwanese Dyaco. Zij introdu-

ceerde onder meer de nieuwste Johnny G Spirit Bike. Verder kondigen ze een lijn medische fitnessapparatuur aan in samenwerking met Philips. Interessant voor revalidatie en fysiotherapie, maar ook voor ondernemers die zich richten op de GLI en intensievere samenwerking met de eerstelijnszorg. Bij HDD group was er volop aandacht voor de succesvolle lancering van de Bodybike OceanIX. Een 'fitnessprimeur' in de strijd tegen plasticvervuiling.

New kids on the block

Naast de bestaande partijen is FIBO ook een groot feest van nieuwe spelers op de markt. Een interessante partij die in de Benelux 'de grote jongens' wil aanvallen is het Spaanse fitnessmerk Bodytone Fitness. Onder aanvoering van Michel de Vink acteren ze op een unieke manier op de Benelux. Het bedrijf bestaat al 25 jaar, maar is hier nog onbekend. Ze willen vooral het verschil maken in de service en persoonlijke benadering.

Een interessant uitstapje voor de fitness is de oplossing van het Belgische bedrijf Neuron Academy en hun toepassing Reflex-ON. Ze zetten volop in op braintraining. De eerste clubs in België werken er al mee. Hun filosofie: train niet alleen je lichaam, maar zeker ook je brein om gezien te blijven. Zie je hersenen ook als een spier. Ook hiervoor geldt: 'use it or lose it'. Met een VR-oplossing train je je geheugen steeds verder. Ideaal voor de oudere doelgroep!

UNLEASH YOUR POTENTIAL



Performance Maximizer

Het 100 dagen-succes-programma voor eigenaren van Personal- en Small Group training-studio's.

Maximum Performance in 100 dagen

Je club is al operationeel. Jij, de motor van je club, draait als een zonnetje. Maar niets menselijks is ook jou vreemd. Ook jij presteert 'effectiever, zuiniger en efficiënter' bij een regelmatige check. En zeker bij een effectieve 'tuning'! Bijstelling van details doen wonderen in je bedrijfsvoering:

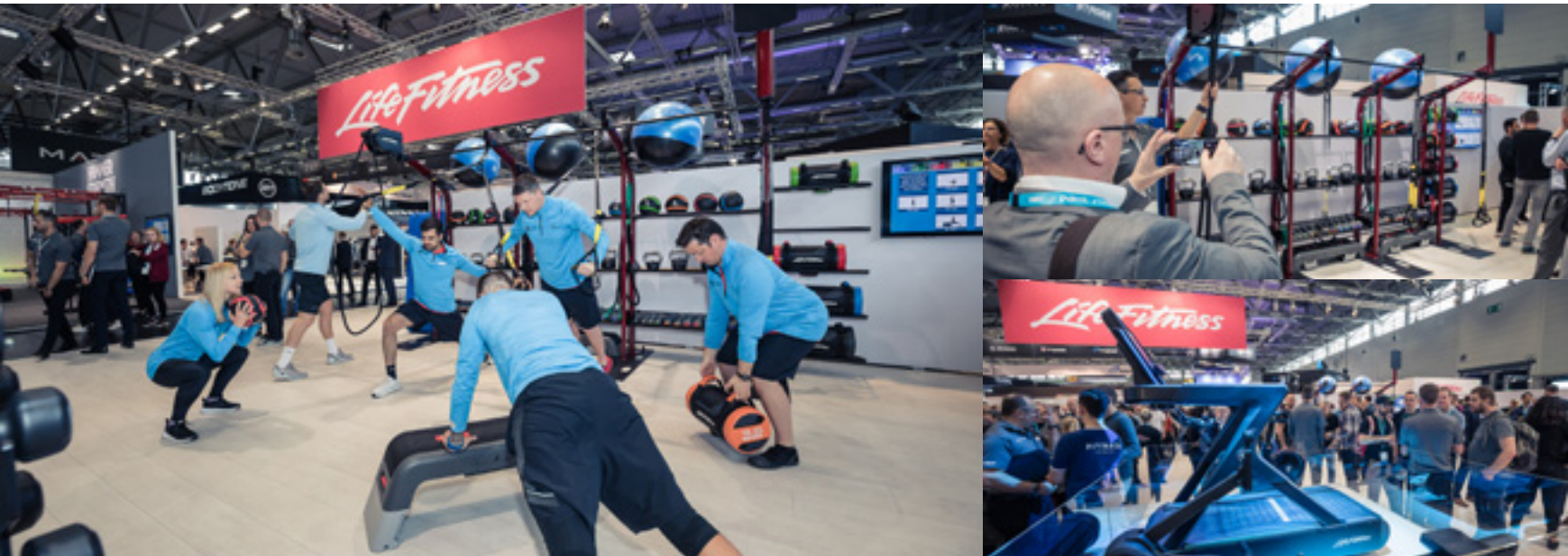
- Profiteer van de kennis van strategische specialisten
- Vermijd dure fouten
- Behaal meer omzet en duidelijk meer winst uit je omzet
- Benut JOUW volle ondernemerspotentieel

www.greinwalder.nl/maximizer

Reserveer nu je programma via:

Tel. +31 (0)6 282 46 319

info@greinwalder.com



Life Fitness op FIBO: Life inspired

‘INSPIRE HEALTHIER LIVES’

Zoals ieder jaar is de stand van Life Fitness op FIBO niet te missen. Het thema dit jaar is: LIFE inspired. De bezoeker ervaarde hoe de verschillende Life Fitness merken, oplossingen en applicaties samenwerken om sporters te inspireren gezonder te leven. Marketing Manager Harry Damen leidde ons rond over de imposante stand.

Door: Niek Arts - Foto's: Life Fitness

Life Fitness keert terug naar haar roots als productontwikkelaar, waarbij ze zich richt op innovatie, samenwerking en functionaliteit. Want ook in de sportschool praat alles tegenwoordig digitaal met elkaar, get connected noemen ze dat bij Life Fitness. Dit sluit naadloos aan op de merkbelofte: ‘Inspire Healthier Lives’.

Nieuwe trainingsmodules

Small group fitness is een steeds belangrijkere inkomstenbron voor fitnessondernemers. Uit het recente Fitness & Trendrapport blijkt dat 33,3 procent van de leden meer betaalt voor personal training en small group training. Bij 46,4 procent van de clubs staat small group training in de top vijf van belangrijkste diensten die ze aanbieden. Daarom komt Life Fitness met nieuwe trainingsmodules om op iedere sportlocatie kleine groepen een robuuste en veelzijdige training te bieden.

Zo biedt Hammer Strength prestatie- en functionele training aan die eenvoudig met aanvullende toestellen en accessoires kunnen worden gecreëerd in de ruimte. Er zijn 13 modules met

verschillende producten, gericht op diverse trainingsgebieden, waaronder groeps cardio, HD Athletic, Synrgy, Hammer Strength, en accessoires. De combinatie van de module voor small group training kan worden aangepast aan de behoeften van de locatie. Ter aanvulling van het modulesysteem gaat Life Fitness een samenwerking aan met het innovatieve platform voor gepersonaliseerde content: Functional Solutions.

Performance Cardio Sneak Preview

Inspelend op de HIIT en small group training-trend toonde Life Fitness een preview van haar innovatie ‘performance cardioliijn’. Deze lijn wordt gelanceerd met een roeier en loopband. Het design van beide apparaten sluit naadloos aan op de al bestaande IC8 performance bike. De hele cardioliijn is eenvoudig te integreren met een effectieve small group training, bijvoorbeeld in een run-ride-row combinatie. En er is nog een innovatie toegevoegd aan de performance cardioliijn: de integratie met het succesvolle ‘coach by color-systeem’, bekend vanuit de Indoor Cycling Group.

Internet of Fitness

Het aantal ‘digital solutions’ binnen de productfamilie van Life Fitness is verder gegroeid. Dit geeft totaal nieuwe mogelijkheden voor de sporter, de ondernemer en de instructeur. De digitale oplossingen zorgen ervoor dat je als ondernemer en instructeur nog beter weet wat de leden doen, waardoor je de club zo optimaal mogelijk managet. Life Fitness vernieuwt de manier hoe er tegen cardioapparatuur wordt aangekeken. Van het gebruiken van apps als Netflix, Spotify en YouTube tot aan het bijhouden van je resultaten en interactieve lessen. Dit is allemaal mogelijk, hiervoor wordt er samengewerkt met Apple Watch, verschillende fitnessapps en realtime datatracking systemen. En dat met één login op de console: het Internet of Fitness!

Naast ‘connecten’ in de digitale wereld, wordt er volop ingezet op sportverbinding in reallife. Rondom de merken Indoor Cycling Group en Hammer Strength worden door het hele land speciale events georganiseerd. Alles erop gericht om de band met de sporter te vergroten en in een verrassende setting tot nieuwe performances te komen. Beleving is hierbij het toverwoord. Op gave en inspirerende locaties worden Hammer strength Clinics en indoor cycling events, zoals de evolution ride, georganiseerd.

www.lifefitness.nl



Formupgrade maakt het ‘beweegverschil’ in Malburgen

ARTIKEL 7: BEMANNING VOOR DE NIEUWE VESTIGING

Formupgrade Malburgen; een ambitieuze sportschool en beweegcentrum dat bouwt 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 neemt ons mee in de bouw en lancering van dit unieke project.

Door: Niek Arts, foto's Formupgrade

Wat zijn potentiële valkuilen, learnings en hoe denken experts uit de markt daarover? In het zevende artikel kijken we hoe Thomas in de nieuwe vestiging goed personeel met de juiste kwalificaties op de juiste plek krijgt. De betrokken deskundige hierbij is René Wantzing van Mindset Bedrijfsontwikkeling.

De nieuwe vestiging

Het team op de nieuwe locatie moet er direct vanaf de opening staan. Thomas heeft daarom samen met zijn accountant en adviseur kritisch

naar zijn personele bezetting gekeken. Want zomaar een heel nieuw team aannemen, is niet de beste oplossing. Thomas maakt liever op een slimme manier gebruik van nieuwe digitale technieken. Verder haalt hij door een andere organisatiestructuur meer omzet uit dezelfde personele bezetting. Pas als laatste neemt hij enkele nieuwe mensen en zzp'ers aan. Deze hele ommezwaai vraagt méér dan een jaar voorbereiding.

Thomas: "Mijn belangrijkste troefkaart? Ik open een nieuwe vestiging. Ik kan dus rela-

tief makkelijk intern personeel doorschuiven en opleiden. Dit zorgt voor schaalvergroting. Een voorbeeld: de receptioniste doet straks de administratie van 1000 leden in plaats van voor 500 leden. Ook neemt de bezetting van de groepslessen toe, zonder dat er extra personeel bijkomt."

"De accountant heeft berekend dat ik met een goede schaalvergroting meer omzet kan draaien met de huidige personele bezetting. Dit heeft hij in een vroeg stadium voor mij uitgezocht, zodat ik erop kan acteren. Eerst waren er drie teamleiders, dat worden er nu zes. Iedere teamleider werkt al drie jaar voor mij en is eindverantwoordelijk voor zijn eigen 'sector', bijvoorbeeld de groepslessen, de vloer of de fysiotherapie. Dat geldt straks voor twee vestigingen, schaalvergroting dus. De drie nieuwe teamleiders zijn we nu al intern aan het opleiden."

Investeren in digitalisering

Thomas: "Verdere groei komt uit digitalisering. We werken hiervoor straks samen met Hidden Profits en ClubPlanner van NHN Support. Via Hidden Profits komen kwalitatief goede leads binnen die via ClubPlanner op een gestructureerde manier worden opgevolgd. Voor echt succes moeten de medewerkers weten hoe ze goed werken met de nieuwe systemen. Hierin worden ze nu al opgeleid door mensen van Hidden Profits en ClubPlanner."

"Zo volgen we leads straks effectiever op. Voor mij betekent dit: meer goede leads in minder tijd. Voor de keuze voor deze twee softwarepartijen ben ik langsgegaan bij IZI Fitness in Dui-ven. De eigenaar heeft persoonlijk de voordelen van ClubPlanner uitgelegd en laten zien. Daarop zijn mijn toekomstverwachtingen mede gebaseerd. Verder investeren we in digitale oplossingen op begeleidingsvlak. Waardoor we met dezelfde instructeurs meer mensen begeleiden."

Mensen intern opleiden

"Investeren in je personeel is zeker belangrijk. De nieuwe teamleiders volgen intern een opleiding. Zij draaien nu al mee in de huidige vestiging. Zo leren ze 'on the job' de verantwoordelijkheden van hun nieuwe functie. Onder meer René Wantzing begeleidt ze hierbij. Verder werken we met trainer Jan van Loon. Hij

is specialist in hospitality en in het verbeteren van klantcontact. Dit doen we met gesloten beurzen. Zijn gezin mag vijf jaar bij ons sporten en traint in ruil daarvoor mijn personeel. Dit kan omdat hij al jaren bij ons klant is!"

Adviesrol René Wantzing

Met de opening van de nieuwe vestiging past Thomas ook de bedrijfsstructuur aan. Hierbij kiest hij er bewust voor zelf minder op de vloer aanwezig te zijn en meer punten te delegeren. Dit doet hij door de dagelijkse gang van zaken meer neer te leggen bij zijn zes teamleiders. Hierdoor krijgt hij meer tijd om te ondernemen en is hij minder aan het managen.

René: "Nadat we samen de strategie van de nieuwe vestiging hebben ontwikkeld, heeft Thomas mij gevraagd om ook te helpen bij de implementatie daarvan. Als een onderneming de omvang krijgt zoals Formupgrade nu, is het logisch dat er een middenkader komt. In dit geval de zes teamleiders die ieder verantwoordelijk worden voor een gedeelte van de dagelijkse gang van zaken. Dit is een gezonde ontwikkeling."

"Ik ga met de zes teamleiders een traject in waarin de persoonlijke groei en de groei als team de focus heeft. Het doel is dat we binnen het bedrijf een structuur aanbrengen van continue verbetering zodat we - met dezelfde be-

3 learnings

- Kijk goed met een expert naar je huidige personele bezetting en hoe je die slimmer kunt inzetten.
- Kijk in je netwerk welke experts en trainers er zijn om je medewerkers te laten groeien. Dit kan vaak met gesloten beurzen.
- Neem ruim de tijd om je (nieuwe) personeel klaar te stomen en eventueel nieuw personeel aan te nemen.

zetting - meer mensen kunnen bedienen en meer omzet draaien. Bij Thomas werken vooral jonge managers voor wie een stukje begeleiding en coaching een goede investering is. Ieder kwartaal leggen we de focus op een bepaald en actueel thema. We koppelen kpi's aan de thema's, zodat we de vorderingen goed kunnen volgen en bijsturen."

"Het eerste thema is het optimaal afwickelen van nieuwe leads. Iedere maand kijk ik samen met het middenkader naar de vorderingen en sparren we hierover. Ieder kwartaal komt er een nieuw thema. De focus ligt er altijd op om beter te worden en zo samen verder te komen. Zo groeien de teamleiders in het leidinggeven en dat straalt af op de hele organisatie. En zo maken we een goede start met de tweede vestiging en als we willen, ook met de derde, vierde en vijfde. Want de basis staat straks!"





Fusie zorgt voor meer developslagkracht en extra waarde voor ondernemers

FITMANAGER EN EVERSPORTS BUNDELEN DE KRACHTEN

Het is feest op het kantoor van Fitmanager in Amsterdam. Na de aangekondigde fusie begin dit jaar met de Oostenrijkse branchegenoot Eversports, is vanaf 1 mei alles klaar voor de Benelux. Fitmanager is nu onderdeel van Eversports en koppelt al haar innovatieve softwareoplossingen aan Eversports Studiomanager. Om zo het beste softwareproduct in de markt te lanceren.

“Eversports Studiomanager heeft de perfecte oplossing voor het automatiseren van administratieve taken. Fitmanager staat juist bekend om het gebruiksvriendelijke platform en uitstekende customer support. Door samen te gaan koppelen we de beste onderdelen van beide. Verder hebben wij nu een veel groter developmentteam tot onze beschikking. Met 25 developers zijn wij nu in staat de feedback van klanten direct om te zetten in nieuwe functionaliteiten.”

Vanaf wanneer gaat het gebeuren?

“We lanceren het gefuseerde platform officieel op 1 mei. Nieuwe toevoegingen zijn nieuwe betaalmethodes zoals iDEAL, het opnemen van Nederlandse en Belgische wet- en regelgeving en de vertaling van de software. Alle nieuwe klanten werken nu automatisch in Studiomanager. Deze uit-

De twee bedrijven bedienen met elkaar meer dan 2500 klanten in Nederland, België, Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. Daarmee zijn ze nu al één van de grootste Europese softwareleveranciers. Met een snelgroeiend team van honderd mensen staat het nieuwe bedrijf in de startblokken om Europees marktleider te worden op het gebied van clubmanagement, betalingen, slimme online boekingen, marketing en promotie. “Een heuse win-win situatie”, benadrukt de nieuwe countrymanager Leon Janssen. BodyLIFE ging daarom bij hem langs voor een interview.

Waarom gaan Fitmanager en Eversports samen?

“In grote lijnen bieden we dezelfde softwareoplossingen voor boutique fitness. Echter heeft ieder van ons zijn sterke punten. In plaats van te concurreren, besloten wij de handen in één te slaan. Binnen de snelgroeiende Europese fit- en healthsoftwaremarkt zijn strategische partnerships namelijk bepalend om de klant te blijven voorzien van de beste oplossingen. Zo blijven we onze klanten ook in de toekomst voorzien van de meest vooruitstrevende softwareoplossing.”

nodiging krijgen bestaande klanten ook, echter mogen ze ook in Fitmanager blijven werken.”

Waarom versterken jullie elkaar?

“De gezamenlijke kracht zit hem in het delen van elkaars kennis, kunde en ervaring. Beide organisaties zijn ontstaan vanuit een vraag en behoefte in de markt. Ondernemers in de sport waren op zoek naar gebruiksvriendelijke en betaalbare boekings- en administratiesoftware. Eversports is samen met Oostenrijkse sportondernemers deze oplossing gaan ontwikkelen. In Nederland deed Fitmanager hetzelfde. Een persoonlijke benadering, waarbij de relatie tussen de gebruikers en ons team centraal staat, blijft de basis van verdere ontwikkelingen. Op deze manier blijven wij oplossingen ontwikkelen waar vanuit de klant de meeste behoefte aan is.”

Komen er nieuwe diensten en of producten op de markt?

“Onze software is nooit klaar. Nieuwe feedback blijven we implementeren, nieuwe diensten en features toevoegen en de ge-

bruiksvriendelijkheid van de software verbeteren. Naast innovaties op het gebied van administratie automatisering, zijn we nu ook bezig met het uitbreiden van de functionaliteiten op het gebied van bedrijfspromotie en marketing. Zo is er nu een module voor je eigen shop. Je koppelt eenvoudig je betalingssystemen en zet binnen enkele minuten je eigen shop op. Hier kun je verschillende strippenkaarten, abonnementen en acties aanbieden. Daarnaast kunnen er ook producten aangeboden worden. Je hebt nu alles, facturen, betalingen, boekingen, promotionele e-mail en het financieel overzicht in één systeem zitten.”

“Hierdoor heeft de ondernemer nog meer grip op zijn organisatie en de cijfers. Je ziet direct welke lessen, docenten en tijdstippen goed of juist minder goed lopen. Hierdoor kun je makkelijk en snel bijsturen. Je zet nu veel gericht je marketing in. Dit kan zelfs vanuit de software met digitale vouchers die je bijvoorbeeld aan je website of Facebookpagina koppelt. Je bent veel minder afhankelijk van externe partijen of

‘lukraak adverteren’. Er is weer ruimte voor gericht menselijk contact. Onze klanten zien na enkele maanden al een flinke groei in omzet. Ze besparen niet alleen tijd op administratieve taken, maar ook op promotionele activiteiten.”

Wat gaat de gezamenlijke toekomst brengen?

“We hebben het streven om marktleider in Europa te worden. Dit betekent dat we over een jaar of twee flink zijn gegroeid en ons verder hebben ontwikkeld. Een belangrijke meerwaarde voor onze klanten, want ze houden zo toegang tot de nieuwste softwareoplossingen. Dit blijven we doen met een persoonlijke focus op de lokale markt en het streven de beste customer service te blijven bieden. Wij gaan samen voor het meest complete en gebruiksvriendelijke softwarepakket in de health- en boutique fitnessmarkt.”

Speciaal voor de BodyLIFE-lezers: meld je voor 31 mei aan en je gebruikt onze software de eerste twee maanden gratis. Ga voor een vrijblijvende demo naar: managers.eversports.com/nl/demo





TEACH LEAD MOTIVATE

GROUP TRAINING EXPERIENCES

Join the trend,
contact us at marketing.benelux@lifefitness.com

LifeFitness



TRENDS IN DE EUROPESE FITNESSMARKT

De American College of Sports Medicine onderzoekt jaarlijks de fitness trends. In de top 10 staan al enkele jaren de volgende trends: HIIT, Body Weight Training, Educated and Experienced Professionals, Personal Training en Yoga.

Door: BlackBoxPublishers

Het gaat dus niet om korte hypes, maar om trends die bepaalde ontwikkelingen aangeven. Ontwikkelingen die voor jouw bedrijf kansen of bedreigingen kunnen vormen. In dit artikel brengen wij jou op de hoogte van enkele ontwikkelingen en trends in de Europese fitnesssector.

DE EUROPESE FITNESSSECTOR

In 2015 telde Europa 52,4 miljoen leden met een lidmaatschap voor een fitness- en healthclub. Drie jaar later, in 2018 bleek dit cijfer te zijn gestegen naar 62,2 miljoen Europese inwoners met een lidmaatschap van een fitnessclub. Een groei van bijna 10 miljoen leden in slechts drie jaar tijd, aldus het European Health & Fitness Market Report 2019 door Deloitte en EuropeActive.

Nederland scoort samen met Zweden hoog in de Europese fitnessmarkt met een penetratiegraad van 20,5%. Ofwel 20,5% van de Nederlandse inwoners van 15+ heeft een lidmaatschap van een fitnessclub. Deze aantal-

len zijn verdeeld over inmiddels 2050 fitnessclubs in Nederland.

TRENDS

Uit onderzoek door zowel BlackBoxPublishers, EuropeActive en Deloitte blijkt dat verschillende factoren invloed hebben op de groei van de fitnesssector. Factoren zijn onder andere de groei van verschillende segmenten, technologie en fitness-aggregators, waarover hieronder meer.

1. Groei van verschillende segmenten

De toename van het aantal fitnessclubs en -beoefenaars is onder andere te verklaren door de toename van twee type clubs: low budget en boutique studio's. In Nederland bezitten de tien grote ketens (waaronder Basic Fit en Fit For Free) maar liefst 23% van het totaal aantal clubs. Ketens zoals Basic-Fit en Anytime Fitness laten in drie jaar tijd een groei zien van 47 clubs.

Wat is een boutique studio? Emma Barry, auteur van 'Customer engagement in boutique studios' geeft een goede beschrijving. Een boutique studio, ofwel een micro-club, biedt één of een beperkt aanbod aan, dit in een intieme, meeslepde omgeving, ondersteund door een expert instructeur. Voorbeelden van boutique studio's zijn Personal Training studio's en de welbekende SoulCycle, F45 en PLTS.

2. Technologie

Nieuwe technologieën zorgen ervoor dat men ook buiten de sportschool een work-out kan doen. Vanuit huis kunnen groepsfitness work-

outs gevolgd worden door aanbieders zoals Les Mills en Wexer, maar ook fitnessapps zoals Runastic en Strava beïnvloeden een positief beweeggedrag. Wearables ofwel sporthorloges die beweeggedrag meten, zien een groei van maar liefst 8%. Dit is slechts het begin, genoeg beweegmogelijkheden buiten de muren van de sportschool dus. Hoe zet jij technologie in om een kans te creëren?

3. Fitness aggregators

Klanten hechten steeds meer waarde aan flexibiliteit en zijn zelfs bereid om hier iets meer voor te betalen. Fitness-aggregators spelen hier goed op in. In Nederland ben je wellicht bekend met partijen zoals One Fit en Gympass. Een consument kan via deze aanbieder een lidmaatschap afsluiten en kan op honderden locaties in Nederland sporten. De consument kan bij jouw club deelnemen aan een work-out zonder een lidmaatschap te hebben. Ofwel de Netflix onder sportcentra. Je kiest zelf waar en wanneer je gaat sporten.

De komst van boutique studio's zal de vraag naar flexibiliteit verhogen. In Amerika, waar deze studio's al vele jaren een trend zijn, zijn er meer aggregators ontstaan en is de consument gewend aan het kopen van pakketten in plaats van lidmaatschappen van maanden of jaren.

Publicatie details

European Health & Fitness Market Report 2019
Uitgever: EuropeActive (www.europeactive.eu)
E-book: 168 pagina's
Prijs: € 149,- voor EuropeActive leden en € 299,- reguliere prijs

Fitness Markt & Trend Rapport 2018 - 2020
Uitgever: BlackBoxPublishers (www.blackboxpublishers.com)
Hard cover en full color boek
97 pagina's
Prijs: € 67,50

Komend jaar verschijnen de volgende boeken nog bij BlackBoxPublishers

- Juni: Nederlandse versie van Marketing and sales in the fitnesssector.
- Juni: Praktisch boek over bootcamp training 'Trainen doe je zo, BOOTCAMP'
- Juli: Onderzoek naar boutique studio's in Nederland 'Boutique fitness markt & trend rapport'
- Andere thema's voor dit jaar: Management, crossfit, groepsfitness in Europa, sales & sales-management.



Ingeborg Modde van Sweat over Pixformance

“PUNTEN SCOREN, DAT MOTIVEERT”

Pixformance begint tot in de uithoeken van het land bekendheid te verwerven. In het geval van sportcentrum Sweat, gevestigd in Zeeuws-Vlaanderen, zelfs letterlijk. “Het is voor ons een aanwinst, die ons helpt de klanten voor langere tijd te behouden en ook nieuwe aanwas oplevert,” zegt eigenaresse Ingeborg Modde. “Ze kunnen er punten mee scoren en dat motiveert, zo merken wij.”

Door: Aart van der Haagen, Fotografie Sweat

Het omarmen van een nieuw concept past wel bij deze ervaren ondernemster, die begin jaren negentig in Zeeuws-Vlaanderen fitness bij een breed publiek introduceerde. “Het zat destijds nog erg in de hoek van de bodybuilders, dat zag je wel als je op beurzen rondliep. Ik had net mijn CIOS-opleiding afgerond en vond mezelf er best klaar voor om zelfstandig aan de slag te gaan. In Breskens kon ik een pand betrekken en een klantenkring opbouwen. Dat kostte veel energie, maar na een jaar zat ik op 250 leden. Hard werken, overal je gezicht laten zien, actief meedraaien bij evenementen, zodanige begeleiding geven dat hui-

sartsen en therapeuten je sportcentrum aanbevelen: zo kwam het op gang en het hielp dat iedereen hier in de buurt elkaar kent. We haakten in op trends en breidden de activiteiten uit met een zonnebank, een sauna, bodypump, Les Mills, enzovoorts. Na vijftien jaar begon ik het zat te worden om elke dag van 's morgens vroeg tot 's avonds laat te werken en besloot ik de sportschool te verkopen.”

Uitsluitend individueel

Het bloed kroop echter waar het niet gaan kon. “Ik liep tegen het Molon-concept aan en voor ik het wist had ik in 2013 een nieuw fitnesscentrum

draaiende: Sweat in Oostburg, mooi centraal gelegen in Zeeuws-Vlaanderen,” vertelt Modde. Ze trok de industriële uitstraling van het pand - waar voorheen een autodealer zat - door naar het interieur, waar gele en groene accenten de grote zwarte vlakken breken. “Ik pak het nu wel anders aan, vooral met de openstelling: alleen 's morgens, 's avonds en op zaterdagochtend, dus de momenten wanneer de meeste mensen willen sporten. We bieden uitsluitend individuele trainingen aan, dus geen groepslessen met harde muziek, omdat we veel waarde hechten aan een persoonlijke begeleiding en aandacht voor onze klanten. Het spreekt een doelgroep aan die dat belangrijker vindt dan het goedkoopste maandabonnement, veelal dertigplussers. We onderscheiden ons ook met extra buitenactiviteiten, zoals een natuurwandeling onder leiding van een gids en een fietsochtend.”

Nieuwe uitdaging

De vaart zit er goed in bij Sweat, want recentelijk opende het een vestiging in Vlissingen, terwijl Modde in Oostburg een stuk liet aanbouwen. “We wilden voor onze klanten graag betere voorzieningen treffen om zich om te kleden en te douchen. Verder biedt het ruimte aan Pixformance, waarmee we in januari gestart zijn. Ik kwam het concept tegen op Facebook en vond het erg interessant omdat het verder gaat. Verder dan de grenzen waarbij we bij de Molon aanlopen.”

“Op een gegeven moment hebben mensen alle vaste oefeningen gedaan en zoeken ze naar een nieuwe uitdaging. Pixformance bevat 200 verschillende programma’s, die je heel specifiek op de persoon kunt afstemmen, bijvoorbeeld ‘wintersport’ of ‘bikini’. De gebruiker houdt een pas voor het grote beeldscherm, waarna het juiste programma vanzelf opgeroepen wordt. Overigens wisselen wij dit af met stretchoefeningen, om onze klanten nog meer te laten bewegen en leniger te maken, zeker met al die zittende beroepen van tegenwoordig. Zo kunnen hier tien mensen tegelijk trainen, terwijl we vijf Pixformance-schermen hebben staan.”

Soort competitie

Na enkele maanden ervaring met het concept maakt Modde de balans op. “Het levert ons nieuwe klanten op, ook de jongere generaties, die het systeem met een app wel aanspreekt. We hebben Pixformance onder de aandacht gebracht via het huis aan huis verspreiden van folders, online-marketing en het organiseren van een open dag, waar mensen het gratis mochten uitproberen. Voor mijn gevoel kunnen we de bestaande klanten langer vasthouden, nu we een nieuwe uitdaging met een enorme variëteit aan oefeningen bieden.”

“We merken dat ze het erg leuk vinden om te doen, vooral door de interactie met het beeldscherm, dat hen als een digitale coach



feedback geeft. Dat motiveert enorm, net als het feit dat met de oefeningen punten te verdienen zijn, ook als je ze thuis uitvoert met behulp van de app. Er ontstaat zelfs al een soort van competitie aan de hand van de ranglijst binnen onze club. Trouwens, ook andere sporten leveren punten op wanneer je de app erbij gebruikt, zoals wandelen, fietsen en tennissen. Wij beschouwen Pixformance echt

als een aanwinst en wanneer onze nieuwe vestiging in Vlissingen voorspoedig groeit, zullen we het op termijn ook daar gaan aanbieden.”

Meer informatie: www.pixformance.com





TURN YOUR BEATS INTO DATA

POLAR CLUB

DE APP VOOR LIVE HARTSLAGMETING BIJ GROEPSTRAININGEN

PREMIUM WEARABLES

Polar, al meer dan 40 jaar de specialist op het gebied van draagbare sporttechnologie en nauwkeurige hartslagmeting, biedt een ruime keuze aan premium wearables en hartslagsensoren.

UNIEKE TRAININGSBELEVING

Met Polar Club ervaren uw leden de dynamiek van een groepsles met de individuele aandacht van een personal training sessie.

PROFESSIONAL GUIDANCE MADE EASY

Polar Club stelt uw instructeurs in staat inspanningen van leden in één oogopslag te zien, waardoor zij uw leden eenvoudig kunnen begeleiden en motiveren met real-time prestatiegegevens, zoals hartslag en calorieën.

SNEL EN EENVOUDIG VAN START

Onze producten en oplossingen zijn niet alleen eenvoudig in gebruik, maar onze kant-en-klare, stapsgewijze aanpak zorgt ervoor dat u snel en succesvol van start kunt gaan met de Polar Club app.

Is uw nieuwsgierigheid geprikkeld? Neem contact met ons op en informeer naar ons speciale aanbod.



#BLOODSWEATANDDATA



COLUMN

IN DE LIFT MET MINISTER BRUINS: **JOHN VAN HEEL**

Als ik bij minister Bruno Bruins in de lift zou stappen, dan zou ik met hem willen praten over wat de NL Actief Preventiecentra voor de gezondheid van Nederland kunnen betekenen. En of hij de Preventiecentra überhaupt kent. Ik zal aankaarten dat de GLI er nu alleen is voor mensen die geïndiceerd zijn. Maar weet de minister ook dat er tussen de 3.5 en 5 miljoen Nederlanders zijn die geen indicatie krijgen, maar wel willen afvallen? Voor hen zou er een GLI fitness voor mensen met overgewicht moeten komen. Met concrete programma's en protocollen om de kwaliteit te waarborgen. De Preventiecentra kunnen een GLI fitness ontwikkelen.

Ik zou van de minister willen weten of hij een voorstander is van het certificeren van fitnesscentra op basis van de GLI fitness. Met andere woorden: centra die deze interventie aanbieden, krijgen een extra certificering die zichtbaar is voor iedereen: consumenten, de zorgsector, overheid, bedrijven, enz. Deze centra worden in Nederland de nieuwe kennisinstituten als het gaat om het bestrijden van overgewicht. Zij moeten het domein gezondheidspreventie gaan claimen. Daar ligt de grootste kans en uitdaging voor de komende jaren. Ik zou ook vragen hoe hij denkt te

gaan voorkomen, dat de opgroeiende generatie op haar 50e of 60e, voor 80% tot 90% overgewicht of obesitas heeft. Daar moet vol op ingezet worden en heeft wat mij betreft veel te weinig prioriteit.

Tot slot zal ik bij de minister pleiten voor een BIG-register voor fitnessprofessionals en het bij wet regelen dat fitnessprofessional geen vrij beroep meer is. Fitnessprofessionals zijn bezig met de gezondheid, met het lichaam van mensen. Ons kostbaarste bezit. Dan is het toch vreemd dat het nog steeds een vrij beroep is en dat instructeurs ook niet verplicht zijn om bij te scholen. Als ik een keer het diploma Fitnesstrainer-A haal, dan kan ik de rest van mijn leven fitnessinstructeur blijven zonder ooit nog een keer een bijscholing, cursus of opleiding te volgen.

Een fysiotherapeut komt daar niet mee weg. Ik vind dat ook fitnessprofessionals verplicht moeten worden bij te scholen om hun beroep te mogen blijven uitoefenen. In andere branches is dat de normaalste zaak van de wereld. We vinden allemaal dat de kwaliteit van onze dienstverlening omhoog kan én moet. We hebben een kwalitatieve borging nodig om een serieuze partner van de zorgsector te zijn.



”CENTRA DIE DEZE INTERVENTIE AANBIEDEN, KRIJGEN EEN EXTRA CERTIFICERING DIE ZICHTBAAR IS VOOR IEDEREEN: CONSUMENTEN, DE ZORGSECTOR, OVERHEID, BEDRIJVEN, ENZ. “

John van Heel

Eigenaar van Life Style Vitae leefstijl- en preventiecentrum en EFAA/Nieuwe Gezondheid, leefstijlcoach, spreker, docent leefstijl- en vitaliteitcoach, (NASM) personal training en fitnessopleidingen

John van Heel is voorvechter van leefstijl als medicijn, vindt dat wij volwassenen ervoor moeten zorgen dat de opgroeiende generatie op haar 60e niet voor 80% overgewicht of diabetes heeft en vindt expertiseontwikkeling en verdieping voor fitnessprofessionals heel belangrijk.

John van Heel is één van de succesvolle fitnessondernemers die in het boek Liftgesprekken zijn geportretteerd. Het boek is verkrijgbaar bij NL Actief: www.nlactief.nl



De tijden zijn veranderd, ook in de fitness

BOKSEN IS EEN BLIJVERTJE!

Er hebben nog nooit zoveel mensen aan boksen en thaiboksen gedaan, ook niet in de fitnessclub. Vroeger had boksen een slecht imago en rustte er een vloek op de sport. Men zag het als een gevaarlijke sport waar iemand leerde vechten. Maar dat is gelukkig veranderd!

Door: HDD Group

Media

Ook de media hebben steeds meer aandacht voor de sport. Gevechten van wereldkampioen Rico Verhoeven worden door honderdduizenden mensen op televisie bekeken en ook het programma 'Filemon slaat door', waarin BNN-presentator Filemon Wesselink is gevolgd toen hij trainde om kickbokser te worden, was een hit. En voor het RTL 4-programma 'Boxing Stars' stapten 24 bekende Nederlanders de boksring in.

Maar er is meer wat de sport doet groeien. Mensen zijn steeds meer op zoek naar fysieke

sporten waarin ze tot het gaatje kunnen gaan. Ook steeds meer vrouwen gaan boksen. Daar is zeker een verklaring voor. Je leert hoe je voor jezelf moet opkomen als iemand je lastigvalt. Vrouwen, hoewel dat ook voor mannen geldt, voelen zich in deze maatschappij steeds onveiliger. Boksen gaat niet alleen over sterker en fitter worden. Het gaat ook om het krijgen van meer zelfvertrouwen en zelfbeheersing. Volgens lesgevers staat HIIT-training op nummer 1 en bokslessen op nummer 2 in de top 10 van belangrijkste trends binnen groepsfitness.

Pink Boxing Biezenmortel

Instructrice Gwendoline den Ouden: "Via mijn schoonzus kwam ik voor de eerste keer in aanraking met Pink Boxing. Ik was gelijk verkocht en na drie jaar geef ik nog steeds les in Pink Boxing. Een van mijn meest positieve ervaringen is dat ik, sinds ik instructeur ben, uit mijn eigen schulp gekropen ben. Ik merk dat voor een groep staan en met energie een les geven goed helpt voor mijn eigen zelfvertrouwen. Ik ben nu minder verlegen en weet nu hoe ik mijn energie naar anderen over moet brengen. Wat ook leuk is om te zien, is dat er echt een Boxing community staat!"

Voor wie en door wie groeit de boxingtrend? In 2019 is 63% van de wereldbevolking na 1980 geboren. Dit zijn de zogenaamde millennials en generatie Z. Ervan uitgaande dat je naar schatting 50% van je leden vervangt per jaar, is het van cruciaal belang dat je je met name op deze doelgroepen richt.

Enkele kenmerken van millennials en generatie Z zijn:

- hoge eisen aan zichzelf stellen, op persoonlijk gebied en op het gebied van gezondheid
 - streven naar het halen van doelen
 - zijn perfectionistisch
 - zijn bereid om nieuwe dingen te proberen
 - willen alles op een snel tempo
- Als je rekening houdt met bovenstaande ken-

merken van millennials en generatie Z is het niet zo verwonderlijk dat ze van korte, intensieve work-outs houden, zoals High-intensity Interval Training en boxing.

Pink Boxing en Cross Boxing

"Pink Boxing en Cross Boxing maken boksen toegankelijk voor een breed publiek", vertelt Kirsten Vrij van de Boxing Company. Niet iedereen zit te wachten op een blauw oog, maar veel mensen vinden boksen wel heel leuk. Ook Pink Boxing en Cross Boxing groeit snel in populariteit en heeft inmiddels op een flink aantal clubs al vaste grond onder de voeten gekregen. Pink Boxing voor dames en Cross Boxing voor dames en heren. Bij Pink Boxing ligt de nadruk iets meer op buik, billen en benen, bij Cross Boxing is er ook duidelijk aandacht voor het trainen van de schoudergordel. Het blijft dicht bij het echte boksen, je maakt de combinaties van stoten op de handschoenen van je partner, geen sparvormen dus.

Door Pink Boxing in het leven te roepen is de sport ook voor vrouwen aantrekkelijk geworden. Bij Cross Boxing komen daarnaast veel koppels samen trainen, wat ook weer een aantrekkingskracht heeft en de gang naar de club bevordert. Boxing is op deze manier toegankelijk gemaakt voor iedereen. Jong, oud, man, vrouw, alles traint door elkaar.

Boxing communities

HDD GROUP is distributeur van Pink Boxing en Cross Boxing in de Benelux. Het is een all-in trainingsconcept. Voor instructeurs is een kant-en-klare opleiding beschikbaar, samen met trainingsschema's en masterclasses. Het



leuke is dat in clubs ook hele community's ontstaan rondom Pink Boxing en Cross Boxing, vooral door en voor de dames. Mensen vinden het niet erg om alleen naar de club te gaan, omdat ze er door de training genoeg mensen kennen. Kirsten van de Boxing Company: "Het leuke is dat mensen vaak aangeven niets met boksen te hebben, maar dat ze deze vormen, Pink Boxing en Cross Boxing, ontzettend leuk vinden om te doen."

Workshop 'Winning Members met de Boxing Trend'

Dit is hét moment voor jouw business om je trainingsaanbod uit te breiden met toegankelijke bokstrainingen, waardoor je meer leden naar je club trekt en met een nieuw verdienmo-

del meer omzet genereert. Laat je inspireren tijdens de gratis workshop 'Winning members met de boxingtrend'. De workshop vindt plaats op vrijdag 10 mei in Oud-Beijerland.

Rudy van Laere en Bart Voet, founders van de Boxing Company, delen graag hun kennis en ervaring met jou over hoe je met het aanbieden van toegankelijke bokstrainingen meer leden naar je club trekt, meer omzet genereert en een snelle return on investment behaalt. Er zijn namelijk meerdere verdienmodellen die voor jouw club interessant kunnen zijn.

Voor de ultieme ervaring vindt de workshop plaats in een échte boxing boutique club. Een Cross Boxing work-out is onderdeel van de workshop, waar jij en/of een van je instructeurs aan deel kunnen nemen.

Wil je meer informatie of inschrijven? Ga dan naar hddgroup.com/academy of neem contact op met de HDD GROUP via telefoonnummer +31 (0)416 33 43 15.



Sport- en healthcenter The Chariot – Eibergen

Eigenaar en Cross Boxing instructeur Frank van Amersfoort: "Het unieke aan Cross Boxing is dat mensen kunnen leren vechten en zich als Rocky kunnen voelen, zonder zelf klappen te ontvangen of blessures op te lopen. Eind 2017 zijn we gestart met het Cross Boxing concept. We hebben hierdoor nieuwe leden aangetrokken, maar het concept werd vooral zeer positief ervaren door de bestaande leden. Ze kregen iets nieuws waarvan ze eerst niet wisten dat ze het zo leuk zouden vinden. Door de diversiteit in oefeningen en de uitdaging blijven mensen steeds terugkomen!"

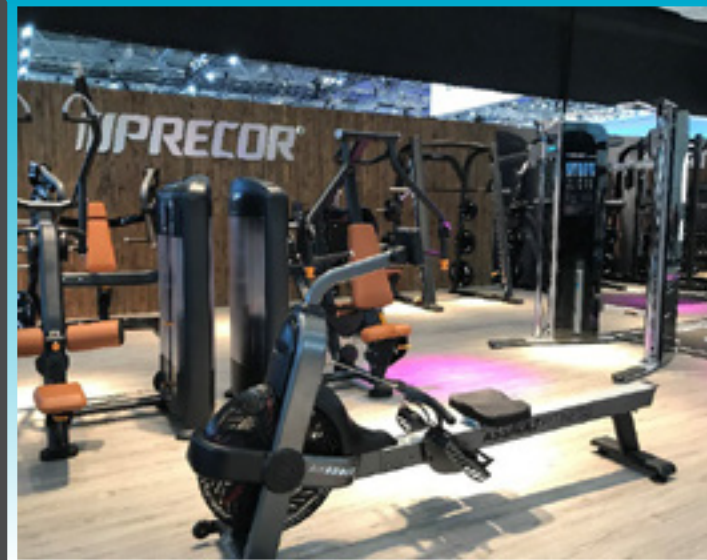
intervaltraining - hoge intensiteit - onbeperkte weerstand

Precor is officieel distributeur van de immens populaire Assault Fitness producten. De AirBike Elite en AirRunner worden met succes ingezet bij HIIT trainingen en groepstrainingen en tillen deze naar een ongekend hoog niveau.

De basis van Assault Fitness bestaat uit een stevig frame van hoogwaardig staal dat wordt afgedicht met een laag industriële poedercoating wat een lange duurzaamheid en lange perioden van onderhoudsvrij gebruik garandeert.



NIEUW! ASSAULT AIRROWER



Op de FIBO voor het eerst gepresenteerd als demo model, zal in de tweede helft van 2019 ook de Assault AirRower op de markt komen. Met dezelfde robuuste look & feel en betrouwbare duurzaamheid die u van de Assault Fitness producten en van Precor kunt verwachten.

Meer weten? Neem contact met ons op: www.precor.com/nl/contact-us

ERVAAR HET VERSCHIL PRECOR®

COLUMN

FIBO: NIEK, WAT VALT JOU EIGENLIJK OP?

Beurzen, congressen en georganiseerde bijeenkomsten, je hebt ze in alle soorten en maten. Door de loop van de jaren bezoek ik er genoeg. Zowel binnen als buiten de fitness. Ik moet eerlijk bekennen: dit soort events zijn niet altijd de leukste om te bezoeken. Het duurt vaak lang, je slentert veel rond en lang niet alles is relevant. Echter is er één uitzondering op de regel: FIBO.

Na mijn FIBO-ontgroening vorig jaar, behoorde ik dit jaar wat meer tot de FIBO-insiders. Het was pas mijn tweede bezoek, maar ik wist nu wat ik kon verwachten. Er zijn al heel wat bekende handjes geschud. In de gesprekken die ik met standhouders had, kreeg ik regelmatig de vraag: Niek wat valt jou nou eigenlijk op als je zo rondloopt?

Op de beurs gaf ik het 'standaard' antwoord: er is veel aandacht voor small group training, connectivity en digitalisering. Maar nu ik een paar dagen later deze column schrijf, vallen mij wat andere punten op waardoor ik de vraag net even anders beantwoord. Want wat is mij nog meer opgevallen...

- De verscheidenheid aan bezoekers
Het is eigenlijk geen verrassing, maar dat was het voor mij toch nog een beet-

je. Op FIBO kom je alle mogelijke figuren en persoonlijkheden tegen die er te vinden zijn binnen de fitness. Persoonlijk voelde ik me erg klein en broos tussen de krachtpaters in de krachthal en conditioneel en atletisch een wrak bij de demonstraties van de fitgirls en -boys. Ik heb een 'sportdoel' voor de volgende FIBO!

- De 'spirit' van de standhouders
Waar ik me al meer op mijn gemak voelde was op de stands van de verschillende leveranciers. De aanstekelijke spirit en het tomeloze enthousiasme waarmee zij vier dagen lang hun bedrijf en product aanprijzen is bewonderenswaardig. Ik geef het mezelf namelijk te doen om vier dagen lang op een stand te staan. Eén woord: respect.

- Het FIBO-familiegevoel
Het laatste punt wat mij écht is opgevallen, is het FIBO-familiegevoel onder de standhouders en bezoekers. Iedereen voelt zich één binnen de FIBO-community. En ondanks de concurrentie wordt FIBO in mijn beleving ook samen genoten. Want alleen samen brengen we de sector in al haar facetten verder. Op FIBO zie je dit goed terug in de feesten en borrels en de 'na zessen cultuur' die er heerst. Want ná zes uur



” HET LAATSTE PUNT WAT MIJ ÉCHT IS OPGEVALLEN, IS HET FIBO-FAMILIEGEVOEL ONDER DE STANDHOUDERS EN BEZOEKERS. IEDEREEN VOELT ZICH ÉÉN BINNEN DE FIBO-COMMUNITY. “

lijkt het concurrentiecomponent verdwenen en klit iedereen pas écht samen tot de FIBO-familie.

Zo mijn tweede FIBO-bezoek was in één woord grandioos. En naast de nieuwste fitnessinzichten, heb ik zeker ook veel geleerd van hoe je de beurs 'overleeft'!

Ik kijk nu al uit naar FIBO 2020, jullie ook?

Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE



Zijn verhaal: Back2Kona Hawaiï

TRIATLEET MARCEL GIERMAN TRAIANT ALS EEN 'BEEST'!

Triatleet Marcel Gierman heeft een uniek sportdoel: nog één keer meedoen aan het IRONMAN World Championship op Kona, Hawaiï. Een uitdaging die de 44-jarige atleet tot het uiterste drijft! Om effectief te trainen en nieuwe stappen te zetten, traint hij sinds een half jaar met de Skillrun en Skillbike van Technogym.

Marcel deelt zijn 'Back2Kona-verhaal' met méér dan 10.000 Instagramgebruikers. Tijdens de triatlon van Frankfurt in mei verwacht hij zich te plaatsen voor het WK. Effectiever en efficiënter trainen zijn belangrijk voor Marcel, aangezien hij naast zijn topsportcarrière ook zijn eigen PT-studio heeft. Waarbij hij ook volop gebruikmaakt van de Skillbike en Skillrun.

Sporten op topniveau

De sportcarrière van Marcel begon met judo. Hij werd in zijn gewichtsklasse zelfs tweede op het NK voor junioren. Echter gooide een zware knieblessure roet in het eten en raakte een

judocarrière uit het zicht. Door zijn revalidatie kwam hij in contact met fietsen en de triatlon. Een nieuwe liefde was op zijn 19e geboren. Marcel: "Ik bleek talent te hebben, vooral voor het fietsen. Zo begon mijn triatloncarrière. Ik heb 57 triatlons gewonnen, twaalf keer meegedaan aan de IRONMAN en mijn IRONMAN-pr is 8 uur en 53 minuten."

"Mijn persoonlijke hoogtepunt is het meedoen aan het WK op Kona. Daar wil ik me nu op mijn 44e opnieuw voor plaatsen. En dan wel in de leeftijdscategorie 45 tot 50 jaar. Hiervoor ben ik nu weer volop in training. Ik train tussen de 15 en 20 uur per week. Naast

zwem-, fiets- en looptrainingen, doe ik twee keer per week krachttraining. Mijn focus ligt zowel op duurvermogen als op snelheid, kracht, souplesse en sprintvermogen."

Effectief en efficiënt trainen

Het uitdagende doel van Marcel vraagt om een effectieve en efficiënte manier van trainen. Als 44-jarige heeft hij een andere trainingsbalans nodig dan twintig jaar geleden. Daarnaast heeft hij door zijn werkzaamheden als PT'er en coach minder tijd om te trainen. Marcel: "30 uur per week trainen zoals ik vroeger deed, zit er niet meer in. Daarom is het belangrijk om slimmer te trainen. In onze sport is het gebruikelijk om 60 tot 70 procent van de tijd binnen te trainen. Je traint dan altijd onder dezelfde omstandigheden."

"Omdat ik zoveel binnen train, doe ik dit graag op hoogwaardige apparatuur waarop ik meerdere trainingvormen kan combineren. Die



apparatuur heb ik via Technogym in de Skillbike en Skillrun gevonden. Hier train ik bijna dagelijks op. De grootste voordelen van beide apparaten? Ik kan er volop op trainen, het is heel accuraat en er zitten veel verschillende trainingsprogramma's op. De apparatuur daagt mij als topsporter dagelijks uit om nog verder en dieper te gaan. Ik train nu een half jaar met beide machines, en merk dat ik met minder trainingstijd effectiever train en verder kom."

"Bij de Skillbike train ik altijd op wattage. Ik heb een FTP-test gedaan en kan nu snel direct op volle bak trainen. Ik krijg gevalideerde data terug, die ik weer verwerk in mijn trainingschema's. Verder kan ik snel wisselen van trainingsvorm. De Skillbike is ideaal om intervaltraining op wattage te doen, terwijl je ook goed langere duurtrainingen doet of combinaties daarvan. Samen met de Skillrun zorgt

het ervoor dat ik de ideale trainingsmix aan apparatuur heb staan. Ik wissel op de Skillrun vaak van trainingsvorm. Door de rupsband ga je makkelijk van 17 kilometer per uur naar 10 kilometer per uur en weer terug. Je schakelt snel op en af, zeker als je de parachutefunctie gebruikt. Ideaal voor intervaltraining. Een trainingsvorm die ik als duuratleet veel gebruik!"

Instagram-lovers

Marcel deelt zijn trainingservaringen via Instagram met zijn fanbase van 10.000 volgers. "Ik krijg veel reacties op mijn 'Back2Kona'-verhaal. Dit is echt leuk om te doen. Ik deel mijn eigen ervaringen en krijg daar volop interactie op terug. Het motiveert mezelf om door te gaan en volgens mij ook de mensen die mij volgen. Ik krijg ook regelmatig vragen over hoe ik train, op welke apparaten en hoe mensen op mijn manier kunnen trainen."

PT-studio: Move the limit

Marcel combineert zijn topsportleven met het geven van PT en lezingen door het hele land. Dit doet hij vanuit zijn PT-studio 'Move the limit' in Arnhem. Marcel: "Voor mij is het geven van PT prima te combineren met mijn eigen trainingsprogramma. Ik heb vroeger het CIOS gedaan en heb 'on the job' veel trainingservaring opgedaan. In mijn PT-lessen gebruik ik de Skillbike en Skillrun volop. Naast dat je goed de vooruitgang van sporters meet, gebruik ik graag de ingebouwde trainingsopties. Je kunt er alles mee: van rustig sporten, tot goede intervaltraining en zelfs een hele bootcamptraining. Beide apparaten dagen sporters op alle niveaus uit. Daarom werk ik er zo graag mee én op, als topsporter en als PT'er!"

Volg Marcel richting Kona via Instagram: [marcelgierman](https://www.instagram.com/marcelgierman). Meer informatie over de Skillbike en Skillrun vind je op [technogym.com/nl](https://www.technogym.com/nl).



OVER HET ANYTIME FITNESS FRANCHISE-CONCEPT

Je wilt starten als ondernemer met een fitnessclub. Je kunt het natuurlijk helemaal zelf gaan doen. Ervaringen zijn er volop: Altijd bezig en druk, veel materialen ontbreken, het missen van de juiste marketingkennis en te weinig bezig met marktontwikkelingen zoals wearable-technologieën. Volop bezig met je eigen zaak en bijna geen privé leven meer hebben zorgt voor onbalans, want je hebt lang niet alles onder controle. Een stabiele basis voor een goede en duurzame start?

Als Anytime Fitness franchisenemer word je begeleidt van a tot z. Hulp bij het zoeken van de juiste locatie, de perfecte inrichting en de begeleiding naar de opening. En een degelijke marketing ondersteuning is ook niet onbelangrijk. Een goede start, daar draait het om. Die aanpak resulteert in het feit dat de Anytime Fitness franchiseformule erg succesvol is. Je wordt ontzorgd, professioneel geholpen waardoor er een gezonde balans ontstaat tussen je zakelijk- en privéleven. Die balans zorgt ervoor

dat je succesvol kunt zijn en geeft de nodige rust. Die balans is goed voor je gezondheid en dat past mooi bij de pay-off: Let 's make healthy happen. Zowel voor je leden en voor jezelf als franchisenemer. De Anytime Fitness franchiseformule zorgt voor een bewezen succesvolle mix tussen vrijheid en gebondenheid.

Anytime Fitness club in Bolsward

Gerard en Judith, eigenaren van een omgevormde Anytime Fitness club in Bolsward en

een volledig nieuwe Anytime Fitness in Harlingen aan het woord:

“Al 30 jaar waren wij eigenaren van onze club toen wij 5 jaar geleden getipt werden over het concept van Anytime Fitness. Wij zijn ons gaan verdiepen in het concept en na meerdere gesprekken met Petro zijn we het avontuur aangegaan. Vooral onze zoon Arend was direct overtuigt; 24 uren concept, strak en mooi design en ontzorgen in bijvoorbeeld de marketing.”

“Ook belangrijk om te noemen is dat Petro toentertijd ook twee clubs had die hij had omgevormd, hetgeen met onze club ook zou gaan gebeuren. Dit wekte vertrouwen en een basis voor succes. En een succes, dat werd het zeker! Na één jaar had Bolsward al meer dan 300 leden extra en dit alles smaakte naar meer.”

Arend, hun zoon en een echte sportman, had oog voor het Multi Clubownership binnen Anytime Fitness en al snel kwam de plaats Harlingen naar voren. “De afgelopen maanden hebben wij, net als het concept van Anytime Fitness, 24 uur moeten werken maar dit doe je graag als je ziet waar de club nu staat. We gingen open met meer dan 650 leden in september 2019 en nu na 6 maanden hebben we meer dan 1400 leden.”

Nu is het tijd om te bouwen, geeft Judith aan. Het fundament staat maar tijd voor persoonlijke aandacht en het vervolgtraject voor beide locaties is erg belangrijk. Hoe het kan dat dit allemaal zo succesvol is verlopen? Judith heeft er wel een aantal antwoorden op: “Een van de succesfactoren is voor ons het contact met de Franchise Business Coach van Anytime Fitness. De begeleiding, de tips en tricks en gewoon het feit dat ook zij 24/7, net als het concept van Anytime Fitness, voor je klaar staan wekt vertrouwen. Daarnaast was de presale en het VIP-weekend enorm belangrijk voor ons! Hierdoor maak je gewoon een mooie start en dit wekt vertrouwen voor jezelf maar ook voor de omgeving. Maar ook het direct bekendmaken van de groepslessen tijdens dit VIP-weekend speelde voor onze inschrijvingen een grote rol. Het is een risico wat je moet nemen maar hierdoor worden mensen gewoon lid.”

“Als laatste zaten wij bovenop de social media en google. Je hoefde maar een vraag te stellen en je kreeg reactie van ons. Daar gaat



het tegenwoordig om. Ook dit is 24/7 en hoort er nu eenmaal bij. Mensen voelen zich gezien, begrepen en gewaardeerd, ook al kun je niet altijd het perfecte antwoord direct geven.”

Wat de toekomst gaat brengen? Geen idee. Maar voor nu willen Gerard en Judith niet alleen voor kwantiteit maar ook voor kwaliteit gaan. Oprechte aandacht voor de mensen in de club is het allerbelangrijkste. Iedereen die bij Bolsward en Harlingen binnenloopt doet er toe, jong en oud. Deze gedachte stimule-

ren ze samen met hun personeel. En dan hebben ze het niet alleen over binnen de club. “Ze zien ons en ons personeel overal en dus ook buiten de club. Denk bijvoorbeeld aan activiteiten binnen de gemeente. Wij zijn het gezicht, het gezicht wat hun vertrouwen en waardering geeft.”

Een ding moet Judith wel nog even van het hart. “Veel standalone clubs willen niet omvormen, omdat ze bang zijn om hun identiteit kwijt te raken of omdat ze vast zitten in een bepaald denkpatroon. Onze zoon was direct fan toen wij in contact kwamen met Anytime Fitness. Tijdens het volledige traject zijn wij onszelf kunnen blijven en kijk wat het ons gebracht heeft. Alleen al qua marketing kunnen wij niet hetgeen Anytime Fitness voor ons regelt. Dit is wat je nodig hebt voor de toekomst, zeer zeker voor de jonge generatie zoals onze zoon Arend. Zij zijn namelijk onze toekomst!”

Anytime Fitness in de Benelux groeit

‘Lets make Healthy Happen’, de nieuwe slogan van Anytime Fitness die wereldwijd werd gelanceerd in januari 2019. En ‘Healthy’ is het concept van Anytime Fitness zeker! Na een fantastische afsluiting van 2018 met maar liefst 15 club openingen en met meer dan 30 getekende licenties voor de komende tijd ziet de toekomst er letterlijk gezond uit voor Anytime Fitness Benelux.

2018 sloot Anytime Fitness Benelux af met 82 geopende clubs. Deze zomer nog wordt de 100ste club van de Benelux geopend!





150 fitnessprofessionals laten zich bijpraten over de toekomst van de fitnesssector

NATIONALE BUSINESS FITNESS CONVENTIE INFORMATIEF EN INSPIREREND

Vol verwachting gingen meer dan 150 fitnessprofessionals op vrijdag 12 april naar het Van der Valk Hotel in Vianen. Ze dompelden zich tijdens de eerste Nationale Business Fitness Conventie onder in alle mooie businesskansen die de fitnesssector biedt. De conventie werd georganiseerd door Hidden Profits Marketing en Mindset Bedrijfsontwikkeling.

Door: Loet van Bergen, foto's: René Wantzing

An de hand van input vanuit de fitnessbranche was een inspirerend programma samengesteld. Bijna honderd professionals uit de sector hadden vooraf via een vragenlijst aangegeven over welke onderwerpen zij meer wilden weten. Dit vormde de input voor de conventie. Er was vooral behoefte aan: nieuwe inzichten op basis van benchmarken,

de slimste businessstrategieën en direct toepasbare praktische tips en handvaten voor executie van de club.

Zes sprekers

Zes inspirerende sprekers namen de bezoekers stap voor stap mee door de gevraagde onderwerpen. We zetten van iedere spreker

graag de belangrijkste tips en punten op een rij. De eerste spreker was medeorganisator van de conventie René Wantzing.

René Wantzing

Hij presenteerde het 'acht stappen groeiplan' voor elke club. Hij vergelijkt ondernemen met succesvol roeien in de Holland Acht. Om te winnen moet elk detail kloppen! Zijn tips:

- Voor optimaal resultaat moet u ervoor zorgen dat alle details kloppen.
- Alle factoren die uw succes bepalen moeten optimaal 'samenwerken'.
- Gebruik in uw organisatie de PDCA-cyclus (Plan, Do, Check en Act). Dit is een controle-middel om de kwaliteit van veranderingen en verbeteringen binnen de organisatie te bewaken.

- Denk aan uw strategie. Dit betekent keuzes maken in uw bedrijfsvoering! Want strategie draait net zo om de vraag: wat doe ik niet?

Joris Kooter

Hij sprak vanuit UniqueGyms over hoe u uw organisatie verder verbetert en optimaliseert. “De focus van onze aanpak ligt vooral op de interne processen waarbij de medewerkers als belangrijkste schakel van het succes van de fitnessclub of praktijk worden gezien.” Zijn tips:

- Een onderneming in de fitnessbranche moet continu verbeteren en professionaliseren om rendabel te blijven.
- Maak gedegen strategische keuzes, niet vanuit het gevoel maar op cijfers.
- Stel een clubmanager aan en doe als ondernemer waar u goed in bent: ondernemen.
- Stap als ondernemer uit uw comfortzone en kijk ook naar ideeën buiten de fitnessbranche.
- Innovatieve ideeën nodig? Vraag de hulp van kinderen. Zij hebben vaak een ongecompliceerde en heldere kijk op zaken.

Maxi Stoiber

Hij is Formula Director bij Hidden Profits. Hij sprak over de noodzaak van doorlopende marketinginnovatie. Deze marketinginnovatie is cruciaal voor de winst van de club. Hij ging in op de laatste trends en marketingontwikkelingen als: chatbots, storytelling, artificial intelligence. Zijn tips:

- Facebook Advertiser heeft een nieuwe optie: remarketing van mensen die (een gedeelte) van uw Facebook video-advertentie hebben gekeken. Het resultaat? 41,3% meer fitness-leads.
- Vestig uw eigen persoonlijke merk door een community en platform te creëren waarmee u uw verhaal kunt delen.
- Begin door eerlijk, transparant en oprecht te zijn tegenover potentiële klanten.
- Stop met ze te vertellen wat u denkt dat ze willen leren en vraag wat ze nodig hebben.

Lennaert Noordman

Vanuit NHN Support behandelde hij de waarde van kengetallen van de best presterende clubs in Nederland. Met de online tool ClubPlanner heeft NHN Support de afgelopen jaren veel data



bij clubs verzameld. Cijfers die vertellen wat goed gaat en minder goed gaat. Waardoor ze keer op keer stappen vooruit maken. Zijn tips:

- Focus op waar u goed in bent, passie en kunde veranderen niet iedere dag!
- De beste resultaten worden behaald binnen bedrijven waar een zorgvuldige werving en selectie is van medewerkers.
- Coach dagelijks richting de gestelde doelen.
- Houd iedere dag de focus op het verkoopproces (10 minuten gesprekken) en stuur waar nodig bij.
- Doelgericht werken geeft instructeurs uitdaging en focus. Dit is het gereedschap voor fitnesscentra om meer grip te krijgen op ledenbehoud.

Maarten de Croon

Vanuit zijn ervaring als adviseur bij Crown Consultancy gaf hij de bezoekers vijf salestips om direct meer leads als klant in te laten schrijven. Want klanten zijn graag bereid om meer te betalen, als ze in minder tijd, beter worden geholpen in het bereiken van hun resultaat! Zijn tips:

- Zorg voor snelle actie als iemand belt voor informatie. Nodig hem of haar vandaag nog uit voor een rondleiding. Zit er bovenop.
- Wat is uw mindset? “You only got one chance for a first impression!”

- Ken de naam van uw klant. Zonder naam geen relatie.
- Gebruik de kracht van de persoonlijke begroeting!
- Verkoop op emotie en niet op prijs.
- Klanten zijn meer geïnteresseerd in programma's waarin ze het beste worden geholpen?

René Degen

Hij is van Comparable en vertelde over een rentiemethode die echt werkt. Een groeiend marktaandeel is vaak een negatieve voorspeller van klanttevredenheid. Dit komt hierdoor: als u groter wordt trekt u klanten aan die verder weg liggen van uw kernwaarden dan de klanten die u in het begin aantrok. Zijn tips:

- Blijf uw kernwaarden koesteren. Ook al bent u als club gegroeid.
- Geef uw leden van het eerste uur net zoveel aandacht als nieuwe leden.

De conventie was een interessante dag met veel nuttige informatie. Bij elke presentatie zette de aanwezige ondernemers één actiepoint op papier om te gebruiken binnen hun fitnesscentrum. Uit de reacties bleek dat de conventie zeker voor herhaling vatbaar is. Vanuit de organisatie is al toegezegd dat er een vervolg komt!





Doeners zijn in onze sector goed vertegenwoordigd

CRITICASTER, PRATER OF DOENER. WAT BEN JIJ?

Als ondernemer in de fitnessindustrie is de kans groot dat je een doener bent. Onze media brieft ons om de haverklap over onderzoeksresultaten omtrent het gebrek aan lichaamsbeweging en de daaraan gekoppelde degeneratie van onze gezondheid. In hun kielzog komen dagjespolitiekers met ideeën, meestal om brandjes te blussen.

verkeerd gaat. Wentelen zich in dit ongenoegen, trekken mensen mee en verhullen daarvoor dikwijls het eigen falen, de eigen tekortkomingen en de onwil, of onkunde om zelf actie te ondernemen.

Wie al een tijdje in de sector zit en hem heeft zien groeien tot de bloeiende industrie die ze nu vertegenwoordigt kent ze. De negativisten aan de zijlijn. Jammer genoeg niet alleen gewone burgers, maar tot diep in de overheidsadministratie en de politiek. Een sector met ondernemers die een belangrijke plaats begint in te nemen in het sportlandschap wordt niet altijd met open armen onthaalt. Al te rap kregen we het etiket 'commercieel', alsof daar iets vies aan is.

Sport en bewegen mag niet afhankelijk zijn van overheidssubsidie. Dit zou betekenen dat dit een wenselijk gedrag is van burgers dat zonder

Meer gestuurd door de angst om ziele- tjes te verliezen dan effectieve bezorgdheid voor ons welzijn. De wereld zit vol met ideeën, maar zonder actie zijn deze zinloos. Door zelf te doen en burgers te stimuleren tot volgehouden actie, geven wij deze ideeën vorm en zin. En toch laten we ons soms al te makkelijk verleiden om ook de kritische praattoer op te gaan.

Wie zijn de doeners?

Het zijn mensen die bereid zijn om te ondernemen, actie te ondernemen, eender wat te reali-

seren om de eigen droom of doelstelling te realiseren en die van anderen. Doeners doen, terwijl pratens praten. Een doener klaagt niet, hij vraagt niet om bevestiging of gaat niet in discussie om zijn gelijk te bewijzen. Hij doet het. Zijn realisaties spreken voor zich. Het zijn de doeners die onze sector hebben gemaakt, doen groeien en groot en dynamisch houden.

Criticasters en pratens buiten de sector

Criticasters voeden zich met negativisme. Ze lijken verslaafd aan kritiek. Ze kunnen verdomd goed in de verf zetten wat naar hun mening

deze tussenkomst van de overheid niet zou gebeuren. Als sport en bewegen zo belangrijk is voor de gezondheid, sociale cohesie en jawel, economie, dan moet men niet het product op zich ondersteunen, maar het gedrag stimuleren dat leidt tot sporten en bewegen. De weg er naartoe faciliteren. Zorgen dat we jonge volwassenen krijgen met liefde voor beweging. Doeners aanmoedigen en stimuleren in plaats van parasieten. Trekkers binnen de sport- en beweegcultuur in plaats van planttrekkers.

In Vlaanderen alleen al zet de fitnessindustrie meer dan 500.000 mensen regelmatig en verantwoord in beweging. In vergelijking met 1.380.000 sportbeoefenaars verdeeld over alle sportfederaties heen kan dit tellen. En toch kijkt men liever met argusogen naar onze sector, vindt men meer genoeg in kritiek dan in samenwerking. Liever praten 'over' dan praten 'met'. Liever een stempel 'commercieel' dan 'officieel'. Nochtans is het dankzij dit officiële karakter dat we meer dan de sportsector financieel bijdragen aan de maatschappij. We betalen belasting en zorgen voor officiële tewerkstelling.

Criticasters en praters binnen de sector

Ook al is onze sector groot dankzij doeners, toch blijven we niet gespaard van praters en criticasters van binnenuit. Groeien betekent groeipijnen en een diversiteit van spelers op de markt. Ook

onze sector kent zijn Ryanairs. Praters uit hun, dikwijls terechte angst, via kritiek. Frustratie en onzekerheid nemen de plaats in van de wil om te ondernemen. Jammer genoeg staan ze al te snel niet meer alleen. Praten en bekritisieren is makkelijk. Zeker wanneer je al jaren in dezelfde sector werkt en onderneemt is het moeilijk om telkens opnieuw, in jezelf en in de sector, op zoek te gaan naar vernieuwing. Een nieuwe visie, een nieuw plan ontwikkelen vraagt moed. Actie ondernemen en problemen oplossen in plaats van erover te praten is voor weinigen weggelegd. Terug een duik nemen in het ongewisse, zeker wanneer je vorig plan zo perfect heeft gewerkt, is niet evident. Nochtans wanneer jouw visie, jouw plan gekaapt wordt door andere, nieuwe, grotere en misschien rijkere ondernemers, moet je iets doen... 'doen'!

Volgens de statistieken behoren de 'doeners' tot een minderheid. Sommigen spreken over slechts 2% van de bevolking. Wel... in onze sector zijn ze goed vertegenwoordigd. Blijf bij de doeners. Laat je niet verleiden tot enkel praten en bekritisieren. Praten en nadenken over onze sector is nuttig, maar niet voor de kritiek op zich. Wel om op zoek te gaan naar oplossingen, naar vernieuwing.

Het is niet makkelijk, maar onze sector is groot geworden door 'doeners'. Zij onderscheiden

ons van de sportwereld. Ze leveren, niettegenstaande een chronisch gebrek aan erkenning, een blijvend gevecht voor het belang van de gezondheid van hun onderneming, de gezondheid van hun klanten, de gezondheid van onze maatschappij.

Chronische mierenneukers

Vergeet de chronische mierenneukers, muggenzifters, betweters en pezewevers. Luister naar hun verhaal en bedank hen om de situatie te schetsen, de problematiek in de verf te zetten, jouw ondernemingszin te stimuleren. Want voor jou is er voor ieder probleem een oplossing. Jij doet, terwijl zij blijven hangen in de problemen. Als je een probleem kan oplossen... doe het. Kan je het niet oplossen... maak er geen probleem van.

Bedankt om onze sector groot te maken en te houden.

Hou je fit,
Eric



ERIC VANDENBEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH

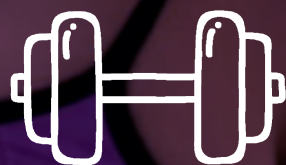


**AL 65 CLUBS WERKEN MET
FITSNACKS.TV!!**

FITSNACKS **TV**®

**DE REVOLUTIE IN ON DEMAND
WORKOUTS EN LIFESTYLE TIPS
VOOR JOUW LEDEN!**

- HET ENIGE ONLINE FITNESS EN LIFESTYLE VIDEO PLATFORM **VOOR SPORTCENTRA EN HAAR LEDEN**
- CONTENT EN MARKETING **VOLLEDIG ONTZORGD**
- **24/7 BESCHIKBAAR** OP SMARTPHONE, TABLET, DESKTOP EN SMART TV



workouts



voedingstips



educatie

MEER INFO?
STUUR EEN MAIL NAAR
INFO@FITSNACKS.TV
OF BEL MET **010-7602300**



De Fitnessbranche – de kameleon van de sportsector

OP ZOEK NAAR JE VOLLEDIGE POTENTIEEL

Als je dit leest, is de kans groot dat je pas na het jaar 2000 in deze branche bent gaan ondernemen. Vanaf dat moment is de helft van de huidige clubs namelijk geopend. In publicaties* wordt de fitnessbranche wel eens “de kameleon in de sportsector” genoemd, vanwege altijd maar weer nieuw aanbod.

2000-2010: ook in Nederland en België zette de ontwikkeling van multifunctionele clubs door. Fitness First en Cannons maakten de overstap vanuit Verenigd Koninkrijk en zorgden voor een cultuurschok: onconventionele salestechnieken, jaarlidmaatschappen, een

Met jaarlijks nieuw aanbod en weer het verdwijnen daarvan, is de typering ‘kameleon’ meer dan toepasselijk. De vraag is of we dat dit als een compliment moeten opvatten. Een kameleon staat voor aanpassen aan veranderende omstandigheden. Hij doet dit vooral door zich onzichtbaar te maken, zowel voor zijn prooi als voor zijn belagers. Dit is een succesvolle overlevingsstrategie, al hebben ondernemers deze strategie doorgaans niet als gewenst toekomstbeeld voor ogen.

Onze branche heeft zich de afgelopen 50 jaar ontwikkeld tot een volwassen branche. Vanaf eind jaren ‘90 zette die ontwikkeling stormachtig door. Een korte terugblik:

De jaren ‘80: fitnesscentra waren vooral krachthonken met bodybuilding als inspiratiebron en budo-scholen die, behalve lessen in de budo-sporten, ook gymnastieklessen gaven. De eerste cardio toestellen maakten hun entree en in de Verenigde Staten gaf Jane Fonda gezicht aan een revolutionair programma: Aerobics.

De jaren ‘90: het decennium waar gotschalig werd ingezet op cardio-apparatuur en aanverwante systemen. Les Mills ontwikkelde BODYPUMP en stond op het punt de wereld hiermee te veroveren. Internationaal transformeerden tennis- en squashclubs onrendabele vierkante meters tot fitnessruimte.

'OVERLEVEN IS OOK EEN STRATEGIE'

hoog expansietempo. Het was wennen voor de vaderlandse sportschoolhouders. Deze spelers zijn overigens alweer verdwenen in ons land... Spinning, Tae-Bo, Zumba werden mateloos populair en trokken talloze varianten in hun kielzog mee. De branche werd volwassen en differentieert zich vanaf dat moment: van low budget tot high end en van multifunctioneel tot specialistisch. De helft van de clubs die op dit moment in de markt actief zijn, zijn gestart vanaf dit decennium!

Vanaf 2010 is fitness opgeklommen tot meest

beoefende sport van ons land. Ketens zijn steeds dominanter geworden, vooral door een consistent businessmodel. Traditionele clubs hebben het structureel moeilijk gekregen, hun winstcijfers daalden en ze hebben/hadden moeite met de transformatie die de markt doormaakte: van een aanbiedermarkt naar een vragermarkt.

Vergelijking met de levensmiddelen-distributie

Laten we eens kijken naar, en leren van, ontwikkelingsprocessen van andere branches: bijvoorbeeld de levensmiddelen-distributie. Levensmiddelen zijn weliswaar een 'commodity', een massa-productgroep voor eenieder, maar uiteindelijk zien we fitness toch ook als het 'nieuwe medicijn', zinnig en noodnodig voor eenieder. Een vergelijking is daarom zeker op zijn plaats!

scheiden verkoop van vlees, groenten en brood werden geschrapt. Vanaf dat moment was de 'supermarkt' geboren. In 1966 ontstond de SRV-wagen, een kleine rijdende supermarkt. In 1970 waren er 2.000 SRV-wagens. Op dit moment, onder een andere naam overigens, nog zo'n 200. De SRV-formule werd in 1995 opgeheven. Omstreeks 1975 opende Aldi de eerste vestiging in Nederland, waarmee de discountformule binnen de supermarkten zijn intrede deed. Later volgde ook Lidl. Vanaf eind jaren '80 ontstonden er 'convenience shops' in benzinestations, die niet meer konden leven van de verkoop van brandstoffen. En in de loop van de jaren zijn deze activiteiten enorm uitgebreid tot heuse mini-supermarkten.

Eind jaren '80 was ook de start van de eerste 'online'-activiteiten in de levensmiddelen-

kopieerbaar is. Er zijn daardoor niches ontstaan, die via kleinschalige maar zeer specialistische clubs in de markt worden gezet. Deze 'boutique clubs' hebben stormenderhand een deel van de markt vast in handen gekregen. Denk aan: personal trainers die hun eigen studio openen, Ladies Only-, EMS-, Cirkel Training-, CrossFit- clubs en talloze andere varianten.

Traditionele ondernemers willen deze trend ook oppakken en bieden dergelijke activiteiten ook aan, vaak als extra service. Maar extra service kost geld en gaat vaak ten koste van de vaak toch al magere winstmarge. Wat net zo belangrijk is, is de groeiende onduidelijkheid voor de consument: waar staat die club nu eigenlijk voor? Hoe kan deze club mij helpen? Waarom is dat leuke programma, waarover mijn buurvrouw zo enthousiast was, nu ineens weg?

Dit is het echte middensegment

Het bestaan van kameleon ligt hier op de loer. Dit is het echte middensegment. Vaak wordt met het middensegment het prijsniveau aangeduid, maar dat is niet waar het om draait. Het gaat om de 'grijze, bijna onzichtbare middengroep' die in de loop van de jaren zijn gezicht verloren heeft. De allrounder, die alles aanbiedt voor iedereen. Vlees noch vis is...

Het is aan jou welke rol je wilt innemen in jouw lokale markt: de supermarkt of de weekmarktkraam. De 'convenience-shop' met 24/7 aanbod of de niche-specialist met beperkte openingstijden? De nieuwe concurrentie-situatie binnen de fitness- en beweegmarkt, brengt nieuwe uitdagingen met zich mee.

Wil je je volle potentieel benutten? Dan is een heroriëntatie noodnodig. Waar sta je voor? Wat is je 'specialiteit'? Stel dat je opnieuw kon beginnen: hoe zou je het dan aanpakken? Een duidelijke positionering, een doordacht en functionerend businessmodel en prijsstrategie voor nu en voor de toekomst: kom uit de schaduw en laat je zien, borst vooruit.

Bron: *www.kennisbanksportenbewegen.nl



Levensmiddelen werden sinds menscheugenis gedistribueerd via de traditionele ambachten, de buurtwinkels en weekmarkten. Bakkers en slaggers hebben een groot deel van hun verkooppunten moeten sluiten, slechts een klein deel behield bestaansrecht. Melkboeren langs de straat zijn verdwenen. Buurtwinkels met een breed aanbod zijn ook praktisch verdwenen, al komen sinds enkele jaren weer varianten terug met een klein maar rendabel aanbod. Weekmarkten overleven vooralsnog maar leven een kwijnend bestaan.

Een overzicht door de jaren heen

In 1946 kwam de eerste zelfbedieningswinkel in Nijmegen, in 1961 kwam er een nieuwe Vestigingsswet Bedrijven, waarin de eisen tot ge-

branche. Unigro was de eerste met 'James Telesuper', waar klanten zowel digitaal als analoog boodschappen op afstand konden bestellen. Met een klantenbestand van bijna 300 werd de formule verkocht aan Albert Heijn, dat daarmee de rol van voorloper op het gebied van websupers overnam. Feitelijk is het de voorloper van de online supermarkt waarmee Albert Heijn op dit moment nog met voorsprong marktleider is. Maar nu komt Picnic weer als specialist op dit vlak...

Zie de parallellen?

Terug naar onze branche. Supermarkten leveren het bewijs: alle systemen hebben in meer of mindere mate hun bestaansrecht, alleen specialisme toont aan wat voor ketens niet



ARJAN VAN DORP
Business Development
Senior Consultant
arjan.van.dorp@greinwalder.com



PERSONAL TRAINING

CROSSFIT

SPORTSCHOOL

HOME GYM

BESPREKEN

ONTWERPEN

ADVISEREN

LEVEREN & INRICHTEN

AFTERSALES

www.gymcreators.com info@gymcreators.com Parlevinkerweg 44, 5928 NV Venlo (NL) +31 (0)85 7827494

The New Standard in Body Composition Analysis

Lease ook mogelijk

www.accunIQ.nl info@accunIQ.nl Parlevinkerweg 44, 5928 NV Venlo (NL) +31 (0)85-78 27 494



ONDERNEMERTIPS VAN FITNESS.BE

Ondernemen in de fitness is onze passie. Maar helaas kun je als ondernemer niet alles weten, daarom geeft de Belgische brancheorganisatie fitness.be, in iedere BodyLIFE in samenwerking met Unizo en Liantis twee tips speciaal voor Belgische fitnessondernemers. Deze keer:

Tip 1. Lagere last bij aanwerving jongere of oudere werknemers

Voor de aanwerving van bepaalde doelgroepen kan je als werkgever (in het Vlaams Gewest) van lastenverlaging genieten.

Voor de aanwerving van een jongere werknemer in je fitnessclub of PT-studio

- Vanaf 1 januari 2019 kan je als werkgever genieten van een volledige vrijstelling van de sociale zekerheidsbijdragen gedurende maximaal 8 kwartalen voor 'laaggeschoolde jongeren'. Een lastenverlaging gedurende 8 kwartalen is ook van toepassing voor middengeschoold of jongeren in alternerende opleiding.

Voor de aanwerving van oudere werknemers (min. 55 jaar) in je fitnessclub of PT-studio.

- Voor de categorie 'niet-werkende werkzoekende ouderen' geldt een volledige vrijstelling gedurende maximaal 8 kwartalen.
- Voor de categorie 'zittende oudere werknemers van meer dan 60 jaar' werd de vermindering verhoogd tot max. €1500 per kwartaal
- Ook het loonplafond per kwartaal werd verhoogd tot €13.945, met bepaalde uitzonderingen namelijk voor kwartaal 4 (het kwartaal

waarin eindejaarstoelage wordt uitbetaald) bedraagt het plafond €18.545. Voor uitzendkrachten geldt deze verhoging in kwartaal 1 (vanaf 2020)

Tip 2. Ik wil een losstaand reclamebord op de stoep zetten. Wat zijn de regels?

Jouw fitnessclub of personal trainingsstudio verdwijnt tussen de vele andere gebouwen in de straat. Om je zaak wat meer te laten opvallen, wil je een reclamebord op de stoep plaatsen. Mag dat zomaar?

Voor elk losstaand reclamebord moet je een omgevingsvergunning hebben. Wil je dat reclamebord bovendien nog eens op de stoep en dus op openbaar domein zetten, dan heb je een extra vergunning nodig voor het privégebruik van openbaar domein.

Voor een niet-lichtgevend reclamebord van max. 4 m² tegen de gevel van je bedrijfsgebouw heb je geen vergunning nodig, tenzij je gemeente dat wel expliciet bepaald heeft.

Waar de vergunning aanvragen?

- Ligt je club of studio aan een gemeenteweg: Stedenbouw of Ruimtelijke Ordening van je gemeente.
- Ligt je club of studio aan een gewestweg: Provinciale afdeling Wegen en Verkeer van het Vlaamse Gewest.

TrainMore lanceert nieuw non-stop fitnessconcept

TrainMore non-stop is het nieuwste fitnessconcept van fitnessketen TrainMore. Een 24/7 urban gym waar leden dag en nacht kunnen trainen. De eerste vestiging opent vlakbij het Vondelpark.

Efficiëntie en power

TrainMore, bekend van hun unieke concept waarbij leden voor iedere work-out worden beloond met 1 euro korting, focust zich op young urban professionals. Eigenaar Han Doorenbosch: "Onze doelgroep eist flexibiliteit en gemak. Sporten moet op ieder moment en 'om de hoek' mogelijk zijn. Daar spelen wij met ons non-stopconcept op in."

Slimme technologie

TrainMore non-stop draait grotendeels op slimme technologie. De toegangscontrole is volledig gedigitaliseerd, camera's registreren wat er in de gym gebeurt en small group lessen reserveer je via een app. "Die lessen worden gegeven door gespecialiseerde trainers. Daarnaast gaan we revolutionaire cycling lessen aanbieden, waar leden door middel van livestreams op ieder moment aan kunnen meedoen. Op die manier hoeft er niet altijd personeel aanwezig te zijn in de club."



Samenwerking Les Mills en unicef

Les Mills werkt samen met UNICEF aan een ambitieus project om het leven van duizenden kinderen in Ethiopië te verbeteren. Samen willen deze twee bedrijven het voor elkaar krijgen om 5 miljoen euro in te zamelen voor twee op zonne-energie werkende watersystemen voor het leveren van schoon, veilig en duurzaam drinkwater voor kinderen in de Amhara-regio van Ethiopië.

In 2017 heeft Les Mills in meer dan 65 landen, 1,1 miljoen dollar ingezameld met het Workout for Water initiatief om UNICEF te ondersteunen. In juni 2019 wil Les Mills een stap verder gaan. De Les Mills kwartaalworkshops van mei/juni zullen in het thema van Workout for Water. Daarnaast ondersteunt Les Mills clubs en instructeurs bij het organiseren van een aantal speciale evenementen om geld voor dit project in te zamelen.

Het goede doen voor een ander is wat onze branche als de beste doet; de meeste clubs doen graag mee aan liefdadigheidsacties. Maar naast de feel-good factor om mensen te mobiliseren voor een goed doel, zijn er ook zeker zakelijke redenen waarom het zinvol is om anderen te steunen.

Les Mills clubs en instructeurs kunnen zelf kiezen of, wanneer en hoe ze de Workout for Water campagne willen promoten.

Neem eens een kijkje op workoutforwater.org voor alle belangrijke informatie over de campagne.

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



EXERCITIUM

THE ART OF PERSONAL TRAINING

EXERCITIUM.SODABODYFIT.NL

JUMPING[®]

FITNESS

is de trampoline workout met de hoogste fun factor



WWW.JUMPING.FITNESS/NL



TRAIN THE TRAINERS

INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



FITNESS.BE FACULTY

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



opleidingen 2000 *leer meer!*

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

NL ACTIEF Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach



EFAA. Fitnesstrainer A opleiding

(NL Actief erkend)

Schrijf nu in en ontvang gratis:

- Dagelijks bijscholing
- Motivation Interviewing
- Wegens toelatingstaxi van € 17,-
- 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



10 STEPS TO VIRTUAL

26 april, Tilburg

WINNING MEMBERS WITH THE BOXING TREND

10 mei, Oud-Beijerland

PINK & CROSSBOXING

11 en 18, basisopleiding, Ouder Beijerland

10 STEPS TO VIRTUAL

17 mei, Tilburg

CYCLING EXPERIENCE

17 mei, Tilburg

10 STEPS TO A VIRTUAL EXPERIENCE

28 juni, Tilburg

Voor meer informatie of inschrijvingen kun je contact opnemen met de HDD GROUP via telefoonnummer +31 (0)416 33 43 15 of stuur een e-mail aan info@hddgroup.com. Kijk ook eens op www.hddgroup.com/academy.

LES MILLS

CXWORX

4 en 11 mei, Goirle

LES MILLS TONE

4 en 11 mei, Breda

BODYPUMP

12 en 19 mei, Breda

LES MILLS BARRE

12 en 19 mei, Veenendaal

BODYBALANCE

12 en 19 mei, Leusden

BODYATTACK

15 en 22 juni, Veendendaal

BODYCOMBAT

16 en 23, Leusden

BODYPUMP

16 en 23, Veendendaal

SH'BAM

22 en 29 juni, Breda

LES MILLS GRIT

22 en 29 juni, Leusden

LES MILLS SPRINT

23 en 30 juni, Goirle

Voor meer informatie of inschrijvingen kun je contact opnemen met Les Mills via telefoonnummer +313 (0)416 34 97 25 of stuur een e-mail aan info@lesmills.nl.

START2MOVE

opleidingen trainingen

VIDEO ANALIST VOETBAL

8 mei, Zwolle

FITNESSTRAINER A AVONDOPLEIDING

9 mei, Rotterdam

PHYSICAL PERFORMANCE TRAINER

10 mei, Utrecht

BOOTCAMP TRAINER 2.0

11 mei, Den Bosch

FITNESSTRAINER A

11 mei, Zwolle

ZWANGER EN FIT

11 mei, Arnhem, Doetinchem

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

TRAIN THE TRAINERS

FIGHT INSTRUCTOR

4 en 19 mei, Zoetermeer

KICKBOKSEN VOOR PT

24 mei, Rotterdam

KETTLEBELL TRAINING WORKSHOP

31 mei, Zoetermeer

STRENGTH TRAINING WORKSHOP

15 juni, Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® UPDATE

29 juni, Zoetermeer

GROUP EXERCISE INSTRUCTOR

21 september, Den Haag

TEACHING SKILLS

21 en 28 september, Den Haag

CYCLE INSTRUCTOR

21 en 28 september, Den Haag

www.trainthetrainers.nl, www.thegladiatorworkouts.com

SPORT&PEOPLE

COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

Functional Training

4 en 25 mei, Rotterdam

26 mei en 2 juni, Assen

20 en 27 juni, Utrecht

Masterclass Snijzaal EMC

8 mei, Rotterdam

Masterclass Prenatal & Postpartum Exercise

15 mei, Rotterdam

Kettlebell Pro

10 mei, Rotterdam

Coachen van klanten met obesitas (5,5 punt BGN)

2 en 16 juni Rotterdam

Sport & Voeding

4, 11 en 19 juni, Amstelveen

Bootcamp Trainer Pro

7,14 en 21 juni, Amstelveen

Personal Training Business

22 en 29 mei, Utrecht

26 juni en 27 juli, Rotterdam

Fitness Trainer B NL Actief en EREPS erkend

6 juli, Assen, Arnhem, Eindhoven en Sittard

13 juli, Utrecht

20 juli, Rotterdam en Leiderdorp

24 augustus, Amstelveen

14 september, Rotterdam, Utrecht en Vught

Power Yoga Level 1

7 september, 5 oktober, 2 en 30 november,

Yogaland Oss

FitnessTrainer A NL Actief en EREPS erkend

21 september, Amstelveen

28 september, Arnhem, Zwolle, Sittard, Assen,

Eindhoven en Leiderdorp

Exercise for Health Specialist (level 5)

18 oktober Utrecht

Voor meer informatie: www.sport-people.nl



NLACTIEF FITNESSTRAINER A COMPACT

8 mei, Amsterdam, Breda, Nieuwegein

LEEFSTIJLCOACH

12 mei, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

SPORT, VOEDING & SUPPLEMENTEN

17 mei, Nieuwegein

PARAMEDISCH FITNESSTRAINER

18 mei, Rug Nieuwegein

22 juni Knie Nieuwegein

NLACTIEF BEWEGINGSDESKUNDIGE

OVERGEWICHT & OBESITAS

21 mei, Amsterdam en Nieuwegein

BEWEGINGSDESKUNDIGE SENIORENSPORT

23 mei, Nieuwegein

BEWEEGCONSULENT

24 mei, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

INDOOR CYCLING INSTRUCTOR

26 mei, Nieuwegein

BOOTCAMP TRAINER

7 juni, Nieuwegein

VOEDINGSSPECIALIST / BGN

GEWICHTSCONSULENT

7 juni, Breda, Nieuwegein en Tilburg

NLACTIEF PERSONAL TRAINER COMPACT

11 juni, Breda

MEDIC FIRST AID

15 juni, Nieuwegein

KNKF POWERLIFTING TRAINER

20 juni, Zaandam

NLACTIEF BEWEGINGSDESKUNDIGE

DIABETES MELLITUS

23 juni, Breda en Nieuwegein

LEER MEER SEMINAR

30 juni, Nieuwegein

NLACTIEF PERSONAL TRAINER

22 juli, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

NLACTIEF FITNESSTRAINER A ZOMER

23 juli, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

KIND & VOEDING

3 oktober, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

Voor meer informatie: Bestel de gratis studiegids

op www.opleidingen2000.nl/studiegids



ICG Club rides - Clubride #2

11 mei, Hardinxveld-Giessendam

Clubride #3

16 November, Locatie volgt

Voor meer informatie:

marketing.benelux@lifel FITNESS.COM

Voor meer informatie: www.sport-people.nl

**MEDICAL PERSONAL TRAINER -
ONDERSTE EXTREMITEIT**

11 mei, Groningen, Zwolle

LAPT KNOCK-OUT

11 mei, Utrecht

LOOPTRAINER

12 mei, Amersfoort, Amsterdam, Utrecht

BGN GEWICHTSCONSULENT

16 mei, Amsterdam

**MEDICAL PERSONAL TRAINER -
BOVENSTE EXTREMITEIT**

16 mei, Zwolle

VOEDINGSDESKUNDIGE

16 mei, Amsterdam

FITNESSTRAINER B

18 mei, Zwolle

STRESS- EN SLAAPMANAGEMENT

18 mei, Amsterdam, Nieuwegein

YOGADOCENT (MODULE 1)

19 mei, Arnhem

BGN GEWICHTSCONSULENT

1 juni, Arnhem, Groningen, Zwolle

TRAINER SENIOREN

1 juni, Arnhem, Zwolle

VOEDINGSDESKUNDIGE

1 juni, Arnhem, Groningen, Zwolle

BOOTCAMP TRAINER 2.0

2 juni, Enschede, Groningen, Zwolle

ADEMHALING, SPORT EN STRESS

6 juni, Amsterdam-Diemen

FITNESSTRAINER A AVONDOPLEIDING

6 juni, Amsterdam, Utrecht

**MEDICAL PERSONAL TRAINER - ONDERSTE
EXTREMITEIT**

7 juni, Den Haag, Rotterdam

HERSTELTRAINER VOETBAL

8 juni, Utrecht

**LOOPTECHNIEK EN LOOPSCHOLING
(WORKSHOP)**

9 juni, Arnhem

PERIODISERING VOETBAL

14 juni, Zwolle

YIN YOGADOCENT (MODULE 2)

14 juni, Zwolle

CONDITIETRAINER (TOP)SPORT

15 juni, Sittard

**MEDICAL PERSONAL TRAINER - BOVENSTE
EXTREMITEIT**

15 juni, Groningen, Zwolle

**OBESITAS, EETVERSLAVING EN
GEDRAGSVERANDERING**

15 juni, Breda, Eindhoven, Tilburg

PERSONAL TRAINER BUSINESS

16 juni, Den Haag, Rotterdam

**INVLOED VAN GROEISPURT OP VOETBALLERS
(WORKSHOP)**

22 juni, Zwolle

PILATES TRAINER (MODULE 1)

22 juni, Zwolle

**OBESITAS, EETVERSLAVING EN
GEDRAGSVERANDERING**

27 juni, Amsterdam en Utrecht

LOOPTRAINER

30 juni, Amsterdam, Amersfoort, Utrecht

Voor meer informatie: www.start2move.nl



ClubJoy Cycle

11, 12, 18, 25 mei, Nijkerk

ClubJoy Yoga

11, 12, 18, 25 mei, Nijkerk

ClubJoy Battle

11, 12, 19, 26 mei, Nijkerk

ClubJoy Power

11, 12, 19, 26 mei, Nijkerk

ClubJoy Fiesta

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

ClubJoy Core

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

ClubJoy Fit&Shape

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

ClubJoy Dance

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

ClubJoy Step

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

Voor meer informatie ga je naar

www.clubjoy.nl/instructor-info of info@clubjoy.nl.



Jumping Fitness basisopleiding

25 en 26 mei, Utrecht

29 en 30 juni, locatie volgt

7 en 8 september, locatie volgt

Voor meer informatie: www.jumping.fitness.nl/



Assistant Fitnesstrainer (niv.2) - E-Learning

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

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

**NASM Mixed Martial Arts Conditioning
Specialist (MMACS) – Self-study**

op elk gewenst moment

Fitness met Passie workshop

4 mei, Alkmaar

1 juni, Emmeloord

EMS Trainer opleiding – Basis en Level 1

10 mei en 14 juni & 30 augustus, Rotterdam

EMS Trainer opleiding – Level 2

17 mei en 28 juni & 6 september, Rotterdam

De coach als inspirator

11 mei, 's-Hertogenbosch

Training voor vorm en functie:

heup- en bilspieren

11 mei, Gorinchem

Functionele Houding Specialist

11 mei, Alphen aan den Rijn

X-fitt projectleider

11 mei, Weert

NL Actief Fitnesstrainer A opleiding

11 mei, Weert

UFW Kickboxing Instructeur opleiding

12 mei, Rotterdam

**Motiveren van leden met motivational
interviewing**

8 mei en 28 augustus, Eindhoven

15 mei en donderdag 13 juni 2019, Bunnik

22 mei, Drachten

19 juni, regio Den Bosch

Verkorte NASM Personal Training opleiding

18 mei, Weert

18 mei, Alphen a/d Rijn

26 mei, Veenendaal

1 juni, Broek op Langedijk

Running Instructor - niv.2

18 mei, Amerongen

Personal Training in Business

19 mei, Weert

Yogirya® Instructeurs opleiding

19 mei, Zuidland

Outdoor Expert / Bootcamp Trainer

25 mei en 7 september, Weert

Fight for Personal Training - Workshop

25 mei, Veenendaal

Senior Fitness Specialist - Workshop

26 mei, Weert

Coachen op de vijf niveaus van bewustzijn

8 juni, 's-Hertogenbosch

NASM Personal Training opleiding

11 september (avond), Alphen a/d Rijn

14 september, Alphen a/d Rijn

28 september, Weert

Voor meer informatie: nieuwe-gezondheid.nl

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

bewegenismedicijn.nl



Open dagen

22 juni, 7 september, 30 november, 14:00 - 16:00 uur

Cursus

22 & 29 september, 6 & 27 oktober en 3 november
10:00 - 17:00 uur

Voor meer informatie: exercitium.sodabodyfit.nl



**AIRCONDITIONING
LUCHTSLUIZEN
FANCOILUNITS**

Airconditioning

Houd uw hoofd koel op hete dagen



**Klik hier voor
een GRATIS
informatiepakket!!
LEASE MOGELIJK!!**

ALF International geeft u het juiste advies, de kennis en de service om harmonie tussen mens en leef- werkomgeving te creëren. Bij ALF International is lease mogelijk!

ALF INTERNATIONAL - POSTBUS 274 - 4760 AG ZEVENBERGEN
T (0168) 33 54 78 F (0168) 32 40 74 - INFO@ALF-INTERNATIONAL.NL
WWW.ALF-INTERNATIONAL.NL



LIEVER EEN KUSJE DAN KUS-MIDDELEN

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?

ANYTIME FITNESS

Let's make HEALTHY HAPPEN



CONVENIENCE

24/7 TOEGANG! SPORTEN ALS HET JOU UITKOMT



1 SLEUTEL VOOR 4350 CLUBS



PERSOONLIJK INTRODUCTIE PROGRAMMA



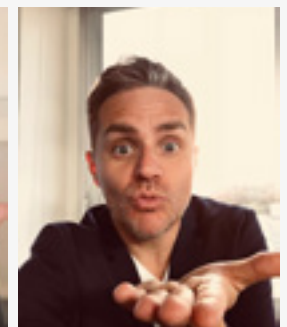
HANDIGE ANYTIME FITNESS APP



GOOI



EEN



KUSJE!



Dit is een realisatie van Fitness.be - De FitnessOrganisatie

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 - Elzenweg 37

5144 MB Waalwijk - 0416 67 51 01
info@hddgroup.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



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, Arlandaweg 92

1043 EX 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



NHN Support, T 085 - 303 4679

E info@nhnsupport.nl
I www.nhnsupport.nl
www.clubplanner.com

BUIKBANDEN



Slim Belly by Greinwalder

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



NL Actief, Postbus 275

6710 BG Ede, T 085 - 486 9150
E info@nlactief.nl, I www.nlactief.nl

FINANCIERING



Creative Sports Group, Stationsweg 1,

3233 CR Oostvoorne, 06-29419577
info@creativesportsgroup.nl

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



Matrix Fitness, Vleugelboot 14

3991 CL Houten, T 030 - 2445 435
E info@matrixfitness.nl
I www.matrixmembers.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

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

FITNESS APPARATUUR -
PNEUMATISCHE APPARATUUR

KEISER®

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

FRANCHISE



Anytime Fitness Benelux Bergerweg 100,
6135 KD Sittard, T 085 - 773 9929
E info@anytimefitness.nl
I www.anytimefitness.nl/franchise

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

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



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



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



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

LES MILLS

Les Mills - Elzenweg 37
5144 MB WAALWIJK, T +31 (0)416 33 43 15
info@hddgroup.com - www.lesmills.nl

HARTSLAGMETERS &
SPORHORLOGES



Polar, Orteliuslaan 850, 3528 BB Utrecht
T 085 - 0028 415, I www.polar.com

KLEIN FITNESS MATERIAAL



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



Studio n - Elzenweg 37,
5144 MB WAALWIJK, T +31 (0)416 67 51 01
info@studio.nl, www.studiofitness.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.

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



Opleidingen 2000

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



PHYSICAL COACHING
ACADEMY

Physical Coaching Company

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



Sport & People

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



Exercitium, Falckstraat 11-13
1017 VV Amsterdam, T 020 - 846 1076
E studio@sodabodyfit.nl
I exercitium.sodabodyfit.nl

SPORTSCHOOL INRICHTING



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

TEST EN MEETAPPARATUUR



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

TWEDEHANDS
FITNESSAPPARATUUR



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

VECHTSPOORTARTIKELLEN



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)

Leer alles over de toepassing van de Overhead Squat en het OPT (Optimale Prestatie Training) model van NASM

Start je bij EFAA met de NASM PT opleiding, dan geniet je van een aantal voordelen:



Gratis workshop
Fitness met Passie



Gratis training
Personal Training in Business



75% korting op 2-daagse
Mental coaching opleiding



100 euro korting op de opleiding
Functionele Houding specialist

Onze missie



Kijk snel op: www.EFAA.nl



**HET AANBIEDEN VAN HIIT IN
JE CLUB WAS NOG NOOIT ZO
EENVOUDIG!**

LES MILLS GRIT is vernieuwd en bestaat nu uit één programma met drie verschillende variaties: Strength, Cardio en Athletic.

LES MILLS
GRIT

⚡ High-Intensity Interval Training (HIIT) is wereldwijd de grootste trend in groepsfitness.

⚡ Millennials en Generatie Z willen zo snel mogelijk resultaat en zijn dol op HIIT.

⚡ Om meer leden te werven zijn Millennials en Generatie Z nu en in de toekomst een belangrijke doelgroep voor fitnessclubs.

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



Meer heb je niet nodig

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

Gebruikt door 15 miljoen consumenten en 5.000+ sportscholen
en 30.000 trainers wereldwijd, waaronder:

BASIC-FIT

**TRAIN
MORE**



LIJFSTIJL Coaches
Training - Voeding - Coaching

fit20
Fit in 20 minuten per week