

# **body•LIFE**<sup>®</sup>

**25**  
YEARS

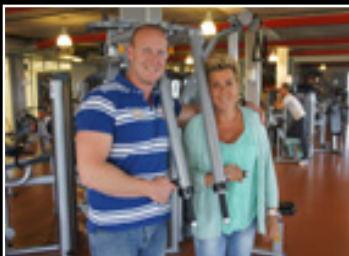
Europe's No.1 For Your Healthy Business



**Leefstijlprogramma's**  
De toekomst!



**Alpe d'HuZes**  
Fit for free goes Alpe d'HuZes



**Ondernemer in beeld**  
M&M The Next: Voel je Fit –  
Voel je Thuis – Voel je Prettig



# CREËER UITZONDERLIJKE KANSEN VOOR JE BEDRIJF

## ZUMBA® FITNESS HELPT JE LEDEN TE MOTIVEREN EN TE BEHOUDEN - ZONDER LICENTIEKOSTEN!

Zumba Fitness heeft een win-win voorstel voor elk fitnesscentrum in het land: motiveer meer leden, behoud meer leden en geef geen cent uit aan licenties. Klinkt goed? Lees dan verder.



*"Onze Zumba-lessen zijn zo populair dat onze trainingszalen uit hun voegen barsten! We zijn zelfs van plan de lessen op ons basketbalterrein te gaan geven. Waarom zou ik les geven aan 60 mensen als ik er 100 kwijt kan?"*

**Ingrid Owen**  
VP van Group Fitness, 24 Hour Fitness

### BEGIN EEN BEWEGING BINNEN JE CLUB

Zumba Fitness spendeert jaarlijks meer dan 50 miljoen dollar aan het creëren van vraag naar Zumba®-lessen en -producten. Met een afwisselende marketingstrategie, die onder meer bestaat uit wereldwijde advertentie- en social media-campagnes, brengt Zumba Fitness ook goedlopende producten op de markt, zoals videogames, DVD's, Zumba® wear en meer, waarmee we de live Zumba-lessen promoten. Dit draagt niet alleen bij aan consumentenbewustzijn maar stimuleert ook de vraag naar lessen en fitnesscentra in de buurt.

Wanneer leden eenmaal verslaafd zijn aan hun Zumba-les, blijven ze komen. Het sociale aspect van Zumba-lessen is een bewezen motivator, die ervoor zorgt dat leden terug blijven komen. The IHRSA Guide to Membership Retention: "Leden die socialiseren met (nieuwe en oude) vrienden verhogen het retentieniveau van hun club." Met Zumba® Fitness werf je nieuwe leden dankzij lessen waar veel vraag naar is en behoud je meer leden door de hechte gemeenschap die binnen je club ontstaat. Aan Zumba-programma's zijn voor clubs bovendien op geen enkele wijze licentiekosten verbonden. Je kunt in je Groep X-zalen dus gelijk van start met enthousiast bezochte Zumba-lessen.

### EEN ZUMBA®-PROGRAMMA VOOR ELK TYPE LID

Met zes verschillende Zumba-lessen is er voor iedereen een passende fitnessparty. Van de vroege ochtend tot de late avond laat je leerlingen van alle leeftijden, of ze nou jong, oud of iets ertussenin zijn, swingen tijdens lessen die speciaal zijn afgestemd op hun behoeften. Vul je lege uren en ontdek hoe een volgepakte dag in jouw fitnesscentrum eruit kan zien wanneer je verschillende Zumba-lessen op het programma zet.

#### ALTIJD

Ieder lid kan zijn of haar dag goed beginnen met de oorspronkelijke Zumba®-les. De les bestaat uit een mix van vrolijk swingende danspassen op opzweepende Latin- en wereldritmes.

Pimp die koffie op tot een dubbele espresso met Zumba® Toning! Deze les is bedoeld voor wie Zumba-bewegingen wil combineren met bodysculpting en een energieke cardioworkout.

Benut de kracht van je zwembad! De Aqua Zumba® "pool party" combineert Zumba®-bewegingen met aquafitness, voor een veilige, uitdagende workout waarvan iedereen energie krijgt.

Bied leden die net van hun werk komen een sensationele ontvangst! De revolutionaire Zumba Sentao™-workout maakt gebruik van een stoel voor intensieve cardio en versterking van het hele lichaam. Iedereen zal de les willen zien - en mee willen doen!

#### OVERDAG

Zumba Gold® voorziet in vereenvoudigde bewegingen en een gemakkelijk te volgen tempo voor actieve ouderen. Dit zou wel eens de perfecte doelgroep kunnen zijn voor de minder drukke uren op de dag.

#### NAMIDDAG

Maak plaats voor de naschoolse stormloop! Met Zumbatomic®-lessen kun je zalen vullen met kleine feestbeesten in de leeftijd van 4 tot 12 jaar. Ze swingen het uit terwijl ze werken aan hun focus, fitheid en coördinatie.

### NIETS IN HET LEVEN IS GRATIS (BEHALVE ZUMBA®-LESSEN)

Je kunt je natuurlijk afvragen wat dit je club gaat kosten.

Dat is eenvoudig: helemaal niets.

Zumba Fitness zet het systeem op zijn kop door fitnesscentra geen licentiekosten in rekening te brengen\*. Als je Zumba-lessen op het programma wilt, zoek en vind je gecertificeerde instructeurs via het Zumba® Instructor Network (ZIN™). Het ZIN-programma is een wereldwijd systeem voor de ontwikkeling van professionals.

Het biedt Zumba-instructeurs de muziek, bewegingen, marketing en doorlopende educatieve ondersteuning die ze nodig hebben om voortdurend geweldige lessen te kunnen verzorgen waarmee ze leden motiveren en behouden.

Ga naar [zumba.nl/clubs](http://zumba.nl/clubs) voor de Zumba-instructeur die past bij jouw fitnesscentrum en voor tips over het auditeren en selecteren van een instructeur.

#### DOE MEE. BEGIN NU!

Het enige wat je nodig hebt, is een lege ruimte, een audiosysteem en een gecertificeerde Zumba®-instructeur.

### GA NAAR [ZUMBA.NL/CLUBS](http://ZUMBA.NL/CLUBS)

\*Behalve in China





**Een uitgave van**

Body & Beauty Productions BV,  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-26c, 6546 BE Nijmegen  
t: 024 - 3 738 505, f: 024 - 3 730 933  
i: www.bodylifebenelux.nl

**Uitgever**

Michael van Munster

**Redactie**

Loet van Bergen, Hans Hoof

**Eindredactie**

Hans Hoof

**Vormgeving**

Joost Franken, Jan-Willem Bouwman

**Advertentie Exploitatie**

Van Munster Media B.V. Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-26c, 6546 BE Nijmegen

Jordey de Jooode, jordey@vanmunstermedia.nl, t: 024-3738505  
Kathy van der Horst, kathy@vanmunstermedia.nl, t. 024 377 44 67

Voor advertentietarieven neem contact op met een van onze  
media-adviseurs of ga naar [www.bodylifebenelux.nl](http://www.bodylifebenelux.nl)

**Druk**

Balmedia b.v., Schiedam

**Abonnementen**

Een jaarabonnement bedraagt € 45,- (excl. B.T.W.). Een  
jaarabonnement buiten de Benelux bedraagt € 70,- (excl. B.T.W.).  
Abonnementen hebben een looptijd van een jaar (tot 31 december)  
en worden automatisch verlengd. Opzeggen kan schriftelijk en  
dient ieder jaar vóór 31 oktober te gebeuren. Adreswijzigingen en  
-onjuistheden kunt u schriftelijk doorgeven.

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

**Copyright**

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

body•LIFE Benelux,  
onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt 10 keer  
per jaar. Uitgave 5, 2013, ISSN 1573-5567

body•LIFE: nieuws, achtergronden, tips, feiten en meningen  
onmisbaar voor elke professional.

**Abonnees ontvangen:**

- 10 keer per jaar het vakblad
- 10x per jaar de digitale nieuwsbrief

## ZOMERRECES

Ongetwijfeld heeft u het gelezen in de krant of op het NOS Journaal gezien. De Kamerleden hebben het zomerreces ingeluid met een barbecue. Mijn vraag is: geldt er bij u ook een zomerreces? Of gaat u net als de Kamerleden de komende tijd benutten om terug te blikken op de afgelopen periode en voor te bereiden op de periode die komen gaat? Gaat u op de oude voet verder? Of gaat u investeren in nieuwe activiteiten of apparatuur. Daarvoor is het zomerreces natuurlijk een ideale periode. Onder het genot van een hapje of drankje op een terras aan de Costa Brava of Kreta kunt u dergelijke zaken de revue laten passeren. Denk en doe vooral nu, is mijn advies. Blijf niet gluren in de achteruitkijkspiegel om de toekomst vorm te geven. Of wilt u alles bij hetzelfde houden? Maar dan minder en voor minder. Modern doen, vooruit willen, maar alles zoveel mogelijk bij het oude laten; het is een spagaat waar menig ballerina jaloers op zal zijn. Waar wacht je dus nog op? Er is in de fitnesswereld dus veel gaande. Nieuwe ontwikkelingen die weer voor nieuwe uitdagingen zorgen en die laten zien dat sporten echt heel leuk (en functioneel) kan zijn. Zo treft u in dit nummer een artikel aan over Piloxing, een combinatie van Pilates, boksen en dans. Rob Geurts, eigenaar van Gold's Gym, brengt dit programma naar Nederland en Europa. Hij zocht al langer naar iets nieuws omdat het volgens hem erop lijkt dat de vernieuwingen in de fitnessbranche tot stilstand zijn gekomen. Vernieuwingen die hard nodig zijn om de fitnessbranche weer een boost te geven. Op dat gebied kunnen we nog veel leren van de retailbranche, die om de crisis te bezweren zich gaan focussen op beleving als het gaat om merkgevoel, klantcontact en persoonlijke service te creëren. Om de ultieme beleving te kunnen bieden, is het natuurlijk zaak om potentiële leden in je fitnesscentrum te krijgen. Het verleiden van de consument is dan ook belangrijker dan ooit. Eén ding is in elk geval zeker: het kaf zal zich van het koren scheiden. Wie niet meebeweegt met de ontwikkelingen, wie niet flexibel is, geen oog heeft voor de klant en beleving heeft en geen goede value for money biedt, zal in deze onverbiddelijke markt ten gronde gaan. Wie overblijven zijn de spelers die de nieuwe realiteit omarmen en innovatie en verandering niet uit de weg gaan. Heeft u als lezer zelf een leuk onderwerp voor body•LIFE, laat ons het dan weten.

Loet van Bergen  
Redactie Body • LIFE  
[loet@vanmunstermedia.nl](mailto:loet@vanmunstermedia.nl)



# INHOUDSOPGAVE



## ■ BRANCHE ACTUEEL

- Piloxing, de nieuwe trend in fitness 6
- Branche actueel nieuws 8
- 25 jaar Willemsen Sport 10
- Column John van Heel 12
- UK Fitness Convention: Great success 14
- Fit for free goes Alpe d'HuZes 18

## ■ PRODUCTEN EN CONCEPTEN

- Producten en concepten nieuws 22
- Opleidingen en trainingen 24
- Leefstijlprogramma's: de toekomst! 28
- Column Marie Anne van Laak 31
- Testlab: Praxtour VirtuReal Cycling 33
- Milon maakt het verschil bij... Tiga Health & Beauty 34





## ■ BUSINESS

- Business nieuws 36
- Ondernemer in beeld: MeM The Next 38
- Ambivalentie: de tweestrijd bij verandering 40
- De marketingproblemen van een personal trainer 42
- Hoe bereikt u de potentiële fitnessconsument? 44
- Column Vlamincx 47

## ■ HEALTH, LIFESTYLE & VOEDING

- Health & Wellness nieuws 48
- Retentiemanagement in de praktijk - 2 50
- Beweging en training kunnen slecht vet omzetten in goed vet 52
- Het roer om! 54
- Bedrijvengids 56



# Piloxing, de nieuwe trend in fitness

Vergeet Zumba, want er komt er een heel nieuwe fitness-trend onze richting uit: Piloxing. De naam verwijst naar een combinatie van staande pilates, boksen en dans. Het belooft dé succesformule te zijn voor een stevig lijf en een krachtig zelfbeeld.

Bij Piloxing, dat zich vooral op vrouwen richt, moet je luchtboxen mét bokshandschoenen om kracht en snelheid te ontwikkelen. De klassieke Pilates-bewegingen en dans zorgen dan weer voor meer lenigheid, meer spieren en minder vet. Hollywood-sterren als Alexis Bledel, Vanessa Hudgens, Heather Morris, Hilary Duff, Ashley Tisdale, Kirsten Dunst zijn er al helemaal aan verslaafd.

## Waar komt Piloxing vandaan?

Dit vroegen we aan Viveca Jensen die recent in Nederland was om workshops Piloxing te geven bij Gold's Gym. Viveca, Zweedse van geboorte, vertelt dat ze van oorsprong balletdanseres is geweest en een opleiding aan de vermaarde Stockholm Ballet Academy heeft gehad. Na haar opleiding heeft ze drie seizoenen lang in het theater in Stockholm gespeeld waarna ze naar Los Angeles verhuisde om verder te studeren onder de voogdij van Billy Goodson en uiteindelijk over de hele wereld heeft getoerd als professioneel danseres. Daarnaast heeft ze ook mee-

gespeeld in aantal muziekvideo's en films. Na haar professionele danscarrière opende ze een Pilates studio in Los Angeles waar veel bekende Hollywood-sterren kwamen sporten. "Om mijn klanten meer te kunnen bieden, heb ik een nieuwe combinatie met Pilates uitgewerkt, welke is uitgemond in het spectaculaire Piloxing. Het is een non-stop intervaltraining met staande Pilates, boksen en dans met sterke en snelle herhalingen met weinig tot geen weerstand. Een voorbeeld-beweging is: stoot met rechterarm naar voren en draai met je rechter heup mee naar voren. Dit op de maat van de muziek. Dit kun je variëren: langzaam of snel en met of zonder gewichtjes. Het mooie van Pilates is dat door je centrum van je buikspieren te trainen, met korte bewegingen, je lichaam binnen in no time in vorm komt. Het boksen is vooral goed voor je conditie en voor je die leuke bovenarm vleugels. Samen is het dus een geweldige workout, om je lichaam en je conditie snel op peil te krijgen en weer in vorm te krijgen. Daarnaast wordt er ook afgewisseld met grondoefeningen voor bijvoorbeeld de buikspie-





ren, been/bilspieren en bovenlichaam. De intensieve training combineert kracht, snelheid en behendigheid van boksen en dans met de flexibiliteit van Pilates. Veel vrouwen willen graag een vechtsport beoefenen, maar vinden boksen of kickboksen iets te ruw. Piloxing is dan een uitkomst want deze sport biedt de technieken van een vechtsport samen met de flexibiliteit en souplesse van Pilates”, aldus Viveca.

### Piloxing komt naar Europa

De man die Piloxing naar Nederland bracht, is Rob Geurts, eigenaar van Gold's Gym die ook de drijvende kracht achter Zumba is geweest. “Ik zocht al langer naar iets vernieuwends,” vertelt Rob Geurts. “Het lijkt of de fitnessbranche tot stilstand is gekomen. Vaak zijn het meer aanvullingen op een bestaand concept. Ik reis veel en kwam in Amerika in contact met Viveca Jensen, de bedenker van Piloxing, en ze maakte me enthousiast voor dit programma. Temeer omdat Pilates, boksen en dans geïntegreerd zijn in dit programma. Viveca vertelde dat veel vrouwen door Piloxing meer zelfvertrouwen hebben gekregen en zich ook sexier zijn gaan voelen.” Rob ziet Piloxing als een aanwinst voor de fitnessbranche en een programma om leden te werven en binnen te houden. Binnen onze organisatie hebben we de kennis en de mensen om Piloxing tot een succes te maken in Nederland en Europa.”

### Licentieprogramma

Piloxing wordt een licentieprogramma waarin de instructeur centraal staat. Rob Geurts: “De kwaliteit en de creativiteit van de instructeur is belangrijk. Vandaar dat we veel tijd steken om instructeurs goed op te leiden en te ondersteunen. Er ligt een compleet opleidingsplan met workshops van 1 dag, DVD's en manuals. We starten op 11 augustus met de eerste Piloxing instructor cursus bij Gold's Gym, een workshop die door een Mastertrainer uit Amerika wordt gegeven. De bedoeling is om Piloxing eerst uit te rollen in Nederland en dan in de rest van Europa. Op de afgelopen Fibo hebben we Piloxing geïntroduceerd. De komende tijd gaan we het programma verder promoten op conventies en beurzen in Europa.” Rob is er 100% van overtuigd dat Piloxing een succes wordt. Daarbij komt ook een complete kledinglijn met broeken, shirts, schoenen en handschoenen voor het boksen. Of Piloxing net zo populair wordt als Zumba, kan Rob niet zeggen. “Het zijn twee verschillende programma's. Zumba is een geweldig programma en elke keer weer een feest. Piloxing heeft wel een fun factor, maar anders dan Zumba. Het mooie van Piloxing is dat het een appèl doet op de eigenwaarde en het zelfbeeld van de vrouw.”

Op 11 augustus, 6 oktober en 9 november is de Piloxing instructor cursus bij Gold's Gym Nieuwegein. Aanmelden hiervoor kan via [piloxing.com](http://piloxing.com) of door een e-mail te sturen naar [info@piloxing.com](mailto:info@piloxing.com). Contact opnemen met Piloxing Europe kan verder via telefoonnummer 030 6300063.

# NEWS

## Branche actueel

### Summerschool Docent Yoga

In augustus organiseert QUENO Sportopleidingen opnieuw de summerschool Docent Yoga. Haal nog voor het nieuwe seizoen van start gaat je diploma en leer basis Hatha Yoga geven met gebruik van hedendaagse inzichten en techniek. In de opleiding leer je onder andere Yoga warming-up, zonnegroet, 32 asana's (yoga houdingen), Pranayama (ademhalingstechniek) en aandachtstraining. De opleiding bestaat uit theorie en praktijk en wordt afgerond met een theorie- en een praktijkexamen. Na positieve afronding van beide examens ontvang je het diploma "Docent Yoga" van QUENO Sportopleidingen. [www.keno.nl](http://www.keno.nl)

### Opleidingen 2000 dé specialist in sportopleidingen, nu ook specialist in voeding.

Naast de reguliere 18-daagse en de verkorte 10-daagse voedingsopleiding BGN Gewichtconsulent, biedt Opleidingen 2000 nu ook voedingsspecialisaties aan. Hiermee profileert Opleidingen 2000 zich niet alleen tot specialist in sportopleidingen, maar ook in voeding. De specialisatie Kind&Voeding leidt cursisten verder op tot gewicht- en voedingsconsulenten voor kinderen en ouders. Bij de specialisatie Sport, Voeding en Supplementen leert de cursist de behoeften van duursporters, krachtsporters en teamsporters en kan deze vertalen naar een advies op maat. Ook wordt de nodige aandacht geschonken aan de zin en onzin van supplementen. Alle voedingsopleidingen van Opleidingen 2000 zijn erkend door de Beroepsvereniging Gewichtconsulenten Nederland (BGN). Meer informatie: [www.opleidingen2000.nl](http://www.opleidingen2000.nl) - [info@opleidingen2000.nl](mailto:info@opleidingen2000.nl)

### Functional Movement Screen wint aan populariteit

Meer (sport)fysiotherapeuten en trainingsprofessionals ontdekken dat FMS een eenvoudige maar effectieve manier is om fundamentele menselijke bewegingspatronen van de patiënt/cliënt te evalueren. Het geeft een ander perspectief op het menselijk bewegen en kan helpen in het opsporen van problemen, het verbeteren van prestaties en het voorkomen van blessures. Wat kan het voor jou doen? FMS geeft je inzicht in dysfunctionele bewegingspatronen. Op basis van een individuele FMS-score identificeert het systeem specifieke oefeningen en creëert zo een individueel en op maat gemaakt (trainings)programma. Bij HumanMotion geloven ze sterk in een 'movement based' benadering en bieden daarom verschillende cursussen aan op dit gebied. Wil je meer weten over deze filosofie schrijf je dan in voor de FMS cursus in oktober en leer hands-on van grootheden als Gray Cook en Lee Burton! Meer informatie: [www.functionalmovementsummit.eu](http://www.functionalmovementsummit.eu)

### Samenwerking EFAA – Trainers.nu

EFAA is een samenwerking aangegaan met TRAINERS.nu. Dit is een consument-gericht platform om Fitness trainers en Personal Trainers te zoeken. Met deze samenwerking wil EFAA een bijdrage leveren om goed opgeleide Fitness professionals en Personal Trainers de mogelijkheid te bieden om zich op een uniforme doch eigenwijze manier goed te kunnen presenteren aan consumenten. Als Fitness professional / Personal Trainer kun je gratis zelf een account aanmaken en een eigen profiel invullen. Als

EFAA-geregistreerde trainer is het nu mogelijk om aan je profiel het logo van EFAA te koppelen en kenbaar te maken welke certificering je bezit. Zo zien geïnteresseerden dat je een goede vakkennis hebt en heb je sneller kans dat je nieuwe potentiële klanten naar je toe trekt. Maak dus nu een account aan bij TRAINERS.nu en help hiermee de consumenten een goed opgeleide Fitness professional en/of Personal Trainer te vinden! Hieronder tref je de link aan waarmee je op de pagina komt waar je jezelf kunt aanmelden: <http://www.trainers.nu/>



## KBL megaSun bestaat 20 jaar!

De fabrikant van zonnepanelen werd de expert van licht! Van Beurden Nederland feliciteert hun leverancier. In het jaar 1933 startten de broers Lahr een klein fabriekje genaamd KBL met 16 man personeel. Ze startten met het ontwerpen en produceren van de meest innovatieve en moderne zonnepanelen. Nu, 20 jaar later staat er een stabiele fabrikant die altijd op zoek is naar de juiste toevoegingen aan de zonnepanelen. Van Beurden Nederland is al 7 jaar de trotse en exclusieve distributeur van dit pracht merk en trakteren hun klanten op speciale kortingen deze maand! Wilt u meer informatie over wat KBL-megaSun u kan bieden in uw zaak? Neem dan snel contact op met Van Beurden via onderstaande contact gegevens.  
Meer informatie: [www.vanbeurden.nl](http://www.vanbeurden.nl)



**Gezonde energie**  
door vitamines  
en mineralen!

**SUIKERVRIJ**

**Betere prestaties**  
en sneller herstel

**Ervaar het nu zelf!**

**BOOSTNRGY**  
vitaminedrank

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

## Sportdrink op basis van Stevia

Vol trots presenteert Boostnrgy een nieuwe sportdrink op de Nederlandse Markt op basis van enkel en alleen Stevia en gezonde natuurlijke vitamines en mineralen. Met slechts 8,4 calorieën per glas is deze drank uitermate geschikt voor sportscholen, alsmede Health en Wellness centra waar mensen komen om af te vallen en na hun inspanning toch energiek naar huis willen/kunnen gaan. Hiervoor is in samenwerking met Bravilor en de Automaten centrale een gebruiksvriendelijke dispenser ontwikkeld, waarin elk glas vers en gekoeld wordt gemengd. Geen productverlies, minimale schoonmaakwerkzaamheden en uitermate gebruiksvriendelijk. Uiteraard is Boostnrgy geschikt voor diabetici, maar ook glutenvrij en lactosevrij. Ervaar het zelf en vraag meer informatie aan: [info@boostnrgy.com](mailto:info@boostnrgy.com) of tel: 0654347033

## Power Slim introduceert 'Premium' producten.

De premium producten hebben een exclusieve samenstelling met toegevoegde ingrediënten: 20 g eiwitten zijn de meest waardevolle bouwstof voor ons lichaam en het belangrijkste ingrediënt in de producten. De biologische kwaliteit van de Power Slim producten wordt hierdoor sterk verbeterd. Zo is aspartaam in de producten vervangen door een natuurlijke zoetstof afkomstig van de Stevia plant. Daarnaast bevat de producten chroom dat een rol speelt bij de koolhydraatstofwisseling en het stabiel houden van de bloedsuikerspiegel. Kaliüm voor het reguleren van de vochtbalans, samentrekken van de spieren, geleiden van zenuwprikkels en tevens een gunstig effect heeft op de bloeddruk. Tenslotte vezels voor een betere stoelgang en een betere darmgezondheid.  
Meer informatie: [www.powerslim.nl](http://www.powerslim.nl)

## Begeleid klanten beter met Leefstijlcoaching

Trainers met een goed sportprogramma, fysio's met de juiste bewegingstherapie en gewichtsconsulenten en diëtisten met het ideale voedingsprogramma hebben alleen succes als ze bij de klant daadwerkelijk een gedragsverandering teweeg kunnen brengen. De opleiding Leefstijlcoach, coaching voor gezondheidsprofessionals van Opleidingen 2000 geeft de gezondheidsprofessional de tools in handen om de beste resultaten te kunnen behalen met de klanten. Je leert hoe je klanten kunt coachen om daadwerkelijk veranderingen in hun leven aan te brengen. Hierdoor zullen je programma's een veel hogere mate van succes hebben en zul je klanten ook langer behouden.  
Meer informatie: [www.opleidingen2000.nl](http://www.opleidingen2000.nl) - [info@opleidingen2000.nl](mailto:info@opleidingen2000.nl)

Willemsen Sport biedt een scala aan activiteiten op het gebied van fitness en wellness



Het Body & Mind centrum dat in 2010 is geopend.

# Sportcentrum Willemsen Sport bestaat 25 jaar

In het kader van 25 jaar body•LIFE wordt in elk nummer een fitnessonderneming belicht die 25 jaar bestaat. In dit nummer staat Willemsen Sport in Oosterhout centraal. Deze onderneming biedt volop activiteiten op het gebied van fitness, cardio fitness, senioren fitness, buiten fitness, vele lessvormen aerobic zoals de Less Mills programma's, Zumba & Body Pump, Indoorcycling, en body & mind activiteiten zoals Yoga, Body Balance, meditatie en Pilates.

## Geschiedenis

Samen met zijn vrouw Els begon Piet Willemsen in 1988 een zwemschool in het centrum van Oosterhout. "De keuze voor een zwembad lag voor de hand", vertelt Piet. "Zwemmen loopt als een rode draad door mijn leven. Al op jonge leeftijd heb ik ongeveer 8 jaar bij zwembadclub de Warande gewerkt en ook nog op natuurbad Surae waar ik zwemles gaf. Zelf deed ik aan wedstrijdzwemmen en waterpolo. Er bleek veel vraag te zijn naar een zwembad met een zwemschool. Om ons te onderscheiden in de markt hebben we een zwembad laten bouwen met een watertemperatuur van 32° Celcius dat aangenaam was voor baby zwemmen, ouderen, zwangere vrouwen en voor revalidatie. Met het zwembad bedienden we een heel brede doelgroep. Al snel groei-

den we uit ons jasje en na 3 jaar zijn we verhuisd naar een nieuwe locatie waar we een groter zwembad konden bouwen en we nog steeds gevestigd zijn. Inmiddels hebben we het zwembad verhuurd en dat heet nu Zwemschool Juf Angela."

## Uitbreiding

Piet zag in het begin nog weinig heil in Fitness. Het zwembad was de core business. "Daarnaast hadden we een paar squashbanen. Boven hadden we nog een ruimte leeg staan waar we op gegeven moment gestart zijn met fitness en aerobic lessen. Dit liep boven verwachting als een trein. Vanaf dat moment hebben we praktisch om de 2 jaar het pand verbouwd en uitgebreid. Momenteel zijn we bezig met de overkapping van de binnenplaats. Daar gaan we boklessen geven

op bokszakken in combinatie met bootcamp-achtige oefeningen en Personal Training. Daarvoor hebben we in 2010 een Body & Mind centrum geopend." Volgens Piet krijgt een groeiend aantal mensen steeds meer het gevoel dat de balans weg is tussen werk en privé. De inrichting, de faciliteiten, de activiteiten, alles is afgestemd op het in balans brengen van lichaam en geest van de bezoekers. Het lesaanbod bestaat uit Yoga, Power Yoga, Chi Gong, Body Balance, Pilates, Meditatie/Ontspanning. "Een centrum dat voorziet in een behoefte en waar wekelijks honderden mensen aan mee doen. Met al deze verbouwingen spelen we in op de vraag vanuit de markt en om onze bestaande klanten meer te kunnen bieden. Want de laatste jaren is er veel concurrentie bij gekomen in Oosterhout.





In de afgelopen 25 jaar heeft Willemsen Sport praktisch om de 2 jaar de zaak verbouwd



Het gezin Willemsen met vrouw Els en de drie dochters: Britt, Sammy en Rayette.

Er zijn momenteel 6 fitnesscentra waaronder ook een low-budget. Desondanks draaien we goed en is het ledenaantal stabiel, mede dankzij de inzet van onze 55 medewerkers. We hebben een kern van circa 15 medewerkers die vanaf de beginperiode bij ons werken en zijn meegroeid met het bedrijf. Ook hebben we een groep van trouwe klanten die al 25 jaar lid zijn. Een teken dat we het goed doen”, aldus Piet.

### Toekomst

Na 25 jaar gaat Piet het stokje binnenkort overdragen aan zijn dochter Britt, die nu al bedrijfsleider is. “Net als bij mij zit het ondernemen in haar bloed en is ze erg perfectionistisch. Ze eindigde recent als derde in de categorie Business bij een verkiezing van vrouwenblad VIVA rondom invloedrijke Nederlandse zakenvrouwen. Zij is vooral bezig met hospitality en hoe we dat kunnen verbeteren. Het gaat tegenwoordig niet meer om de apparatuur die je in huis hebt, maar om service. Hoe stel je de klant tevreden en hoe kun je daarop anticiperen? Ik denk dat fitness steeds meer doelgroepgericht gaat worden. De fitnesscentra zullen een ontmoetingsplaats worden waar (samen) bewegen in het kader van preventie een belangrijke rol gaat spelen. Daar probeer ik Britt met al mijn ervaring zo goed mogelijk in te adviseren. Dus het bedrijf helemaal los laten doe ik nog niet. Mijn grootste hobby is mijn werk en het daaruit voortvloeiende effect dat ik zo allerlei mensen ontmoet. Of die nu uit de branche komen of niet, dat maakt me niet uit. Daarnaast doe ik nog regelmatig aan fit-



Het team van Willemsen Sport

ness, fietsen en dagelijks wandelen met hond Bud door het bos.”

### Social Media

Piet verwacht ook dat social media een steeds belangrijkere rol gaan spelen in de fitnessbranche. “Zelf ben ik een digibeet. Maar Britt, die heeft er veel verstand van. We hebben een eigen pagina op Facebook met een groot bereik aan klanten, zowel 18-30 jarigen als de huisdames die 's ochtends aerobic doen en tegenwoordig ook op Facebook en Twitter zitten alsook de zakenmannen op Foresquare en Twitter. Daarnaast gebruiken we dit medium om regelmatig nieuws, activiteiten of speciale lessen op te zetten zoals nu op elke 25ste van de maand een speciale activiteit in het kader van ons 25-jarig bestaan. Een gevaar natuurlijk van social media is dat mensen ongezouten hun kritiek erop kunnen zet-

ten. Gelukkig hebben we daar weinig last van. En mocht het zo zijn dan reageren we snel daarop. Naast Facebook werken we ook nog met verbeterformulieren. We hebben als beleid dat dit binnen 24 uur met de klant telefonisch wordt gecommuniceerd. Het is belangrijk dat de klant tevreden is. Daarom hebben we ook een ledenraad in het leven geroepen, die bestaat uit 8 personen die meedenken over diverse zaken binnen Willemsen Sport. De ledenraad vergadert elk kwartaal met de directie over o.a. wijzigingen binnen Willemsen Sport, belangrijk nieuws en verbeterpunten. Tenslotte bieden we onze leden op vertoon van hun lidmaatschapskaart kortingen bij circa 35 ondernemers in Oosterhout. Op deze manier heeft het lidmaatschap toegevoegde waarde waarmee we onze service nog een extra onderstrepen”, merkt Piet tot slot op.

# HEALTHFOCUS

---

# ARTROS



**ARTROS HEALTHFOCUS™**

# ATTITUDE IN MOTION®

## FUNCTIONEEL TRAINEN DEEL 1

**Datum:**

zaterdag 30 november 2013

**Inschrijving:**

Via de website [artros.nl](http://artros.nl), kies trainingen-opleiding instructeurs/inschrijving opleiding instructeurs



# Een nieuwe retentie visie?

Hoe houden we onze klanten langer vast? Daar breekt de gehele internationale fitnessbranche zich het hoofd over. 4 van de 10 lopen nog steeds weg binnen 12 maanden en bij een dalende instroom kan dit voor veel centra de bottleneck worden. We moeten zorgen voor 'beleving', een relatie opbouwen met de klant, elk bezoek zorgen voor een prettig gevoel, maar is dit allemaal voldoende om het verloop onder de 20% te houden?

Meningen verschillen erover, echter primair komen mensen naar het sportcentrum om meer en effectief te bewegen. Ze hebben een bepaald doel voor ogen, volgens onderzoek uit 2008 wil 52% fitter worden en wil 39% van de nieuwe leden van sportcentra afvallen. De vraag die wij ons moeten blijven stellen, is: 'Is dat wat wij leden aanbieden voldoende om hun naar hun doel te begeleiden?' Het antwoord is in de meeste gevallen 'nee'. De meeste mensen sporten slechts één keer per week en van de 168 uren die de week bevat, mag je niet verwachten dat dat ene uurtje het resultaat gaat brengen. Maar ook al sport men 2 à 3 keer per week, dan nog is het behalen van resultaat lastig.

Volgens het ACSM moeten we elke dag bewegen, liefst 30 tot 60 minuten per dag en als we fysiek significant resultaat willen

bereiken, zelfs 60 tot 90 minuten. Hiervan zou 3 keer per week uithoudingsvermogen getraind mogen worden en moet 2 keer per week de spieren worden getraind. Dit advies geeft ACSM en heeft de WHO overgenomen, omdat met dit 'recept' van bewegen, niet alleen resultaat kan worden bereikt, ook werkt het sterk preventief voor de meeste chronische aandoeningen.

Zouden wij, als fitnessbranche, ons niet meer moeten toeleggen op het begeleiden van mensen naar duurzaam bewegen volgens deze internationale beweegrichtlijn? Dat vergt misschien een andere kijk op begeleiden, we begeleiden momenteel immers primair om veilig de oefeningen uit te voeren, uitzonderingen daargelaten. Leggen we de focus op het behalen van de nieuwe richtlijn, dan stappen we dus buiten onze eigen kaders, want de begeleiding en het advies verleggen zich naar buiten

het sportcentrum. De persoon wordt dan meer in zijn/haar totale leefstijl begeleid in de plaats van uitsluitend in de training.

Momenteel wordt ook in Nederland de bekendmaking van de nieuwe richtlijn voorbereid door TNO en NISB in opdracht van VWS. Zou toch mooi zijn als straks de gehele fitnessbranche al kan zeggen dat we volledig volgens deze nieuwe richtlijn adviseren en begeleiden. Dit kan ook nog zomaar eens één van de meest belangrijke retentiepijlers voor het sportcentrum worden.



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



# Great success

De eerste UK Fitness Convention is meteen een doorslaand succes geworden. Op 10 en 11 juni kregen meer dan 180 afgevaardigden een uitgebreid programma voorgeschoteld. Zij konden onder andere netwerken in kleine groepjes, een-op-een gesprekken houden, een congres en een CEO topontmoeting bijwonen, en een mini-expo bezoeken. Het evenement werd ondersteund door de enige media partner body•LIFE UK Magazine, het jongste lid van de familie van Europese fitness vakbladen

Fitness professionals werkzaam in alle onderdelen van het vak, afkomstig uit het Verenigd Koninkrijk en Europa, konden hun voordeel doen met informatie over kwaliteitsmanagement, nieuwe producten en andere innovaties. Dit alles in een professionele maar ook relaxte omgeving die een perfecte achtergrond vormde om zaken te doen, te netwerken en te leren. De afgevaardigden spraken achteraf hun lof uit over de informatie, de sprekers, en over de locatie. Eén van de bezoekers was Ralph Scholz, de nieuwe Event Director van de FIBO.

Het doel van Topaz Consulting, de organisator die ook verantwoordelijk is voor de succesvolle Spa Life conferentie in het Verenigd Koninkrijk, was dat de UK Fitness Convention voor iedereen iets te bieden had. Er waren dan ook bezoekers uit alle sectoren van de branche: CEO's, managers, supervisors en fitness professionals, maar ook sales en marketing specialisten. Bovendien waren er standhouders en bezoekers van branches die gerelateerd zijn aan die van de fitness, zoals van de spa's, vertegenwoordigd door de Spa Business

Association. Duncan Black van Escape Fitness, één van de afgevaardigden zei: "Het is fantastisch dat verschillende sectoren als spa en wellness samengebracht zijn op één plek; het is een schitterende dag geweest." Hij vervolgde: "Het is ook fantastisch dat we allemaal weer op deze manier bij elkaar kunnen komen. Laat de volgende editie maar komen!"

Het evenement werd gesponsord door onder andere Milon, Innovate Leisure, en Mercedes Benz. "Milon UK was er trots op, de Platinum Sponsor van de nieuwe UK Fitness Convention te kunnen zijn," aldus Stuart Davis van Milon UK. Hij ging verder: "Het evenement was goed georganiseerd, op een schitterende locatie, met uitstekende sprekers en een productieve, relaxte omgeving waar de vele belangrijke afgevaardigden elkaar konden ontmoeten en netwerken. We kijken nu al uit naar het congres van 2014, dat ongetwijfeld zal uitgroeien tot een belangrijke en aangename gebeurtenis op de agenda van de branche."





Met het evenement wilden de organisatoren een nieuw concept op de markt brengen met een grote nadruk op leren. Met verschillende belangrijke sprekers die als toonaangevend mogen worden beschouwd, zoals dr Paul Bedford van The Retention Guru, David Minton van The Leisure Database, Lopo Champalimaud van Wahanda en David Passfield van Peninsula Business Services, bood het congres drie stromingen die elk een belangrijk onderdeel vormen van een leisure- of fitnessonderneming: strategie en leiderschap; marketing; en sales en retentie. Op deze manier kregen de afgevaardigden een breed scala aan inspirerende ideeën op alle zakelijke gebieden van de fitness. Ulla-Maija Grace, van Aromatic Wellness (Finland), zei hierover: "Het is bijzonder inspirerend geweest, het lijkt alsof veel opvattingen over bekende kwesties aan bod zijn gekomen, maar bekeken vanuit een ander standpunt." Zij vervolgde: "Voor mensen die actief zijn in de branche die willen weten wat er speelt, en wat de behoeftes van de klant zijn, is

het een zeer nuttige dag geweest. Het evenement was ook bijzonder goed bezocht, zeker als je weet dat dit pas de eerste editie was. Volgende keer kom ik zeker weer."

Zowel tijdens de CEO Summit als tijdens het congres de volgende dag verzorgde één van de sprekers, dr Paul Thomas, bekend als de 'BBC Business Doctor' een seminar. Thomas is een ervaren en gerespecteerde autoriteit op het gebied van zaken die verband houden met veranderingen en organisationele herontwikkeling. In een gepassioneerd, interessant en inspirerend betoog toonde hij aan dat ondernemingen klaar moeten zijn voor de 21e eeuw. Hij maakte de afgevaardigden duidelijk dat de behoefte aan managers werd vervangen door een behoefte aan grote leiders. Tevens kregen zij tips hoe ze het potentieel van hun personeel konden benutten met creatief leiderschap.

David Hopkins, Director van Tickling Trout, een van de standhouders, con-

cludeerde: "Dit evenement is voor ons waarschijnlijk de beste marketing investering geweest van de afgelopen vijf jaar. Het lijkt alsof de organisatoren het enigszins anders hebben aangepakt dan vergelijkbare evenementen: het gaat hier om leren, de sfeer en omgeving is fantastisch, de mensen zijn allemaal heel relaxt, willen graag meer leren en hun ideeën delen. Het voelt alsof het evenement een kloof heeft overbrugd. De juiste mensen zijn hier aanwezig, en de organisatoren zijn er in geslaagd om de juiste atmosfeer te creëren waarin wij op een moderne manier zaken kunnen doen. De organisatoren komen gestructureerd en kalm over, en ze hebben duidelijk vertrouwen in waar ze mee bezig zijn. Er schijnt ook veel samenwerking te zijn tussen bedrijven, heb ik gehoord. Volgend jaar zijn we er zeker weer bij en ik verwacht dat er dan twee keer zoveel mensen komen, zo niet meer!"

# Inspiratie. Creatie. Implementatie.

Uw partner voor succesvolle marketing  
en management-ondersteuning  
in de fitnessbranche.



Bild © Greg Eppers/www.shutterstock.com





# Fit for free goes Alpe d'HuZes

Op de laatste editie van Alpe d'HuZes was Fit for Free met een grote groep fietsers vertegenwoordigd. Sinds vorig jaar is Fit for Free actief betrokken bij dit evenement.

"In 2012 hebben een aantal vestigingsmanagers van Fit For Free (regio West) ons enthousiast gemaakt om mee te doen", vertelt Michael Rustwat, Int. Operations Manager. "Het was een fantastische week en indrukwekkend om

mee te maken. 8.000 mensen fietsen of lopen omhoog. Als iedereen strijdt tegen dezelfde vijand is iedereen opeens gelijk. Mensen die elkaar nooit eerder hebben gezien vallen elkaar in de armen, huilen samen, lachen samen en fietsen

samen de berg op. Zelfs de stoerste mannen houden het niet droog."

## Raakvlakken

"Mede door het succes van 2012 ben ik in gesprek gegaan met de organisatie van Alpe d'HuZes om te kijken of we wat voor elkaar konden betekenen", vervolgt Rustwat. "Na een aantal goede gesprekken, bleken we veel raakvlakken te hebben. Veel deelnemers aan de Alpe d'HuZes trainen bij Fit For Free.





Waarbij veel van onze leden direct of indirect te maken met deze verschrikkelijke ziekte. Helaas hebben wij ook binnen Fit For Free afscheid moeten nemen van 2 ervaren Fitness Instructeurs die zijn overleden aan de gevolgen van kanker. Dit was bijzonder aangrijpend voor ons personeel. Zeker als je weet dat dit juist collega's waren die zich bij Fit For Free dagelijks hebben ingezet om onze leden gezonder te laten leven door middel van goede training en voedingstips. Juist daarom was het voor alle 47 vestigingsmanagers een enorme verrassing toen we ze vertelden dat we met Fit For Free mee gingen doen met Alpe d'HuZes 2013 en dat ze ook zelf mee mochten fietsen. Maar daar moesten ze natuurlijk wel wat voor doen. Elke vestigingsmanager moest in zijn club zoveel mogelijk geld inzamelen voor het KWF. Hoe? Daar waren ze vrij in." Door het hele land or-

ganiseerden de vestigingsmanagers evenementen in de vestigingen van Fit For Free: Spinning events, Zumba events, braderieën in de vestiging, auto's wasen terwijl leden aan het sporten waren enz. "Als organisatie hebben we de Alpe d'HuZes groots gepromoot in de vestigingen door middel van posters en banners. Iets wat door onze leden zeer werd gewaardeerd. De organisatie van de Alpe d'HuZes vond dit zo'n mooi gebaar dat we mede hierdoor trotse partner van Alpe d'HuZes zijn geworden. Ze hebben ons hiervoor een mooie plek op het wielershirt gegeven die alle 8.000 deelnemers hebben gedragen tijdens het evenement", aldus Rustwat.

### Vorbereiding

"Naast dat we bij Fit For Free natuurlijk apparatuur hebben staan om je voor te bereiden op de beklimming van de Alpe

d'Huez, hebben we ook nauw samengewerkt met Olympisch en wereldkampioen Leontien van Moorsel. Zij hield een indrukwekkende en motiverende presentatie aan alle Fit For Free collega's over haar sportverleden met aansluitend een fietsclinic in Valkenburg waar de meeste vestigingsmanagers toch wel even moesten slikken van de Cauberg. Als je dan hoort dat het gemiddeld stijgingspercentage 4,7% is, terwijl dit op de Alpe d'Huez zelfs 8,2% is (met zelfs stukken van 14%!!) werden de Fit For Free vestigingsmanagers toch wel zenuwachtig. Gelukkig sprak Leontien van Moorsel genoeg vertrouwen uit naar iedereen aan het eind van de clinic!"

### De grote dag

Voor alle deelnemers aan de Alpe d'HuZes heeft Fit for Free hotelovernachtingen kunnen regelen op de Alpe





d'Huez. "Met zo'n 25 Fit For Free MINI's, soms met wel 3 racefietsen op het fiet-senrek, zijn we in colonne naar Frankrijk vertrokken. We hadden 2 ervaren mecha-niciëns van Leontien van Moorsel mee-ge-nomen die alle fietsen voor de grote dag nog hebben gecontroleerd. Dat is een goede zet geweest want niemand heeft hierdoor technische manke-men-ten gehad. Op een paar lekke banden na dan die snel vervangen konden worden. Met in totaal 56 Fit For Free collega's in 7 teams, zijn we woensdag vol goede moed begonnen. Iedereen die mee deed, reed in de outfit van Alpe d'HuZes. Het feit dat wij met Fit For Free prominent op de borst stonden op al deze shirts, maak-te het natuurlijk wel heel speciaal. Het was voor iedereen een zware uitdaging. Sommigen hebben het lopend gedaan, de meerderheid per fiets en aan het eind van de dag kon iedereen trots zijn op

zijn/haar prestatie want iedereen heeft de top van de Alpe d'Huez gehaald! De fanatiekelingen gingen nog een keer en de echte sportievelingen onder ons heb-ben hem zelfs 3x gefietst. Voor de ken-ners, 3x op de woensdag is echt een heel goede prestatie! Na 5 dagen met alle Fit For Free collega's te hebben gelachen, gehuild, gezweet en afgezien, hebben we onder elkaar intens genoten van dit prachtige event. We zijn er trots op dat wij met Fit For Free een grote bijdrage hebben kunnen leveren aan de strijd voor – hopelijk ooit – de overwinning op kanker!"

### Opbrengst

"Veel van onze leveranciers vonden het een fantastisch initiatief en we hebben daarom als dank voor de mooie giften hun logo's op de achterkant van de wie-lershirts laten drukken. Naast de

leveranciers hebben ontzettend veel leden hun losse muntgeld gedoneerd in de speciale collectebussen op de balie. De actie 'toegangspasje vergeten: 1 euro naar het KWF' deed het ook goed. Daarnaast hebben de vestigingsma-nagers ook persoonlijk geld binnenge-haald waardoor we uiteindelijk een che-que kunnen overhandigen aan de Alpe d'HuZes van maar liefst 191.384 euro!!! De goede samenwerking tussen Fit For Free en Alpe d'HuZes zal vast en zeker een vervolg krijgen."



# FITNESS EN WEL

## HET VAKEVENEMENT



KIJK OP: [FWTOP.NL](http://FWTOP.NL)

26 & 27  
September

Fitness  
& WELLNESS  
TOP 2013

## MEET THE TOP

## 26 EN 27 SEPT

26 SEPTEMBER AANS





# LNESSTOP 2013

NT VAN HET JAAR!

Ahoy.  
rotterdam



FIT\_WELL\_NIEUWS

OP IN AHOY ROTTERDAM  
EMBER 2013, HAL 1

SLUITEND NETWERKAVOND IN HOTEL NEWYORK



# NEWS

## producten en concepten



### Personal trainer pakketten Start2Move

Steeds meer cursisten willen tegenwoordig opgeleid worden tot Personal Trainer. Niet verwonderlijk aangezien de vraag naar goed opgeleide Personal Trainers nog steeds toeneemt en het vak oneindig veel mogelijkheden biedt. Je helpt klanten 1-op-1 of in kleine groepen op een veilige, effectieve en uitdagende wijze hun doelstellingen te behalen. Naast een goede eigen vaardigheid en veel kennis, dient de Personal Trainer te kunnen enthousiasmeren en over goede coachingsvaardigheden te beschikken. Start2move heeft een 3-tal aantrekkelijke Personal Trainer pakketten samengesteld die een goede basis vormen voor elke (toekomstige) Personal Trainer : Personal Trainer Basis, Personal Trainer Basis+, Personal Trainer Pro. De pakketten bestaan o.a. uit de erkende opleiding Fit!vak Fitnesstrainer A/B, Personal Trainer, Bootcamp Trainer en Sport en Voeding. Bij inschrijving voor 1 augustus ontvang je nu een gratis cursus Functional Trainer t.w.v. 235,- . Kijk voor meer informatie op [www.start2move.nl](http://www.start2move.nl)

### Nieuwe dansapp voor iPhone/iPod

Als ontwikkelaar van STEEZ, een merk van draagbare audioproducten specifiek voor dansers, kondigt Pionier zijn nieuwe STEEZ APP aan. Met de AB Repeat-functie bijvoorbeeld kun je een bepaald stuk van een nummer opnieuw afspelen en dankzij de Tempo Control-functie pas je de afspeelsnelheid eenvoudig aan zonder van toonaard te veranderen. Zo kun je de danspassen efficiënt instuderen met muziek die op je iPhone staat. Bovendien maakt de app het mogelijk om met de iPhone-camera filmpjes van choreografieën te maken, die op te slaan en ze te synchroniseren met de muziek. Zo kunnen dansers zien of hun passen overeenkomen met de muziek. Deze app voor iPhone/iPod touch biedt dansliefhebbers de kans om hun danspassen efficiënt in te studeren. De app is gratis te downloaden in de App Store. Ga naar de STEEZ-website voor meer informatie: [www.pioneer-steez.com](http://www.pioneer-steez.com).

### Keiser heeft zich aangesloten bij Fysio4Deel

Sinds kort is Keiser Europe (onderdeel van The Sports Company BV) aangesloten bij Fysio4Deel. Deelnemers van dit netwerk kunnen gebruik maken van exclusieve voordelen bij aangesloten partners. Keiser Europe installeert en onderhoudt alle pneumatische kracht- en cardioapparatuur van Keiser in de Benelux en Duitsland. Het succes van Keiser zit in de toepassing van luchtdrukweerstand in plaats van traditionele metalen gewichten. Hiermee kunt u op elke snelheid en bij elke weerstand op 100 gram nauwkeurig en zonder risico op blessures trainen. Of het nu gaat om fitness, krachttraining, cardiotraining of medische fitness, de pneumatische techniek stelt u in staat om betere prestaties te leveren. Keiser ontwikkelde dit revolutionaire idee al in 1978 en is sindsdien hierin ongeëvenaard. Alle apparatuur van Keiser is CE-gecertificeerd en voldoet daarmee aan de strenge eisen voor medische toepassingen. Of het nu gaat om revalidatie na een schouderoperatie of na een knieblessure, met Keiser apparatuur oefenen uw patiënten verantwoord en veilig. Op [www.keisereurope.com](http://www.keisereurope.com) vindt u de terreinen waarop we actief zijn, onze klanten en natuurlijk het complete productaanbod.



## Fit Sports kiest voor IVOLUTION

Arjan Timmer en Paula Timmer van Fit Sports in Emmen en Coevorden kozen afgelopen jaar vol overtuiging voor het Ivolution Sportcoach concept van Activation Group. Van Bankzitter tot Topper! Inmiddels is de club helemaal klaar, de eerste doelgroepakketten geïntroduceerd en starten vanaf september de eerste sportcoaching lessen. "Wij willen op deze manier de sportparticipatie, retentie en gemiddelde besteding de komende jaren stelselmatig vergroten. Ook biedt het concept heel interessante doorgroei-mogelijkheden voor onze medewerkers; van Instructeur naar Sportcoach naar Personal trainer."



## De tofste KickFun artikelen

Zoals u wellicht is opgevallen als scherpzinnige ondernemer heeft KickFun een totaal nieuwe lijn gelanceerd en nieuwe huisstijl. Daarbij krijgt u ook nog als KickFun member een gratis online tool om uw groepslesregistratie in bij te houden, genaamd: KickFun Count. U hoeft dus niet meer te werken met dure software van andere ontwikkelaars. Wij hebben dit gratis voor u klaar liggen! Daarnaast heeft KickFun onlangs een webshop gelanceerd met de toffe KickFun artikelen. Neem hiervoor snel een kijkje op [www.kickfunshop.com](http://www.kickfunshop.com) Wenst u meer informatie over KickFun? Mail dan uw vraag en gegevens naar [info@kickfun.com](mailto:info@kickfun.com)

## Chi Coconut water breidt uit

Chi is uniek door een natuurlijke maar toegankelijke kokosmaak. Kokoswater hydrateert het lichaam sneller dan water en houdt het lichaam op een natuurlijke manier levendig en gezond. Chi is bovendien vetvrij en bevat minder calorieën dan de meeste sappen en frisdranken. Fit, gezond en duurzaam genieten zijn kernwoorden die wij zoveel mogelijk binnen onze filosofie bekrachtigen. Ons streven is een natuurlijke en smaakvolle beleving, zonder additieven als smaak- en kleurstoffen. De heerlijke Chi is er in 4 varianten in 330 ml met een handige afschroefbare dop. Chi Coconut Water, Tropical Fruits, Pineapple en Mango. Chi Coconut Water is ook in een 1 liter verpakking verkrijgbaar. Meer informatie: [www.2food.nl](http://www.2food.nl)



## PK Sport Vinkeveen eerste club met Milon Care

Het Milon Cirkel concept is uitgebreid met een compleet nieuwe software. Daarmee wordt begeleiding naar een extreem hoog niveau getild. Aandacht voor die leden die het echt nodig hebben en altijd met alle actuele persoons- en trainingsgegevens bij de hand. Stelt u zich eens voor: u loopt langs een van uw leden die aan het trainen is op de Milon Cirkel. U kent haar niet, maar op uw iPad verschijnt direct haar naam, trainingsdoel, trainingsverleden, medische indicaties en overige informatie die voor u en uw collega-trainers van belang is om haar doel te bereiken. Dat is wat Milon betreft de toekomst.

En die toekomst is onlangs begonnen met de levering van de Milon Cirkel mét Milon Care software bij PK Sport in Vinkeveen. Eigenaar Peter Kinkel: "We willen ons onderscheiden op basis van kwaliteit. Met de Milon Cirkel maak je die kwaliteit concreet. Ideaal voor o.a. een oudere doelgroep waar we als branche al jaren achteraan lopen. Met de Milon Cirkel hebben we nu geen 3-sterren maar een 4-sterren club."

Wilt u uw leden ook nog beter begeleiden en dé kwaliteitsclub van de regio worden? Neem dan contact met ons op via [www.miloncirkel.com](http://www.miloncirkel.com).

# OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

Ook in de komende periode starten er weer veel opleidingen. En dat is wel een bewijs dat de branche volop in beweging is - de goede kant op. Want des te meer trainers en begeleiders (aanvullende) cursussen en opleidingen volgen, des te hoger het algemene niveau van de sector. Kies de opleiding die bij u of uw personeel past, en doe er uw voordeel mee. Een beter opgeleide begeleider is immers een duidelijke meerwaarde voor elke klant!



JustBounce®  
for Fun

JustBounce®  
for Fitness

JustBounce®  
for Health

JustBounce®  
Medical

JUSTBOUNCE®  
The ultimate cell training

WWW.JUSTBOUNCE.EU



XCO®

get ready for reactive impact!

Check [xco.nl](http://xco.nl)

HIGH QUALITY OPLEIDINGEN  
VOOR FITNESSPROFS



TRAIN  
The  
TRAINERS

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL

opleidingen 2000

€ 200,- KORTING

PERSONAL TRAINER COMBINATIEPAKKET

FIT!VAK ERKEND PERSONAL TRAINER

Fit!vak Fitnesstrainer A én B Personal trainersopleiding tot €200,- korting !

Fit!vak WWW.OPLEIDINGEN2000.NL EREPS-NL  
specialist in sportopleidingen

Fitness Trainer worden?  
Fitness Trainer A plus opleiding

Deze opleiding is bedoeld voor startende instructeurs die na een praktische opleiding aan de slag willen als erkend fitnessinstructeur.

(Het diploma wordt erkend door Fitvak op niveau 3)

Inhoud:

- E-learning anatomie, fysiologie, trainingsleer (theorie)
- 5 praktijklessdagen op diverse locaties in Nederland
- Theorie – en Praktijkexamen

Meer informatie:  
[www.efaa.nl](http://www.efaa.nl) of mail naar [info@efaa.nl](mailto:info@efaa.nl)

EFAA.  
In beweging



ACTIE

Schrijf nu in en ontvang de opleiding Functioneel Fitness- en Bewegingsassessment t.w.v. € 179,- cadeau!




Personal Trainer worden?

Wij hebben speciaal voor jou 3 aantrekkelijke Personal Trainer Pakketten samengesteld! Kijk nu op: [www.start2move.nl/pakketten](http://www.start2move.nl/pakketten)

TIP: Schrijf je vóór 1 augustus in en ontvang de cursus Functional Trainer t.w.v. € 235,- helemaal gratis!

o.a. Fitnesstrainer A en B | Personal Trainer | Bootcamp Trainer | Sport en Voeding

START2MOVE  
opleidingen trainingen Amersfoort | Arnhem | Den Haag | Leeuwarden | Tilburg | Weesp | Zwolle



### Opleiding XCO®

**2- daagse Basis opleiding XCO® certified instructor, 23 en 30 juni in BREDA (11.30-17.30).**  
 Het XCO® groepsfitness licentieprogramma versterkt niet alleen je core; buikspieren en onderrug maar verbetert bovendien ook de conditie en geeft een optimale verbranding van calorieën.  
 Meer informatie: [www.xco.nl](http://www.xco.nl).

### Opleiding BURN®

**2 - daagse Basis opleiding BURN® certified instructor, 6 en 13 september in Zoetermeer (11.30-17.30)**

Het BURN®licentieprogramma is een toegankelijke, effectieve en motiverende "shape" les. Bovendien verbrand je 33% meer Kcal door het

gebruik van de XCO-BURN set, dan wanneer je zonder deze set zou trainen.

Meer informatie: [www.burnworkouts.nl](http://www.burnworkouts.nl)



### TTT AEROBIC en SHAPE opleiding

**7 september Den Haag**

De 'TTT AEROBIC en SHAPE' opleiding is er op gericht je zo praktisch en logisch mogelijk op te leiden, zodat je snel 'voor de klas' kunt. Zonder overbodige 'poespas' en regeltjes leer je de belangrijkste lesgeefskills, muziek en telling, cueing, instructie, techniek en opbouwmethodiek. Daarnaast leer je alle spierversterkende oefeningen die gebruikt worden in een groepsfitnessles. Een geweldige basis voor welk soort les je ook geeft of gaat geven, zowel freestyle

als pre-choreografie. De totale studiebelasting van deze opleiding is zeven dagen intensief trainen en dag acht het examen, dat bestaat uit een theorie- en praktijkgedeelte.

### TTT BASIS LESGEEFVAARDIGHEDEN opleiding 7 en 14 september Den Haag

2 cursusdagen waarin je de basislesgeefvaardigheden voor groepstrainingen leert. Geschikt voor iedere fitness instructeur die groepstrainingen als buikspiersessies, miniworkouts of

pre-choreography lessen geeft of gaat geven. De perfecte opleiding voor instructeurs die groepslessen willen geven. Ook zeer geschikt voor personal trainers en fitnessinstructeurs die groepstrainingen als buikspiersessies of circuittrainingen willen geven of de overstap willen maken naar (pre-choreography) groepslessen.

**Meer informatie over de opleidingen van Train de Trainers is te vinden op: [www.trainthetrainers.nl](http://www.trainthetrainers.nl)**



### FIT!VAK FITNESS TRAINER-A (EREPS level 3) - COMPLEET

Nieuwegein	ZOMER 22 juli
Tilburg	VR 20-sep
Eindhoven	VR 20-sep
Nieuwegein	ZO 29-sep
Apeldoorn	ZA 5-okt
Amsterdam	VR 18-okt
Den Haag	VR 18-okt
Breda	MA 28-okt

### NIEUW! FIT!VAK FITNESS TRAINER-A (EREPS level 3) - 12 AVONDEN

Tilburg	VR 18-okt
Nieuwegein	VR 18-okt

### NIEUW! FIT!VAK FITNESS TRAINER-A (EREPS level 3) - ZOMEROPLEIDING

Nieuwegein	9 dagen 22 juli
Nieuwegein	6 dagen 29 juli
Nieuwegein	3 dagen 31 juli

### FIT!VAK FITNESS TRAINER-A (EREPS level 3) - 6 dagen

Nieuwegein	ZOMER 29 juli
Tilburg	VR 27-sep
Eindhoven	VR 27-sep
Nieuwegein	ZO 6-okt
Apeldoorn	ZA 12-okt

### FIT!VAK FITNESS TRAINER-A (EREPS level 3) - 3 dagen

Nieuwegein	ZOMER 31 juli
------------	---------------

### FIT!VAK FITNESS TRAINER-B - INTERNATIONAAL PERSONAL TRAINER (EREPS level 4)

Breda	DO 3-okt
Eindhoven	DO 3-okt

### FIT!VAK PERSONAL TRAINER basismodule

Nieuwegein	MA 7-okt
------------	----------

### PARAMEDISCH FITNESS TRAINER

Nieuwegein	Module KNIE	ZA 29-juni
Nieuwegein	Module NEK-SCHOUDER	ZA 28-sep

### FIT!VAK BEWEGINGSDESKUNDIGE (PRE)DIABETES & OBESITAS

Breda	WO 19-jun
-------	-----------

### BEWEGINGSDESKUNDIGE SENIORENSPORT

Breda	ZO 27-okt
-------	-----------

### NIEUW! KIND & VOEDING, gewichts- en voedingsconsulent voor kinderen én ouders

Nieuwegein	ZA 21-9-2013
Breda	ZA 21-9-2013

### NIEUW! SPORT, VOEDING EN SUPPLEMENTEN, consultant voor (top) sporters

Nieuwegein	MA 23-9-13
Breda	MA 23-9-13

### NIEUW! BEWEGCONSULENT, beweegt mensen

Nieuwegein	DI 1-10-2013
------------	--------------

### NIEUW! LEEFSTIJLCOACH, coaching voor gezondheidsprofessionals

Breda	DO 10-okt-13
-------	--------------

### NIEUW! CITY BOOTCAMP, train als een oermens in de stad

Nieuwegein	TAEIDS LEVEL I	ZA 28-09-13
------------	----------------	-------------

### NIEUW! FUNCTIONAL TRAINER, core power training

Nieuwegein	MA 03-06-13
Breda	MA 16-09-13



## Bootcamp Trainer

**zaterdag 17 augustus, 7 september, zondag 22 september Zwolle, Den Haag, Amersfoort**

Deze 2 daagse cursus is geschikt voor trainers die graag gerichte en gevarieerde buitentrainingen willen verzorgen aan groepen of individuen. Je leert uitdagende en veelzijdige trainingen aan te bieden voor zowel de absolute beginner als de gevorderde sporter. De cursus kan worden afgesloten met een branche-erkend examen Bootcamp Trainer.

## Sport en Voeding

**vrijdag 13 september Zwolle**

Deze 4 daagse cursus is geschikt voor iedereen die meer kennis en praktische handvaten wil hebben om te komen tot een gericht voedingsplan. De cursus is gebaseerd op de laatste wetenschappelijke onderzoeken en richt zich op diverse doelgroepen zoals mensen met overgewicht, sporters en diabetes-patienten.

## Fit!vak Personal Trainer

**zaterdag 21 september Zwolle**

Deze 2 daagse Fit!vak cursus Personal Trainer is een uitstekende aanvulling op de Fit!vak Fitnessstrainer A en B opleiding. Tijdens deze cur-

sus maak je kennis met de veelzijdigheid van het vak van Personal Trainer. Je leert jouw kwaliteiten optimaal in te zetten en krijgt handvaten om je eigen bedrijf en klantenkring op te bouwen. Er zal bovendien veel aandacht worden besteed aan de financiële en juridische aspecten van het vak.

## Fit!vak Fitnessstrainer A

**Vrijdag 27 september, zaterdag 28 september, zondag 29 september, Leeuwarden, Zwolle, Den Haag, Tilburg, Weesp, Arnhem.**

Het erkende diploma Fitnessstrainer A van Fit!vak is een absolute must voor iedereen die aan de slag wil in de fitnessbranche als Fitnessstrainer of Personal Trainer. Start2move staat bekend om haar persoonlijke, praktijkgerichte aanpak en hoge slagingspercentages. Gemiste lessen kunnen te allen tijden gratis worden ingehaald.

## Fit!vak Fitnessstrainer A Spoedcursus

**vrijdag 27 september, zaterdag 28 september, zondag 29 september, Leeuwarden, Zwolle, Den Haag, Tilburg, Weesp, Arnhem.**

Voor cursisten die al werkzaam zijn in de fitness-

branche of ruime ervaring hebben op lesgeefgebied (bv. ALO, CIOS) is er de mogelijkheid om de opleiding Fitnessstrainer A in slechts 6 dagen te halen. Er zal in overleg met de cursusleider een persoonlijk traject worden afgesproken waarbij uitsluitend de benodigde onderwerpen aan bod komen.

## Fit!vak Fitnessstrainer B

**zaterdag 28 september Zwolle**

Deze erkende Fit!vak opleiding is geschikt voor ervaren trainers die graag met een Europees Erkend Diploma Ereps 4 aan de slag willen als Personal Trainer of zich verder willen verdiepen als trainer.

## Sportmassage

**zat. 28 september Amersfoort**

ACE erkende opleiding tot Sportmasseur aangeboden door een enthousiaste, ervaren docent uit het werkveld. Er zijn diverse (digitale) leermiddelen ter ondersteuning evenals een online leeromgeving



## Fitnessstrainer B Summer School (Nieuw)

Tijdens de zomermaanden in 3 dagen jezelf voorbereiden op het Fitnessstrainer B theorie –en praktijkexamen! EFAA opleidingen organiseert op 27, 28 en 29 augustus een spoedcursus Fitnessstrainer B. Dus ben je in het bezit van een Fitnessstrainer A diploma, is je tijd kostbaar en ben je op zoek om op een zo snel mogelijke manier je Fitnessstrainer B diploma te behalen, dan is dit je kans! Wanneer je jezelf vóór 1 augustus inschrijft dan is de investering slechts € 395,- (excl. Examenkosten).

## Core Conditioning Trainer (Nieuw)

Tijdens deze ééndaagse praktische opleiding leert men een functioneel trainingsprogramma samen te stellen voor de "core". Hierbij wordt gebruik gemaakt van diverse functionele trainingsmaterialen zoals de TRX, BOSU, Ballast Ball, Kettlebell, etc.

Kosten: € 95,-

## Fitness A plus opleiding – starten op elk gewenst moment!

De Fitness A plus opleiding is bedoeld voor startende instructeurs die na een praktische opleiding aan de

slag willen als erkend fitnessinstructeur. (Het diploma wordt erkend door Fit!vak op niveau 3.) Deze opleiding is daarnaast uitermate geschikt voor mensen die erna de NASM Personal training en/of Fitnessstrainer B opleiding willen doen.

## Basisopleiding Anatomie / Inspanningsfysiologie / Trainingsleer

Tijdens deze tweedaagse opleiding (start op 31-08-2013) wordt de basistheorie ten aanzien van de Anatomie/Inspanningsfysiologie/Trainingsleer op een interactieve manier gepresenteerd. Deze opleiding kan als extra ondersteuning dienen voor het bestuderen van de theorie van Fitnessstrainer A, maar is ook geschikt voor fitness professionals die hun basiskennis weer eens op willen frissen of zichzelf willen voorbereiden op het (Fit!vak) Fitnessstrainer A theorie-examen.

## NASM Corrective Exercise Specialist

De NASM Corrective Exercise Specialist opleiding (start op 5 september 2013) is een vervolg opleiding op de NASM Personal Training opleiding. Deze opleiding is ontwikkeld naar aanleiding van de toenemende behoefte aan fitness professionals die mensen

kunnen helpen met veel voorkomende blessures en klachten aan het bewegingsapparaat. Deze opleiding geeft u naast de aanvullende kennis ook de vaardigheden die nodig zijn om op de juiste en professionele manier samen te werken met deze (gedeconditioneerde) klanten.

## Functioneel Fitness- en Bewegingsassessment Nieuwegein

21 september 2013 Alphen a/d Rijn Tijdens deze eendaagse opleiding leer je een functioneel Fitness- en bewegingsassessment uit te voeren en te interpreteren.

**Meer informatie;**  
**EFAA - T 0495-533229**  
**E info@efaa.nl - W www.efaa.nl**



## 2 daagse JustBounce® Trainersopleiding

Deze opleiding voor trainers en personal trainers wordt gegeven op 21 september en 22 september bij Special Sports in Amstelveen. De oefenvormen: balans-, coördinatie-, conditie-, interval-, kracht-, flexibiliteit-,

relaxoefeningen op de minitrampoline worden gegeven op basis van ontspanning en respect voor de zwakke schakels in het lichaam. Tijdens de opleiding is er behalve aandacht voor de verscheidenheid aan oefenvormen ook aandacht voor andere gezondheidspijlers zoals: ontspanning, rust

en slaap, voeding, super-loods, water, detox en omgevingsinvloeden.

**Meer informatie:**  
**info@justbounce.eu**  
**www.justbounce.eu**







## Oproep aan lezers!

Geef u nu op voor het body•LIFE Testpanel en probeer de groepsles BodyBoxx Beat The Music nu vier weken lang geheel kosteloos uit in uw sportcentrum.

### Wat is het body•LIFE Testlab?

Zoals de term al aangeeft, onderwerpen we in deze rubriek producten en diensten aan een gebruikerstest. Voor deze rubriek zijn we op zoek naar clubs die voor ons het groepslesprogramma BodyBoxx Beat The Music willen testen. We bieden u de mogelijkheid BodyBoxx gedurende vier weken geheel kosteloos (dus zonder licentie- en opleidingskosten) in het lesaanbod van uw club op te nemen. Op basis van uw gebruikerservaringen met BodyBoxx publiceren wij een verslag in body•LIFE.

### Wat is BodyBoxx?

BodyBoxx Beat The Music is een energieke groepsles voor elk niveau. Je leert boksen op de beat van de muziek. Het lichaam wordt getraind op uithouding, kracht, souplesse, doorzettingsvermogen, reflexen, inzicht en controle. Een les duurt drie kwartier en is een complete boks- en cardiotraining voor het hele lichaam. Een leuke training voor een gezonde geest in een gezond lichaam. Zonder direct fysiek contact. Er wordt getraind met elkaar, niet tegen elkaar!

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

### Wat zijn de voorwaarden?

body•LIFE biedt u de mogelijkheid om de groepsles BodyBoxx vier weken geheel kosteloos in uw centrum te proberen. Hierbij inbegrepen is de opleiding van één instructeur. De BodyBoxx opleiding bestaat uit 3 dagen en vindt plaats op zaterdag 31 augustus, zondag 1 september en zondag 8 september. Lesmaterialen (handschoenen) zullen gedurende deze proefperiode tevens gratis ter beschikking worden gesteld.

Na uw aanmelding bij body•LIFE voor het Testpanel, zal BodyBoxx contact met u opnemen om met u de verdere details te bespreken. BodyBoxx biedt u volledige ondersteuning, zodat u het maximale uit deze kennismaking kunt halen. Zijn uw leden enthousiast, dan heeft BodyBoxx na vier weken een aantrekkelijke welkomstaanbieding voor u om het programma blijvend aan te bieden.

### Hoe kunt u zich aanmelden?

Aanmelden werkt heel eenvoudig. Stuur een mail naar [info@bodylifebenelux.nl](mailto:info@bodylifebenelux.nl) o.v.v. 'Aanmelden Testlab' met daarin duidelijke vermelding van uw naam, naam van uw sportcentrum en uw contactgegevens. De redactie van body•LIFE zal vervolgens contact met u opnemen, om uw deelname te bevestigen.





# Leefstijlprogramma's: de toekomst!

Er komen steeds meer leefstijlprogramma's op de markt die zich richten op de BRAVO leefstijlfactoren als leidraad voor een gezonde leefstijl. Hierbij staat de B voor voldoende Bewegen (elke dag minimaal een halfuur matig tot intensief), de R voor niet Roken, de A voor matig met Alcohol, de V voor gezonde Voeding, en de O is van Ontspanning en herstel.

Ook het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen noemt deze factoren: "De BRAVO-factoren zijn de pijlers van het fysieke deel van ons leefstijlprogramma, aan de hand van je eigen persoonlijke leefstijlconsulent. Daarnaast is er aandacht voor het totaalplaatje, omdat lichaam, ziel en geest met elkaar verbonden zijn. Omdat ieder mens uniek is, is onze begeleiding persoonlijk en op maat gemaakt. Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat investeren in een gezonde(re) leefstijl buitengewoon lonend is. De kwaliteit van je leven verbetert, je bent minder vaak ziek, hebt meer energie, je bent beter bestand tegen stress, je ziet er beter uit en je verouderd minder snel. Natuurlijk mogen we niet alles en iedereen over één kam scheren, maar eenderde tot de helft van alle ziekten en aandoeningen is een rechtstreeks of indirect gevolg van een ongezonde leefstijl en milieuvervuiling. Ook dit is door onderzoek aangetoond. Aandacht schenken aan wat je zélf kunt doen om beter in je vel te komen, is hoe dan ook echt de moeite waard. Dit al of

niet in combinatie met Fitness Tracking systemen zoals It's my Life of Fitcoach voor het bijhouden van de vorderingen en het op afstand online begeleiden. Trainingsprogramma's voor het sec opstellen van trainingsschema's lijken dan ook passé."

## Stelling

De redactie van body•LIFE legde een aantal fitnessondernemers en instructeurs onderstaande stelling voor, en vroeg hen om een reactie daarop.

### Trainingsprogramma's hebben hun langste tijd gehad.

### Geïntegreerde Leefstijlprogramma's hebben de toekomst!

#### • Reactie John van Heel, EFAA:

De realiteit zal iets genuanceerder liggen natuurlijk, maar er vindt momenteel wel een behoorlijke verschuiving plaats op dit vlak. Dat is begonnen met de toepassing van begeleidingsprotocollen voor specifieke doelgroepen, het (pre)



diabetes protocol voor preventiecentra. Hierin wordt de nieuwe beweegnorm toegepast, waarin de beweegbegeleider ook gaat adviseren op het gebied van de 'Nederlandse Norm Gezond Bewegen', dat zijn dus de beweeg activiteiten buiten het sportcentrum, zoals wandelen en fietsen. Dat is nieuw voor het fitnesscentrum. We adviseren en begeleiden normaal uitsluitend het beweegprogramma binnen onze muren.

Dit vergt ook een andere insteek van de trainer, die nu meer als leefstijladviseur op gaat treden. Het traditionele trainingsschema wordt nu onderdeel van een totaal beweeg- en leefstijlplan. In de praktijk zien we dat een aantal sportcentra de aanpak voor specifieke doelgroepen ook oppakken voor niet specifieke nieuwe leden. Deze aanpak sluit ook beter aan op de vraag van de deelnemer, die komt voor een oplossing, en die is niet alleen te vinden in het uurtje of de 2 uurtjes in de club.

• **Reactie Peter Wolfhagen, Activity Workx:**

Al veel te lang leggen we in de fitnessbranche teveel focus op het trainingsresultaat dat bereikt dient te worden via een 'maatwerkprogramma'. In de praktijk leidt dit bijna nooit tot resultaat, en bovendien kunnen de trainers dat resultaat nauwelijks beïnvloeden. Focus dient te liggen op het proces van de noodzakelijke gedragsverandering leidend tot duurzaam bewegen. Leefstijlprogramma's zijn daarvoor noodzakelijk, met tevens aandacht voor het beweegpatroon gedurende de gehele week, dus ook buiten de club.

• **Reactie Jelmer Siemons, opleidingscentrum Start2move:**

Losse trainingsprogramma's die de focus uitsluitend op de training in het fitnesscentrum leggen, hebben inderdaad hun langste tijd gehad. Het is belangrijk dat er gekeken gaat worden naar de totale leefstijl. Het (gezond) bewegen en eten dient onderdeel te worden van het dagelijkse leven van de klant.

Een groot aantal klanten bereikt zijn of haar doel nu niet en haakt teleurgesteld af. Er wordt door trainers vaak te veel het accent gelegd op het 'product' (fysieke doelstelling) Zelden wordt een doelstelling ge-

formuleerd gericht op het 'proces'. De klant in beweging krijgen, maar vooral houden is in eerste instantie het allerbelangrijkste!

• **Reactie René Driessen, stichting Fit en Gezond Nederland:**

Ben het volledig met Jelmer eens. Wij van SFGN bieden sportcentra als consumenten een integraal preventieprogramma aan waar het leefstijlprogramma (fysiek als mentaal) onderdeel van is. Hier ligt de grootste kans voor de fitnessbranche om consumenten te helpen aan een fitte en gezonde levensstijl.

• **Reactie Rien van Dijke, eXcio Benelux :**

Er is veel te zeggen voor geïntegreerde programma's, maar waarschijnlijk zullen beide blijven bestaan. Een en ander is ook afhankelijk van aanbieder en klant.

• **Reactie Michel van Halderen, Wellness Profi Center:**

Indien men onder 'stand alone program' verstaat dat het een van te voren opgesteld plan is, dan is het al geruime tijd niet meer van toepassing.

• **Reactie Matthijs Mennes, Greinwalder:**

Ik ben het eens met de stelling. De fitnessclub zou de paraplu moeten zijn voor vaak een zeer divers aanbod. Niet het product, concept of aanbod zou centraal moeten staan, maar de fitnessclub die een specifieke behoefte van een consument kan bevredigen. Hoe dit precies gedaan wordt, is voor de consument van ondergeschikt belang, zolang het resultaat maar behaald wordt. Met het Slim Belly concept kiest Greinwalder & Partner voor een geïntegreerde aanpak. De Slim Belly is 'slechts' een onderdeel van het aanbod van een club als het gaat om afslanken en wordt vooral ingezet als de consument de behoefte heeft om snel en lokaal af te slanken. Met betaalde Slim Belly upgrades kiezen consumenten bewust voor deze oplossing en verdient het concept zich ook terug voor de ondernemer, terwijl een stand-alone concept al snel een kortetermijneffect heeft omdat het onvoldoende omarmd wordt door de club en de medewerkers.





## Meer resultaat bereiken met leden! Beter contact met leden! Mensen begeleiden naar duurzaam beweggedrag!

Alle leden willen resultaat, echter behaalt slechts een klein percentage het vooraf gestelde doel. Met FitCoach heeft u een programma in handen om echt duurzaam verschil te maken in het leven van uw leden.

Met FitCoach krijgt begeleiding een nieuwe dimensie:

- Volledig inzicht in het dagelijks beweegpatroon van uw leden, ook buiten de club
- Optimale controle op activiteiten van de klant
- Ingrijpen op het moment dat het nodig is
- Directe feedback op basis van daadwerkelijk beweggedrag
- Profilering als leefstijlcoach
- Erg geschikt voor ondersteuning van niet-sporters
- Ideaal hulpmiddel voor Personal Training
- Extra omzet met interessante marges



### Onderscheiden van de concurrentie!

FitCoach inhoud

FitCoach is een Leefstijlprogramma met beweegregistratie:

- 13 weken-programma met regelmatige coachmomenten
- Automatische registratie dagelijkse beweeg activiteiten
- Persoonlijk dashboard voor de klant op leefstijlportaal
- Automatische e-mails op basis van beweggedrag
- Beheerdersplatform voor coaches



**Eindelijk een tool om succesvol mensen te begeleiden op weg naar een actieve levensstijl en langer vast te houden als klant!**

Interesse?

Neem contact op met EFAA via 0495 – 533 229 of met Peter Wolfhagen via +31 (0)6 121 405 30



# Samen staan we sterk (2)

Als mens, maar zeker ook als ondernemer ben ik uitermate geïnteresseerd in het wel en wee van ons land, onze economie en onze medemens. Om hierover geïnformeerd te blijven raadpleeg ik ook met regelmaat de media waarbij ik mijn vrije avonden vul door met een tablet op schoot en een glaasje wijn in de hand, alle zin en onzin aan te horen die gasten van bijvoorbeeld Mathijs van Nieuwkerk, Pauw en Witteman of Knevel en van den Brink, te vertellen hebben. Zo ook gisteren.

Onze ex-minister van Financiën en huidige "Topman" van ABN AMRO Gerrit Zalm, vertelde met de nodige dosis trots dat zijn bank in 2012 zoveel winst heeft gemaakt dat zijn kindje weer helemaal klaar staat voor een beursgang. Nog een paar jaar de cijfers gezond houden, en de beursgang zal dan een voldongen feit zijn. Zoals wel vaker gaan bij mij de wenkbrauwen omhoog en bedenk ik mij dat ik misschien toch beter een ander tijdverdrijf kan zoeken, ik begrijp hier namelijk helemaal niets van. Eerst vertelt hij dat de economie minder goed gaat dan voorspeld, en is hij, weliswaar in mindere mate, verbaasd over het feit dat in onze buurlanden de zaken toch beter lopen dan in ons kleine polderlandje. Zijn korte analyse leert ons dat dit voornamelijk wordt veroorzaakt door onze huizenmarkt en dat ons pensioenstelsel (dat het beste is van de wereld!) last heeft van de lage rentestanden. Als hem gevraagd wordt waarom zijn vermogende bank geen financieringen verstrekt aan ondernemingen, waar een bank toch uiteindelijk voor bedoeld is, ontkent hij dit in alle toonaarden. Natuurlijk worden deze financieringen wel verstrekt

alleen, en nu ga ik het wel begrijpen, zijn bank financiert geen faillissementen! Om eerlijk te zijn, dat zou ik ook niet doen, toch?

Ik vraag me daarbij wel af of de bedrijven die failliet gaan ook ten dode zouden zijn opgeschreven als zij tijdig een tijdelijk financieel steuntje hadden gekregen. Het is inmiddels een publiek geheim dat de beste bedrijfsplannen, vergezeld van getekende opdrachten, bij onze banken worden beloofd met een: "Sorry, het spijt me, volgende keer beter!"

Gelukkig gaat dit soort ondernemer niet bij de pakken neerzitten en gaat hij op zoek naar bruikbare alternatieven om zijn droom te verwezenlijken. Daar waar behoeftige bedrijven geen financiering wordt toegekend, weet de comfortabelere variant niet meer waarin z'n zuur verdiende centjes te investeren. Doordat de bank star blijft weigeren de klant van dienst te zijn, en zelfs het betwiste bonussysteem weer langzaam herinvoert, wint het in de VS bedachte systeem van Crowdfunding snel aan populariteit. Ondernemers

die net dat steuntje nodig hebben, krijgen daarbij weer alle kansen zodat het licht aan het einde van de tunnel weer langzaam zichtbaar wordt.

Ik ben dan wel geen econoom (waarbij zij die het wel zijn het blijkbaar ook niet weten!) maar ik denk dat, zolang onze "innovatieve" en "hervormende" overheid geen nieuwe regels (lees belastingen) bedenkt om deze samenwerkende ondernemers uit elkaar te drijven, deze oplossing een blijvende bijdrage zou kunnen leveren aan een nieuwe economie waarbij wij ondernemers elkaar helpen om samen sterker te worden.



MARIE ANNE VAN LAAK  
Delcom

**HIER WERKEN  
ERKENDE  
INSTRUCTEURS**

**2013**

*Fit!vak*

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

[www.ereps.nl](http://www.ereps.nl)

## Erkende instructeurs zijn geen vanzelfsprekendheid

Met een banner van EREPS\* laat je zien dat jouw klanten wél kwaliteit kunnen verwachten.

Klanten van fitnesscentra gaan er automatisch van uit dat ze worden begeleid door erkende en vakkundige instructeurs en trainers. Dat zou ook zo moeten zijn. Maar de praktijk wijst uit dat er ook nog centra zijn met instructeurs die niet de gewenste opleiding en het vereiste diploma hebben.

Om klanten duidelijk te maken in welke centra ze wél op vakkundige begeleiding door gekwalificeerde instructeurs kunnen rekenen en welke centra wél kwaliteit bieden, heeft Fit!vak een officieel register voor trainers geopend: EREPS.

EREPS is bestemd voor instructeurs en trainers met de juiste kwalificaties en competenties om het beroep van gekwalificeerde trainer in de fitnessbranche veilig en effectief uit te oefenen. Fitnesscentra met gecertificeerde medewerkers kunnen zich eveneens inschrijven. Zij krijgen onder meer een EREPS deursticker en banner, waarmee ze zich kunnen onderscheiden van centra die zich niet op basis van kwaliteit kunnen of willen profileren. Schrijf je als centrum dus in bij EREPS en ontvang een banner, zodat ook jouw klanten weten dat je kwaliteit biedt.

\* Informeer naar de voorwaarden tel. 026 339 07 30 of [info@fitvak.nl](mailto:info@fitvak.nl) - meer informatie: [www.ereps.nl](http://www.ereps.nl) en [www.fitvak.nl](http://www.fitvak.nl)



**FIRST CLASS NUTRITION**

- DRASTIC INCREASE OF FAT LOSS
- IMPROVED FEELING OF WELL-BEING
- LOSS OF FAT INSTEAD OF MUSCLE MASS
- DECREASES APPETITE
- GIVES ENERGY

**BLADE FX**  
SUPERIOR FAT BURNER

for more information:  
First Class Nutrition  
Atealaan 38  
B 2200 Herentals  
t 0032 14 71 51 50

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





## Oproep aan lezers!

Geef u nu op voor het body•LIFE Testpanel en probeer Praxtour VirtuReal Cycling nu vier weken lang geheel kosteloos uit in uw sportcentrum.

### Wat is het body•LIFE Testlab?

Zoals de term al aangeeft, onderwerpen we in deze rubriek producten en diensten aan een gebruikerstest. Voor deze rubriek zijn we op zoek naar clubs die voor ons Praxtour VirtuReal Cycling willen testen. We bieden u de mogelijkheid de Praxtour Course of de Praxtour CtR gedurende vier weken geheel kosteloos uit te proberen. Op basis van uw gebruikerservaringen publiceren wij een verslag in body•LIFE.

### Wat is Praxtour VirtuReal Cycling?

Praxtour brengt met VirtuReal Cycling de mooiste en uitdagendste routes op diverse locaties in Europa naar je toe, alsof je er echt bent. Beleef de zwaarste beklimmingen en voel welke inspanning de profs moeten leveren. Of suis van de toppen van de Alpen af langs duizelingwekkende afgronden. Maar ook: geniet van prachtige vlakke routes langs mooie rivieren en uitzichten. Ervaar zowel gevoelsmatig als visueel 's werelds meest realistische fietsbeleving. De routrfilm wordt voortbewogen door middel van het rondraaien van de trappers. De weerstand past zich automatisch aan de stijgings-/dalingspercentages van de route,

die kan worden beïnvloed door - net als op een echte fiets - te schakelen. De scherpe beeldkwaliteit doet je denken dat je echt op de route bent. Uniek aan de CtR is de automatische voor-/achteroverkanteling op basis van de afdalingen en stijgingen in het parcours. Twee ventilatoren simuleren rijwind, ook gekoppeld aan je snelheid. En om de beleving nog echter te maken kun je de bike op eigen beweging ook nog links/rechts laten meekantelen in de bochten. Alle meetgegevens, zowel van de route als van de persoonlijke inspanning, worden tijdens de rit weergegeven. Meer informatie: [www.praxtour.nl](http://www.praxtour.nl)

### Wat zijn de voorwaarden?

body•LIFE biedt u de mogelijkheid om de Praxtour CtR (Closest to Reality) of de Praxtour Course vier weken geheel kosteloos in uw centrum te proberen. Praxtour biedt u vooraf en gedurende de proefplaatsing volledige ondersteuning, zodat u het maximale uit deze kennismaking met VirtuReal Cycling kunt halen. Na uw aanmelding bij body•LIFE voor het Testpanel, zal Praxtour contact met u opnemen. Zijn uw leden na de testperiode enthousiast, dan heeft Praxtour na vier weken een aantrekkelijke welkomstaanbieding voor u tot aanschaf van de CtR of de Course.

### Hoe kunt u zich aanmelden?

Aanmelden werkt heel eenvoudig. Stuur een mail naar [info@bodylifebenelux.nl](mailto:info@bodylifebenelux.nl) o.v.v. 'Aanmelden Testlab' met daarin duidelijke vermelding van uw naam, naam van uw sportcentrum en uw contactgegevens. Na bevestiging van uw aanmelding door de redactie van body•LIFE zal Praxtour vervolgens contact met u opnemen.



# Milon maakt het verschil bij...

## Tiga Health & Beauty in Boxtel

In een voormalig theater startten Jan en Gemmy Schellekens bijna 30 jaar geleden hun fitnesscentrum, dansschool Tiga. Inmiddels hebben ze ook een beautyafdeling én de Milon Cirkel. Over dat laatste spraken we met hen.

### Waren jullie eigenlijk gericht op zoek naar nieuwe apparatuur?

Absoluut niet. We gingen naar een workshop om meer te weten te komen over Clubplanner. Milon was daar ook aanwezig en daar baalden we van. Een half uur luisteren naar iemand die apparatuur verkoopt, daar hadden we geen zin in.

### Maar het liep dus anders?

Dat kun je wel zeggen. Milon gaf ons als ondernemer de keuze: Ga je mee in de prijsenslag die ingezet is door de low budget clubs of ga je je verder ontwikkelen tot dé premiumclub van je gemeente? Dat was voor ons een eyeopener. Als het moeilijk gaat, lijkt een prijsverlaging een makkelijke weg. Maar dan ben je je club aan het kapot maken.

### Jullie hadden dus al de overtuiging om voor kwaliteit te gaan?

Jazeker. Fitness is toch bedacht om mensen resultaat te bieden. Om de klanten

goed te begeleiden en aandacht te geven. Volgens mij zijn we dat allemaal een beetje vergeten en dreigen we aanbieders te worden van hallen vol apparatuur zonder veel toegevoegde waarde. Dat willen wij niet. Wij willen een warm bad zijn, waar mensen in een plezierige omgeving verantwoord komen bewegen en zo geholpen worden om zich beter te gaan voelen. Met de Milon Cirkel zijn onze instructeurs actiever en gericht bezig met de klanten.

### En dus werd de Milon Cirkel toch een interessante overweging?

De Milon Cirkel heeft meerdere USP's. De volautomatische toestellen, het is een soort groepsles maar toch individueel. Het sociale contact in de cirkel is veel groter dan bij de traditionele fitness. Het is een zeer professioneel concept, volledig ondersteund door de mensen achter Milon. Alle trainingsresultaten worden geregistreerd. En na-





tuurlijk de excentrische verhoogde weerstand. Daar werd ik meteen enthousiast van toen ik erop trainde.

#### **Sinds wanneer hebben jullie de Cirkel nu en wat heeft het jullie gebracht?**

We zijn in oktober 2012 gestart. Wat we nooit gedacht hadden in ons centrum met vooral veel groepslessen: ruim 220 leden betaalden 90 euro extra om te mogen Milonnen. Daarnaast zijn veel van die leden overgegaan van een 1x p/w naar een onbeperkt abonnement. Perfect natuurlijk. Verder hebben we 125 nieuwe leden weten in te schrijven voor een Milon abonnement vanaf januari. Allemaal leden die veel meer opleveren per maand.

#### **Wat heeft dat betekend voor jullie ledenaantal?**

Het mooie is dat we in december 2012 voor het eerst in 2 jaar groeiden in ledenaantal. In december nog wel! Dat is daarna structureel doorgegaan. We zitten niet alleen in de lift qua Milonners (die anders nooit lid zouden zijn geworden) maar ons hele centrum leeft er van op. We staan weer volop in de picture. Door deze stap hebben veel meer mensen het vertrouwen dat hun gezondheid bij ons in goede handen is.

#### **Wat merk je nog meer?**

Ons verzorgingsgebied is gegroeid. Inmiddels komen de leden ook uit omliggende dorpen en dat was voorheen veel minder. Die 35 minuten spreekt die groep enorm aan. Het is fijn te weten dat je iets hebt wat de concurrent niet heeft. We zijn anders en beter. Als er nu na een proefles op de Milon Cirkel iemand wegloopt zonder lid te worden, weet je dat je er alles aan gedaan hebt. Die komt terug of wordt nergens lid.

#### **Hoe verhoudt de Milon Cirkel zich tot andere nieuwe ontwikkelingen die jullie in de afgelopen 30 jaar zijn tegengekomen?**

We hebben natuurlijk alle trends en ontwikkelingen meegemaakt. Spinning, Tae-Bo, Zumba, noem maar op. Ik vind dit niet te vergelijken. Milon is zeker geen trend. Milon is de verbeterde vorm van fitness. Daar zit zoveel continuïteit in. Als je ziet dat alles wat voorheen minder werd (open dagen, respons op flyers, spontane walk-ins, referrals) nu weer groeit, dan weet je dat er iets bijzonders aan de gang is. Dit gaat echt een stap verder dan wat we eerder hebben leren kennen.

#### **Tot slot: hoe ervaren jullie het als persoon achter de ondernemer?**

We hebben onlangs door een faillissement een grote bedrijfsfitness klant verloren. Dat is een harde klap, ineens 60 leden minder. Ik kan me voorstellen dat meerdere clubs in deze tijd met zoiets te maken krijgen. Door concurrentie of gewoon door het gestegen aantal opzeggingen. Die klap hadden we voorheen niet zo makkelijk op kunnen vangen. Nu hebben we weer wat extra lucht. Dat geeft een erg gerust gevoel. Daarnaast kan je weer ondernemen. Je maakt wat makkelijker reclame, kan ook wat beter personeel aannemen, zelfs duurder en hoger gekwalificeerd. En we kunnen de Milon-leden per trainingsfase belonen met een leuk cadeau. Dat soort extra's konden voor die tijd niet.

Milon heeft gebracht dat we de verwachtingen van onze leden weer kunnen overtreffen.

# NEWS

**Business** nieuws



## Sistim B.V. specialist in het moderniseren van toiletruimten.

Als u overweegt om uw toiletruimten te gaan moderniseren heeft Sistim B.V. voor u een breed scala aan moderne wandsystemen. Nieuw in het programma zijn wanden van HPL sandwichpanelen met ingebouwde accessoires. Deze wanden dragen de naam sani-Qub en de inbouwaccessoires heten saniApps. De tussenwanden zijn 156 mm dik en kunnen aan weerszijden worden voorzien van tweevoudige toiletroldispensers, borstelgarnituren, afvalbakjes, hygienezakjesdispensers en geurdispensers. De fabrikant Kemmlit heeft er recentelijk de prestigieuze "Plus X 2013 Award" mee gewonnen. Vraag eens een offerte aan of laat ons meedenken in uw ontwerp. Meer informatie: [www.sistim.nl](http://www.sistim.nl)



## Van der Heij Saunabouw dealer van Spa Modules

Spa Modules is een bedrijf dat zich bezighoudt met het ontwerpen en vervaardigen van met name interieurelementen, gemaakt van polystyreen, voor badkamers, stoomsauna's en wellnesscentra. De producten reeks bestaat uit douchebogen, stoombaden of hammam en banken en ligstoelen, met een concurrerende prijsstelling. Van der Heij Saunabouw is er erg trots op dat zij dit schitterende product in Nederland mag introduceren.

Meer informatie [www.vanderheijisaunabouw.nl](http://www.vanderheijisaunabouw.nl)

## Hidden Profits lanceert online marketing diensten in België

Hidden Profits breidt haar diensten uit naar België met o.a. de 1ste Cursus Online Fitness Marketing in België ooit. "We zien dat de Belgische fitnessbranche hier simpelweg nog niet op inspeelt", zegt Wouter Cornelissen. "We beseffen dat online marketing best een vaag begrip is. Maar daarmee niet minder noodzakelijk. Daarom hebben we besloten om op 9 augustus 2013 een Cursus Online Fitness Marketing te verzorgen in België. Om het online marketing-gericht denken te vergroten. Na de cursus hebben deelnemers de kennis om de eerste stappen in online marketing zelf te kunnen zetten. Of om met voldoende kennis en overtuiging Hidden Profits in te schakelen. De cursus wordt verzorgd door Google Certified professionals. Deelname: slechts € 149." Voor meer informatie over Hidden Profits en aanmelden voor de Cursus Online Fitness Marketing: [www.hiddenprofits.be](http://www.hiddenprofits.be).



## Pole fitness® conventie zomer 2013

Op zondag 8 september zal er weer een Pole fitness® Conventie plaatsvinden met sportieve en uitdagende workshops voor iedereen zoals Pole fitness BOX workshop: trainen met alle 800 kaartjes van de Pole fitness® BOX. Pole fitness try out: ervaar dat iedereen kan leren draaien en ondersteboven hangen. Tissu: een vorm van acrobatiek in twee lange stukken doek. Trapeze (nieuw): een vorm van acrobatiek aan een rekstok die tussen twee touwen hangt. Turn clinic (nieuw): een workshop waarbij verschillende turn onderdelen aan bod komen. Houd deze datum dus vast vrij en houd [www.polefitness.nl](http://www.polefitness.nl) in de gaten.



## Mansom Fitfloor® breidt assortiment Trainingsvloeren uit

Mansom Fitfloor leverancier van vloeren voor de fitness en fysiotherapie biedt vanaf dit voorjaar nieuwe opties voor de door hun te leveren trainingsvloeren. Naast een uitbreiding in het bestaande assortiment kunststof- en rubber vloeren biedt Mansom Fitfloor hierop de extra optie om belijningen naar keuze aan te laten brengen. U kunt hierbij denken aan sprinttracks, afstandslijnen voor apparatuur, rondingen, logo's, etc. Ook de configuratiebelijningen van multifunctionele trainingstoestellen kunnen hierop worden toegepast. In samenhang met de vele kleuren die Mansom Fitfloor biedt kan uw ruimte vrij eenvoudig tot een (multi) functionele trainingsruimte worden omgeturnd. De flexibel toe te passen ontwerpen, u kunt ook uw eigen ontwerp indienen, kunnen overal worden toegepast waar u wilt zonder dat dit hoogteverschillen met zich mee hoeft te brengen. Voor vragen of een vrijblijvende afspraak kunt u contact opnemen met Mansom Fitfloor. Telefoonnummer 035-6550510 - [www.mansomfitfloor.nl](http://www.mansomfitfloor.nl)



## Sprint naar [matrixmembers.nl](http://matrixmembers.nl)

Wij zijn Matrix Fitness, een internationale leverancier van kracht- en cardio-toestellen, gevestigd in Houten. We ondersteunen onze klanten zoveel mogelijk bij hun business door hoge garanties te geven, gericht mee te denken en service te allen tijde centraal te stellen. Ook online willen we u de voordelen van internationaal en lokaal laten beleven. Daarom hebben we naast onze internationale toestellenwebsite ([matrixfitness.nl](http://matrixfitness.nl)) een oer-Hollandse website ontwikkeld: [matrixmembers.nl](http://matrixmembers.nl) Deze brengt u op de hoogte van het laatste nieuws, heeft een uitgebreide servicepagina die helpt bij een snelle afhandeling van vragen en problemen, laat foto's en contactgegevens van onze medewerkers zien, vertelt u alles over de goede doelen die we steunen en biedt referenties zodat u kunt lezen wat anderen over ons zeggen. Uiteraard vindt u er ook een greep uit ons assortiment en de gloednieuwe Matrix Fitness Store vol sportkleding, accessoires en marketingmateriaal. Sprint dus naar [matrixmembers.nl](http://matrixmembers.nl)!

**PRIME**  
Accountants & Belastingadviseurs

Rivium 1e straat 53 - 2909 PE Capelle a/d IJssel  
T 010 235 55 80 - E [info@prime-ab.nl](mailto:info@prime-ab.nl)

[www.prime-ab.nl](http://www.prime-ab.nl)



# M&M The Next: Voel je Fit - Voel je Thuis - Voel je Prettig

Met de rubriek 'ondernemer in beeld' biedt body•LIFE een informatief artikel over een ondernemer die werkzaam is in de fitnessbranche. Enerzijds wordt het ondernemen belicht, anderzijds de persoon achter de onderneming. Voor deze editie interviewde de redactie Marco van Kooten (eigenaar) en Monique van Kooten van M&M The Next.

## **Uit wat voor gezin komt u?**

Marco: Ik ben 41 jaar geleden geboren in Nijkerk. Mijn vader komt uit een echte kappersfamilie en mijn moeder uit een gezin met ondernemers en handelaren.

## **Hoe bent u ondernemer geworden?**

Vanaf mijn 19de tot mijn 30ste reed ik taxi. In mijn vrije tijd deed ik veel aan krachttraining. Toen ik hoorde dat hier in het dorp een sportcentrum te koop stond, ben ik er gelijk op af

gegaan en binnen 2 weken was de koop rond. Voor 35.000 gulden heb ik de zaak gekocht waar een paar fietsen en wat krachtapparatuur in stond. Het was voor mij een sprong in het diepe omdat ik geen sportopleiding heb gedaan, maar wel altijd veel getraind.

## **Hoe is uw onderneming gegroeid en hoe heeft dat plaatsgevonden?**

Met de overname van het sportcentrum begon mijn leven als ondernemer. Samen met

mijn vrouw Monique die uit Almelo komt en altijd les heeft gegeven in aerobics zijn we van start gegaan en hebben vanaf het begin het roer omgegooid. Er waren maar heel weinig groepslessen en vrouwen in de sportschool. Vandaar dat we in 2002 begonnen zijn met groepslessen van Les Mills, o.a. Bodypump en BodyStep, gevolgd een jaar later met indoorcyclinglessen. Daarbij hebben we ook geïnvesteerd in nieuwe indoorcycling fietsen en cardio-apparatuur. Door de grootte van het centrum, 300 m2, was het soms behel-



pen, maar aan de andere kant had de ruimte sfeer. Binnen een paar jaar hadden we meer dan 500 leden, wat al snel in de binnenstad tot parkeerproblemen leidde. De gemeente wilde ons graag weg hebben en kwam op de proppen met een stuk grond waarop gebouwd mocht worden. Samen met Monique hebben we de knoop doorgehakt om te gaan bouwen. De oude sportschool kon ik verkopen aan een medewerker. Begin 2008 ging de schop de grond in en 5 maanden later konden we ons nieuwe pand met een ruimte van meer dan 1.000 m2 betrekken.

Monique vervolgt: "Samen met Marco hebben we ons bewust bemoeid met de inrichting en indeling van het centrum. Ondanks de grootte wilden we het knus en gezellig houden. De bar neemt de centrale plaats in bij het centrum. Daar kunnen de leden inloggen en koffie/thee of een ander drankje bestellen. Vanuit de bar is het centrum goed te overzien. De meeste leden die hier sporten zijn nieuw. Slechts een klein aantal heeft de overstap gemaakt van het oude naar het nieuwe centrum. De gemiddelde leeftijd ligt hier op rond de 40 jaar, voor het merendeel vrouwen die met name komen voor de groepslessen die we geven. We hebben 25 groepslessen in de week en we waren hier de eerste club die met Zumba startte, dat heeft voor veel nieuwe leden gezorgd. Op sommige momenten hadden we Zumba-lessen met meer dan 54 vrouwen.

Maar ook de fitness loopt erg goed. Normaal ligt het aanbod op 60% groepslessen en 40% fitness. Bij ons is dat andersom. Dat heeft er ook mee te maken dat we een gevarieerd aanbod aan fitnessapparatuur hebben. De krachtapparatuur is van Nautilus en Cybex,

terwijl de cardio-apparatuur van Precor is. Daarnaast hebben we sinds kort een Milon cirkel staan, dat loopt als een tierelier. We overwogen zelfs om een tweede Milon cirkel neer te zetten. Bewust hebben we niet gekeken naar een merk, maar naar verschillende merken. Ieder merk heeft zijn sterke punten en kwaliteiten. We hebben nu al 2 jaar Cybex apparatuur staan en we hebben nog geen dag storing gehad."

### Ziet u mogelijkheden voor verbetering van de fitnessbranche?

Er zijn wel degelijk verbeteringen van de fitnessbranche nodig. Zeker als het gaat om begeleiding, kwaliteit, gastvrijheid en service. Zelf hebben we circa 1.600 leden waarvan 250 'slapende' leden. We stoppen veel tijd in de begeleiding, en mensen die na een tijd niet op komen dagen, bellen we. Daarbij werken met de ClubPlanner van NHN Support, een web-based programma dat het mogelijk maakt om alle processen in de club optimaal te organiseren en aan te sturen. In één oogopslag wordt bij ons zichtbaar wat er op bedrijfsmatig gebied plaatsvindt, zodat tijdig kan worden bijgestuurd. Het programma neemt niet alleen veel zorg uit handen, maar coacht zelfs de gebruikers. ClubPlanner helpt ons bij het creëren van een duidelijke werkstructuur, het houden van focus op doelen en geeft daardoor rust en duidelijkheid. Hierdoor hebben we een retentie van 24%.

### Wat doet uw bedrijf aan duurzaamheid?

Dit gebouw is gebouwd met duurzame materialen en een duurzame energiezuinige

installatie met warmtepompen. Het pand heeft een energie label A. Daarbij is het hele gebouw voorzien van duurzame verlichting met sensoren in de groepszalen waardoor de verlichting automatisch uitschakelt als er niemand aanwezig is. Ook wordt afval gesorteerd en we proberen zo min mogelijk papier te gebruiken. Op deze manier willen we bijdragen aan een beter milieu.

### Bent u ook maatschappelijk betrokken bij de regio?

We doen veel voor de scholen in Nijkerk waar leerlingen voor 20 euro onbeperkt kunnen sporten tot half zes. Daarnaast sponsoren we de fietscrossclub Kikano die hier ter voorbereiding voor de wedstrijden met hun zelfgebouwde kano komen trainen. De opbrengst hiervan gaat naar Kika. Verder ondersteunen we Spinning for Life waarvan de opbrengst naar het goede doel gaat.

### Hoe combineert u uw werk met uw privéleven en hoe ziet u de toekomst?

Als ondernemers werken we 24 uur per dag. Maar we proberen wel tijd in te ruimen voor ontspanning. Zo zijn we recent een week naar Italië geweest. Daarnaast hebben we twee kinderen van 8 en 10 jaar waar we om beurt voor zorgen. Ook hebben we taken verdeeld: Monique doet de hele financiële administratie, terwijl ik verantwoordelijk ben voor de exploitatie. We hebben nu een gezond bedrijf staan waar we van kunnen genieten. Van belang is wel dat je innovatief blijft en je kunt onderscheiden in de markt. We zetten in op service en kwaliteit en mede daarom zal dit centrum over 25 jaar nog bestaan.



### Trivia

- Favoriet restaurant: Rechtesthuis in Nijkerk en Bling in Leusden
- Favoriet Vakantieland: Italië
- Favoriete Auto: BMW
- Mobiel: iPhone
- Geboorteplaats: Marco Nijkerk 24-2-72 en van Monique Almelo 27 -5 -1964
- Opleiding: Marco heeft leao gedaan, daarna management cursussen bij Slimm en een opleiding tot fitnesstrainer
- Monique: mavo gedaan en op jonge leeftijd veel geturnd.



# Ambivalentie: de tweestrijd bij verandering

In het vorige nummer van body•LIFE hebt u kennis kunnen maken met Motivational Interviewing en de rol van de fitnessinstructeur hierin.

Waar in het eerste artikel vooral de nadruk lag op de algemene uitvoering en de effectiviteit van Motivational Interviewing binnen de fitnessbranche, wordt in dit tweede artikel ingegaan op het gegeven dat sporters bij verandering vaak een tweestrijd ervaren: aan de ene kant willen ze graag iets veranderen, maar aan de andere kant zien ze ook voordelen om het bij het (vertrouwde) oude te houden. Dit wordt ook wel ambivalentie genoemd. Motivational Interviewing kan de sporter bewustmaken van zijn eigen tegenstrijdigheden.

Aan de hand van zijn tegenstrijdigheden kan de sporter besluiten wat voor hem uiteindelijk het belangrijkste is en welke gedragsverandering mogelijk gewenst is. Ambivalentie is normaal. In het algemeen hebben mensen die iets willen veranderen hier een dubbel gevoel over. Mensen kennen bijvoorbeeld vaak de nadelige gevolgen van het roken wel, maar voelen zich er om de een of andere reden toch toe aangetrokken (ze doen het niet voor niets al jaren). De conclusie dat er iets mis zou zijn met de motivatie van een persoon is dan ook niet juist, er

is namelijk een alternatief dat een sterke aantrekkingskracht heeft.

## Valkuilen

Instructeurs/trainers vinden het vaak lastig om te reageren op deze tegenstrijdigheid. De eerste neiging van veel instructeurs is om over deze uitspraken heen te stappen en de sporter alsnog te overtuigen van het goede van iets. Een voorbeeld:

Sporter: "Ik wil wel gaan sporten, maar na het werk heb ik er echt geen fut meer voor."  
Instructeur: "(Ja, maar), u zult merken dat als u gaat sporten uw conditie beter wordt en u bovendien ook 's avonds meer energie krijgt."

Sporter: "Ja maar, ik heb vaak nog zo veel andere dingen te doen naast mijn werk."



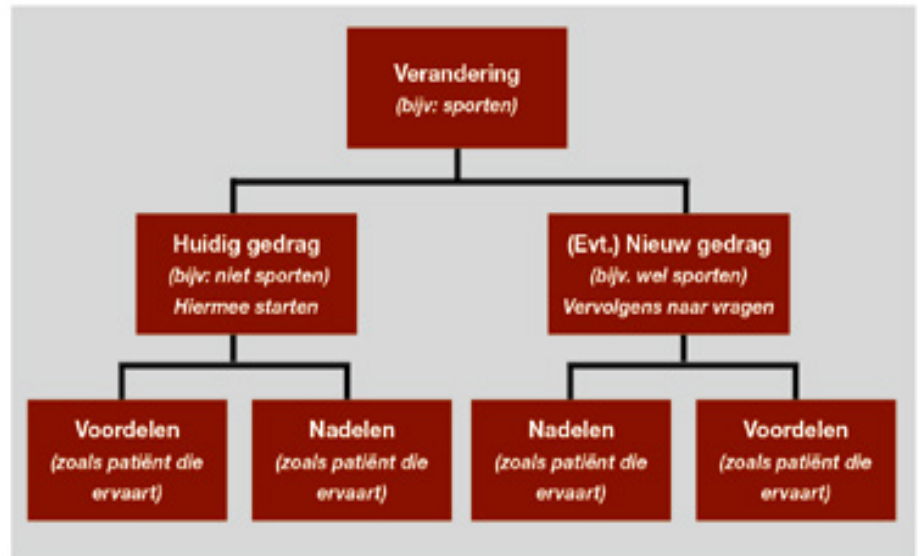
Omdat sporters autonoom willen zijn in hun keuze tot verandering, reageren ze vaak onbewust allergisch op de overtuigingszin van de instructeur. Een veelgehoorde reactie is dan 'ja maar, ...' waarop ze uiteindelijk automatisch de argumenten tégen verandering verwoorden. Ze horen zichzelf dan bijvoorbeeld zeggen waarom het zo lastig is om te veranderen of dat het allemaal wel meevalt. Op die manier praten zij zich letterlijk van de verandering af. Bovenstaande werkwijze leidt dus niet tot de gewenste effecten en is juist contraproductief. Je ziet dat de instructeur harder moet werken om de sporter te overtuigen, en de sporter moet meer tegenargumenten inbrengen om zijn positie te handhaven. Wat veel productiever zou zijn is als sporters zich zélf in de richting van verandering zouden praten. Maar hoe doe je dat?

### Werken met de voor- en nadelenbalans

Omdat overtuigen door anderen niet werkt is het dus effectiever om de sporter zelf te laten oordelen wat goed of slecht voor hem is. De sporter een afweging laten maken met behulp van een voor- en nadelenbalans rondom verandering kan hierbij ondersteunend werken. De gewenste volgorde van het doornemen van deze balans is eerst de linkerarm van het model te bespreken en vervolgens over te stappen naar de rechterarm, waarna geëindigd wordt met het bespreken van de voordelen van de verandering. Belangrijk is om samen met de sporter zonder oordeel en vanuit oprechte nieuwsgierigheid de balans door te nemen. Door op deze manier beide kanten van ambivalentie te onderzoeken wordt de sporter zich bewuster van zijn gedrag, de consequenties van zijn gedrag, zijn eigen onderliggende beweegredenen en de eventuele tegenstrijdigheden.

### De kracht van het reflecteren

Tijdens het doornemen van de voor- en nadelenbalans hoor je vaak tegenstrijdigheden in het verhaal van de sporter. Bijvoorbeeld: Sporter: "Ik zou graag iets meer aan beweging willen doen omdat ik ook wel inzie dat ik zo niet beter word. Tegelijkertijd zou ik niet weten waar ik de tijd vandaan moet halen, ik moet ik al zo



De voor- en nadelenbalans.

veel van mezelf."

Wanneer de sporter van de instructeur terugkrijgt wat hij zelf gezegd heeft, zal dit hem aan het nadenken zetten over zijn eigen gedrag en zijn eigen motivatie. Belangrijk hierbij is dat de instructeur dit benoemt zonder enig oordeel of verwijt. Instructeur: "Aan de ene kant heb je weinig tijd en tegelijkertijd vind je het belangrijk om meer te sporten."

Aan het einde van het doornemen van de voor- en nadelenbalans kan de instructeur een samenvatting geven van alles wat de sporter verteld heeft. Om na de voor- en nadelenbalans een opmaat naar verandering te maken, kan de instructeur de sporter uiteindelijk vragen wat hij nu zelf denkt te gaan doen met de inzichten die hij heeft opgedaan en wat hij graag zou willen bereiken.

### Conclusie

Twijfel over veranderen is een normaal proces, maar als sporters in hun ambivalentie blijven hangen, stagneert het veranderingsproces en ontstaan er problemen.

Ambivalentie oplossen en niet uit de weg gaan is dus van groot belang. Hoe je als instructeur reageert op ambivalentie is heel belangrijk. Wat helpt is om samen met de sporter zijn ambivalentie te onderzoeken. Het afwegen van de voor- en nadelen van verandering met behulp van een voor- en nadelenbalans is een veelgebruikte interventie.

Door tegenstrijdigheden uit het verhaal van de sporter empathisch, respectvol en oordeelvrij te benoemen met behulp

van een reflectie, zal de sporter aan het nadenken worden gezet over zijn eigen gedrag. Door deze manier van 'confronterend spiegelen' vergroot je de kans dat de sporter zelf zijn ambivalentie oplost en daarmee de weg vrijmaakt voor daadwerkelijke verandering.

Auteur Stijn van Merendonk is expert in Motivational Interviewing en richtte in 2009 de Academie voor Motivatie & Gedragsverandering op. Zijn motto: Gemotiveerde sporters? Dat heb je zelf in de hand!

Tijdens zijn werk als sportcoach, fysiotherapeut en leefstijlcoach stond motivatie en gezond gedrag altijd centraal. In 2006 specialiseerde hij zich in Motivational Interviewing. Hij paste deze methodiek toe en ontdekte meteen de kracht van motiveren. De resultaten die hij boekte, bleven niet onopgemerkt. Al snel vroegen collega's naar zijn 'geheim'. Dat veranderde zijn loopbaan. Hij werd steeds vaker gevraagd door ziekenhuizen, netwerken en professionals in de sport en in de zorg om hen te trainen in Motiverende Gespreksvoering.

Stijn is een enthousiaste en dynamische trainer. Op een positieve, betrokken en verfrissende manier stimuleert hij professionals om meer plezier in motiveren te krijgen. Zijn ruime ervaring in de sport en de zorg vertaalt hij in zijn trainingen en presentaties naar sprekende voorbeelden en oefeningen.



# De marketing-problemen van een personal trainer

Veel zelfstandige personal trainers hebben moeite met de marketing en positionering van hun bedrijf. De reden is vaak, dat ze nooit geleerd hebben hoe dit te realiseren. Het gevolg daarvan is dat men steeds weer verschillende dingen uitprobeert, zonder echt grip te krijgen op hun lokale markt.

Over het algemeen worden er losse sessies of een reeks sessies verkocht waardoor de inkomsten elke maand weer bij nul beginnen of anders sterk fluctueren. In gesprekken met personal trainers hoor ik vaak dat men worstelt met het genereren van leads. Ook de conversie van prospect naar betalende klant, om een bepaalde bruto-omzet te realiseren, wordt als problematisch ervaren.

Vragen die gesteld worden zijn: "Wat moet ik doen om het aantal intakes en inschrijvingen te realiseren, die ik nodig heb?" en "Wat doe ik als mevrouw Janssen besluit geen vervolgsessie af te nemen?" Die inkomsten zijn immers nodig om de maandelijkse target te halen.

Op een dergelijke manier is het moeilijk om een bedrijf te runnen.

Het is jouw taak als fitnessondernemer om oplossingen te vinden voor dergelijke problemen. Het is noodzakelijk om als bedrijf deze hordes te nemen en definitief achter je te laten. De enige manier waarop dit kan gebeuren is door alle processen van je marketing te systematiseren.

Natuurlijk kun je met incidentele promotiecampagnes goede resultaten halen of



kun je met seizoensgebonden campagnes mensen aantrekken. Allemaal mogelijk, maar de enige echte oplossing voor het probleem is een marketingsysteem.

Hiermee bedoel ik het creëren en implementeren van systemen die, maand na maand, een stabiel en voorspelbaar inkomen produceren. Systemen die ervoor zorgen dat je bedrijf een punt bereikt dat het 'zelfvoorzienend' wordt.

De groei van een bedrijf wordt namelijk gevoed door een impuls die van binnen-uit is gegenereerd. Dit is iets waar elke personal trainer naar streeft, maar slechts enkelen realiseren, omdat vaak de kennis hiertoe ontbreekt.

Om een stabiel en voorspelbaar inkomen te genereren is het essentieel om meerdere marketingsystemen in je fitnessbedrijf te implementeren. Elk fitnessbedrijf, ongeacht het businessmodel (privé training, groepstraining, bootcamp, pilates, yoga), heeft dezelfde systemen nodig. Waarvan onder andere:

Een systeem dat ervoor zorgt dat er een constante stroom aan prospects in je pijplijn zitten, zodat je maandelijks voldoende inkomsten uit 'nieuwe klanten' krijgt.

Het creëren van voldoende leads hoeft niet gepaard te gaan met grote investeringen door bijvoorbeeld advertenties, Google adwords, SEO of het verspreiden van flyers. Het is als personal trainer verstandiger om een mix van strategieën in te zetten die minder van je budget vragen.

Eén zo'n methode is joint-ventures met lokale bedrijven die direct gerelateerd zijn aan health & fitness. Zet een campagne op die je partners onder eigen naam versturen naar hun klanten waarin zij aanbieden om kennis te maken met jouw diensten. Bijvoorbeeld tijdens een lezing over hoe je duurzaam kunt afvallen.

Een systeem waarmee je jezelf als expert positioneert binnen jouw lokale markt, zodat je bedrijf bekend komt te staan als de plek om naar toe te gaan voor het beste fitness resultaat en de leukste workouts.

Eén van de beste low cost manieren om dit te realiseren is door met regelmaat workshops, lezingen of presentaties te organiseren via samenwerkende partners, jouw klanten en hun vrienden of



netwerkgroepen. Stuur ook vooral een persbericht uit naar de lokale media. Als je eenmaal je praatje hebt gehouden zul je merken dat het een stuk eenvoudiger wordt om je fitnessdiensten te verkopen. Je hebt immers laten zien wat jouw meerwaarde is en dien ten verstande jezelf gepositioneerd als een betrouwbare bron. De autoriteit in relatie tot dat onderwerp. Bijkomend voordeel is dat je kostbare tijd maximaal benut omdat je meerdere mensen tegelijk bereikt.

Een systeem dat ervoor zorgt dat gegenereerde leads, verkregen uit externe marketingactiviteiten op de juiste manier geregistreerd en opgevolgd worden.

In mijn contacten met personal trainers komt vaak naar voren dat er weinig besef is van de waarde van een klantenbestand. Vragen als: "Hoeveel klanten of oud-klanten heb je?" of "Hoe ben je aan een bepaalde lead gekomen?" leiden vaak tot het ophalen van schouders. Zorg ervoor dat elke lead (ook klant en oud-klant) waar je ooit mee in contact bent gekomen terecht komt op een e-maillijst, Excel sheet of database.

Als mensen eenmaal op je e-maillijst staan, is het belangrijk dat je ze gaat segmenteren en kwalificeren om ze vervolgens te veranderen in prospects en daarna tot volwaardige betalende klanten. Dit betekent dat je een systeem moet ontwikkelen om zoveel mogelijk informatie over je klanten te verzamelen. Segmenteer je lijst op basis van zaken zoals leeftijd, geslacht, adres, beroep, familiesamenstel-

ling, fysieke gesteldheid, fitnessdoelen enz. enz. Wanneer je eenmaal je lijst op deze wijze hebt gesegmenteerd, kun je programma's ontwikkelen en ze voor een specifiek publiek in de markt zetten.

Een systeem waarmee je consequent een relatie met je klant opbouwt, met jezelf als centraal sleutelfiguur. Zelfs wanneer je niet meer elke dag zelf je klanten traint.

De relatie met een klant is kostbaar en fragiel. Iets wat je met zorg en aandacht hebt opgebouwd. Zorg er dan voor dat elk ding dat je doet volgens een consequent gedocumenteerd proces loopt. Zorg dus dat het te dupliceren is, ongeacht of jij of wie van je medewerkers (als je die hebt) dan ook het uitvoert. Elke klant wordt op dezelfde manier behandeld.

Er zijn natuurlijk nog andere aanvullende systemen (en hulpmiddelen) nodig om een stabiel en voorspelbaar inkomen te genereren als personal trainer.

Steeds meer zelfstandige personal trainers maken de stap naar een eigen PT-studio. Daarmee groeit het besef dat een goede organisatie van marketingactiviteiten een integraal onderdeel is van de bedrijfsvoering om zo de continuïteit van hun onderneming te waarborgen.

Met FitBiz Marketeers bieden we verschillende programma's, trainingen en coaching aan waarmee we deze personal trainers aanleren systemen in marketing- en salesprocessen aan te brengen. Doelstelling daarbij is om in korte tijd duidelijke, meetbare resultaten te behalen.



# Hoe bereikt u de potentiële fitnessconsument?

In een eerder artikel in body•LIFE hebben we betoogd dat het van cruciaal belang is om 'top-of-mind' te zijn in het brein van de potentiële fitnessconsument. Een fitnesscentrum moet een voorkeurspositie hebben bij een consument, zodat de keuze op dat specifieke fitnesscentrum valt, als de behoefte aan een gezonder, fitter en slanker leven sterker wordt.

Eenzijds moet reclame een eigen gezicht hebben, uniek zijn, persoonlijkheid en charisma hebben en daardoor opvallen. Authentieke reclame met eigen fotomateriaal en eigen testimonials. Anderzijds is het kwantitatieve aspect van belang: frequentie van de boodschap, herhaling

en vooral ook de keuze van mediakanalen. Dus vooral de manier waarop we communiceren.

## **Keuze van een mediakanaal**

De keuze voor een reclamemedium hangt af van een aantal factoren:

- Doelgroep – Een advertentie of persbericht zal in de krant eerder door een oudere doelgroep worden waargenomen en tools als mobile marketing zullen eerder een jongere doelgroep bereiken.
- Timing – Wordt er ingehaakt op de seizoenen, bijvoorbeeld het voorjaar als belangrijkste periode als het gaat om afslanken? Of wordt juist gekozen voor een anti-cyclische benadering door juist in de zomer, als de behoefte om indoor sport te beoefenen lager zou zijn, veel uitingen te doen?
- Frequentie – Wordt gekozen voor één of twee grote campagnes per jaar of is het juist verstandiger om 'spelden-



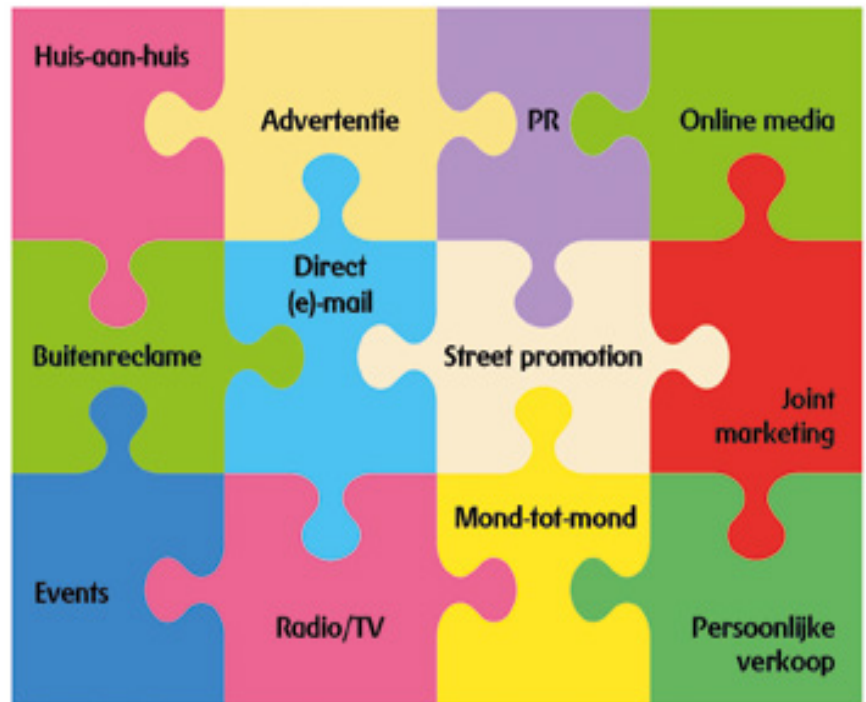
prikjes' uit te delen met een wekelijkse mini-advertentie op de voorpagina van de lokale krant? Opvallend is dat grote multinationals de laatste jaren, midden in een economische crisis, hun marketingbudgetten juist opschroeven om vooral nu op te vallen en zo marktaandeel te vergaren, zodat ze straks meer kunnen profiteren van economisch herstel dan hun concurrenten. Belangrijk is ook de kracht van herhaling, die in andere branches veel beter wordt benut dan in de fitnessbranche.

- **Behoeft**e – 85% van de consumenten is niet direct geïnteresseerd in fitness. Daar zal dus eerst een behoefte ontwikkeld moeten worden. Dit zal voornamelijk informatieve en imago-gerichte communicatie moeten zijn. Een actie of aanbieding is zinloos, want niemand koopt iets wat hij niet kent, ook al is het nog zo goedkoop. Zo zijn er voor elke gradatie van behoefte, verschillende tools in te zetten zoals verkoopondersteunende materialen als de klant voor de eerste keer de club bezoekt, maar ook tools die retentie bevorderend zijn bij bestaande klanten.

### Elk mediakanaal heeft voor- en nadelen

In de puzzel (zie illustratie) wordt een aantal meest voor de hand liggende mediakanalen genoemd. Elk mediakanaal heeft voor- en nadelen en bij de inzet dient rekening gehouden te worden met bovenstaande factoren. We zetten er een paar voor u op een rijtje:

- **Huis-aan-huis** – een zogenoemd 'push' medium, waarbij u zowel mensen met fitnessbehoefte bereikt als mensen die geen idee hebben, zonder dat ze zelf gekozen hebben voor het verkrijgen van de informatie. Zeker als het gaat om een krant of magazine een ideaal kanaal om te informeren en het imago te versterken. Met de juiste manier van verspreiden zal de attentiewaarde hoog zijn. Nadeel is de ja/nee sticker en de relatief hogere kosten.
- **Online media** – voornamelijk een 'pull' medium, waar consumenten pas mee in contact komen als ze gericht op zoek gaan naar een oplossing voor hun probleem of behoefte. Mensen die niet zoeken, vinden een fitnesscentrum dus ook per definitie niet via dit kanaal.



Voordelen zijn de lagere kosten en de resultaten zijn makkelijker meetbaar. Ook social media zijn in de fitnessbranche in opkomst: voordeel is de mogelijkheid tot snelle verspreiding van een boodschap. Nadeel is juist de vluchtigheid van het medium, voor je het weet is de boodschap alweer verdwenen.

- **Free publicity** – een onderschat medium binnen de fitnessbranche. Met goede persberichten en redactionele inhoud kun je de aandacht van een consument langer vasthouden en zal de consument langer bewuster waarnemen. Met de juiste contacten bij zowel online als offline nieuwsmedia kan hier veel bereikt worden.
- **Buitenreclame** – wordt meestal onbewust waargenomen, maar kan wel een regionaal bepaalde doelgroep bereiken. En consumenten zoeken in eerste instantie altijd naar een fitnesscentrum in de buurt.
- **Joint marketing** – samenwerken met lokale ondernemers kan tot zeer interessante resultaten leiden. Bijvoorbeeld door het organiseren van lokale evenementen, maar ook het koppelen van klantenbestanden. En samenwerken kost niet direct geld, slechts tijd.

Maak reclame via meerdere kanalen, het is een puzzel waarbij elk puzzelstukje een eigen functie heeft. Wie denkt dat twee advertenties van 90 x 100 een 'campagne' vormen, heeft het mis. Natuurlijk: ook deze twee advertenties kosten geld, maar uw doelgroep zal nauwelijks waarnemen wat u te bieden heeft. Alleen een campagne via meerdere communicatiekanalen zorgt voor meerdere contactmomenten en dus voor meer resultaat. Eerst in de krant, en op uw website, daarna in de brievenbus. Als daar dan nog een contactmoment via een reclamebord, een Facebook-posting en een promotieteam bijkomt, is de kans op een reactie aanzienlijk groter.



**MATTHIJS MENNES**, is country manager Benelux en senior marketingspecialist bij Greinwalder & Partner Marketing Services International, Europa's grootste marketingadviesbureau voor de fitnessbranche, o.a. bekend van succesconcepten als Slim Belly en Hoe fit is Nederland. Hij is benieuwd naar uw reactie: [matthijs.mennes@greinwalder.com](mailto:matthijs.mennes@greinwalder.com)

# body LIFE

## International distribution



[www.bodylifebenelux.nl](http://www.bodylifebenelux.nl)



# Loonschade en re-integratiekosten werknemer eenvoudig te verhalen

Een zieke werknemer is voor een werkgever op zichzelf al vervelend. Dit wordt echter nog vervelender als de werknemer ziek thuis zit omdat iemand anders hem heeft aangereden of verwond. Hierdoor kunnen zowel het doorbetaalde loon als de re-integratiekosten flink oplopen.

Als een werknemer letselschade oploopt, dan lijdt de werkgever vaak schade. De werkgever is immers verplicht om gedurende maximaal 104 weken het salaris van de arbeidsongeschikte werknemer door te betalen. In beide jaren gaat het om minimaal 70% van het salaris. Vaak is dat op grond van de CAO of arbeidsovereenkomst zelfs 100%.

Naast het doorbetaalde loon, zijn er ook vaak re-integratiekosten. Volgens de Wet verbetering Poortwachter moet de werkgever namelijk alles in het werk stellen om de werknemer te re-integreren, zodat de werknemer weer passende arbeid kan verrichten.

Veel werkgevers zijn er niet van op de hoogte dat zij zowel het doorbetaalde loon als de re-integratiekosten kunnen verhalen, als de arbeidsongeschiktheid van de werknemer is veroorzaakt door de schuld van een ander. Bijvoorbeeld bij een verkeersongeval of een medische fout.

Het verhaalsrecht voor het doorbetaalde loon is beperkt tot het netto loon. Het strekt zich niet uit over de sociale en andere werkgeverslasten. Daarnaast is het verhalen van het doorbetaalde loon aan een maximum gebonden. De bedoeling is dat de werkgever niet meer loonschade kan vorderen dan de werknemer als loon had verkregen als hij niet arbeidsongeschikt was geweest. Met betrekking tot de re-integratiekosten kan een werkgever zowel de re-integratiekosten in het eerste spoor als de re-integratiekosten in het tweede spoor verhalen. De kosten van een re-integratie- of out-placementbureau komen ook voor verhaal in aanmerking.

Voordat van uitbetaling van het netto doorbetaalde loon en de re-integratiekosten sprake kan zijn, moet de aansprakelijkheid van de veroorzaker eerst worden erkend. Als er bij de werknemer sprake is van eigen-schuld, dan hoeft de aansprakelijke partij slechts de loonschade te vergoeden die hem is toe te rekenen. Wanneer de

aansprakelijkheid van de veroorzaker is gedekt door een aansprakelijkheidsverzekering – en dat is met uitzondering van geweldsdelicten bijna altijd het geval – dan is de verzekeraar de aan te spreken partij.

Het netto doorbetaalde loon kan op grond van de wet binnen vijf jaren na de eerste arbeidsongeschiktheidsdag worden verhaald, hetgeen ook zal gelden voor het verhalen van de re-integratiekosten.



**MAUDI VAN BREE (VLAMINCKX ADVOCATEN)**

Maudi van Bree (1988) is werkzaam bij Vlamincx Advocaten te Venlo.  
 m.vanbree@vlaminckx.nl / www.vlaminckx.nl /  
 T: 077-3201948 / F: 077-3524516

# NEWS

Health, lifestyle & voeding nieuws



## Core Power App verkrijgbaar in de App store!

Voor trainers die het vizier hebben gericht op functionele training is er een handige tool ontwikkeld waarmee je je workouts altijd bij de hand hebt: de Core Power App! Core Power is een functioneel trainingsprogramma dat gebruikt maakt van verschillende trainingsmaterialen zoals BOSU®, Flowin®, aeroSling® en Kettlebells. Met de Core Power App, die gratis verkrijgbaar is in de App store, kunnen functionele workouts gedownload worden van 15 en 30 minuten. Het unieke aan de Core Power App is de grote database aan videomateriaal, waarin functionele oefeningen met verschillende trainingsproducten terug te vinden zijn in drie intensiteitsniveaus. De Core Power App is de ideale tool om inspiratie op te doen voor nieuwe functionele trainingsvormen die je direct kunt toepassen in de praktijk! Download nu de Core Power App en laat weten wat je er van vindt op [www.facebook.com/pages/Core-Power](http://www.facebook.com/pages/Core-Power)  
Meer informatie: [www.corepower.nl](http://www.corepower.nl)

## Inge de Bruijn blijft in vorm door de Milon Cirkel

Je zou het niet zeggen, maar dit jaar wordt Inge de Bruijn alweer 40. Deze mijlpaal betekent ook als je 4-voudig Olympisch kampioene bent, dat je je lichaam goed zal moeten onderhouden. Dat doet Inge op de Milon Cirkel, een unieke combinatie van spiertraining en conditietraining waarmee je in slechts 35 minuten je hele lichaam traint. Inge: "Ik had een tijdje niet gesport. Toen ik weer wilde beginnen wees mijn moeder me op de Milon Cirkel. Ze doet het zelf ook en zag steeds meer mensen 'Milonnen'. Ze vindt het heerlijk. Na de eerste training was ik ook verkocht. Het is heel gemakkelijk omdat de instellingen van de toestellen automatisch gaan via je eigen chipkaart. De toestellen helpen je om het maximale uit je training te halen en in 35 minuten heb je een complete work-out gehad. Ideaal als je iets aan sport wil doen, maar dat niet teveel tijd mag kosten." Behalve in het fitnesscentrum van Inge, is de Milon Cirkel inmiddels al in ruim 110 kwaliteitsfitnesscentra een groot succes. Wilt u daar meer van horen en wilt u weten waarom 98% van de fitnessondernemers de Milon Cirkel aanbeveelt aan anderen? Neem dan contact met ons op via [www.miloncirkel.com](http://www.miloncirkel.com).



## Lijfstijl Coaches gaat samenwerking aan met Ultimate Crossrun

Lijfstijl Coaches biedt in samenwerking met de organisatie van de Ultimate Crossrun een draaiboek aan voor het organiseren van een cursus Start2Cross voor uw leden. Het is verstandig om je klanten een gericht trainingsdoel te bieden. Door dit te doen, behouden ze hun trainingsmotivatie en zijn minder snel geneigd om in de zomermaanden hun abonnement stil te zetten of aan het nut van hun (jaar)abonnement te gaan twijfelen. De Lijfstijl Ultimate Crossrun (LUCR) is daarvoor een uitgelezen kans. Het is ook enorme stimulans als klanten samen voor hetzelfde doel gaan.

Vergelijk het met een voetbalcompetitie, commitment van het hele team gedurende het hele seizoen. Retentie in optimale vorm. Voor de LUCR kunnen de klanten zich individueel inschrijven, maar beter is het om klanten te motiveren als team in te schrijven. Een team bestaat uit 5 personen, waar binnen ieder geslacht vertegenwoordigd moet zijn. Heel veel plezier de komende tijd en mochten er vragen zijn, mail dan even naar [info@lijfstijlcentrum.nl](mailto:info@lijfstijlcentrum.nl), [info@ultimatecrossrun.nl](mailto:info@ultimatecrossrun.nl)

Lijfstijl ULTIMATE CROSSRUN

Train jij met ons mee  
Voor deze unieke run?

1 september 2013 - Huisduinen/Den Helder  
22,2 - 11 of 5,55 kilometer volledig afwisselend met 20+ crosshokels  
[www.ultimatecrossrun.nl](http://www.ultimatecrossrun.nl)





## Life Fitness deelnemer aan Fitness & Wellness Top 2013

Life Fitness is op donderdag 26 en vrijdag 27 september aanwezig met een stand op de Fitness & Wellness Top. De Rotterdamse Ahoy is hierbij het decor voor alweer de derde editie van deze vakbeurs. Functioneel trainen en technologie staan twee dagen centraal op de stand van Life Fitness. Zo worden er diverse demonstraties gegeven op één van de nieuwste Synrgy360 modellen, de Synrgy360XS. Dit multifunctionele trainingstoestel werd, naast de Synrgy360XM en 360T, in april op FIBO succesvol geïntroduceerd. Een jaar eerder al introduceerde Life Fitness de Synrgy360XL en 360S. Door de uitbreiding naar vijf verschillende modellen biedt Synrgy360 nu voor iedere ruimte en doelgroep een oplossing. Daarnaast staat technologie centraal op de stand met de nieuwe Discover cardioline met tablet console voorzien van swipe-technologie. Door middel van live demonstraties van het online platform LFconnect wordt getoond hoe gebruikers, clubeigenaren en trainers hun persoonlijke cardiobeleving kunnen creëren op de Discover consoles. Tevens zal gebruik makend van QR-codes en NFC worden getoond hoe de Signature krachtlijnen onderdeel worden van de LFconnect omgeving. "Deze beurs biedt ons, naast de FIBO in Duitsland, een extra gelegenheid in het jaar om onze innovaties te tonen. Ook blijkt dat er vanuit de markt vraag is naar een vakbeurs in Nederland" aldus Herman Bakker, Country Manager van Life Fitness Benelux. Toegangskarten zijn gratis te bestellen via [www.fwtop.nl](http://www.fwtop.nl). Wij verwelkomen u graag op 26 of 27 september op Life Fitness stand in Ahoy. Meer informatie: [www.lifefitness.nl](http://www.lifefitness.nl)

## Easy2Begin biedt VoIP oplossingen

Rob Bosman IT-specialist (ex FitLinxx en ex Life Fitness) heeft samen met Erica Goetzee (ex Office Manager van FitLinxx) een eigen IT-bedrijf opgericht dat inmiddels al weer 3 jaar bestaat, Easy2Begin. Easy2Begin is gespecialiseerd in VoIP telefonie, camerabeveiliging online en verder alle voorkomende IT-werkzaamheden, zoals het onderhoud van uw fitnesssysteem, netwerken aanleggen etc. Wij hebben voor u ter kennismaking een mooie aanbieding voor de camerabeveiliging. Nu vanaf € 4,99 per maand (excl. camera en installatie). Hoe werkt het? Wij bieden een online camerasysteem dat werkt via uw bestaande internetverbinding. De beveiligingscamera wordt aangesloten op uw router. Bij bewegingsdetectie worden de camerabeelden veilig opgeslagen in de cloud. Via een persoonlijke login kunt u zowel live als opgenomen beelden bekijken overal ter wereld. U krijgt automatisch een melding zodra de camera een beweging registreert. Een videorecorder heeft u hier niet voor nodig. Meer informatie? Bel 010-7600136 of mail naar [info@easy2begin.nl](mailto:info@easy2begin.nl).



## Geef je op voor de Spinning® Experience 2013

Al sinds 2002 is Spinning® Experience het grootste en meest unieke Spinning evenement van Europa met deelnemers van over de hele wereld! Nederland is er trots op om gastheer te zijn van het grootste en meest educatieve indoor cycling conferentie ter wereld. Kom en doe mee met dit tweedaagse evenement vol unieke lezingen en workshops op zaterdag en een 6-uurs Spinning marathon op zondag met meer dan 500 Spinner® bikes. Beide dagen worden gepresenteerd door de beste trainers van het internationale Spinning Master Instructor team. Dus reserveer 26 en 27 oktober in je agenda voor Spinning Experience 2013. Inschrijven voor Spinning Experience 2013 kan via [www.spinning.com](http://www.spinning.com)

## CORE voor uw Functional Training Zone!

power program



Meer info zie:  
[corepower.nl](http://corepower.nl)



De Core Power App is **GRATIS** verkrijgbaar in de App Store!



# Retentiemanagement in de praktijk - 2

## Duurzame gezondheid, duurzame lidmaatschappen

We benaderen retentiemanagement vanuit duurzaam bewegen, onze leden op een dermate manier begeleiden en behandelen, dat ze ervoor blijven kiezen om hun beweegactiviteiten bij ons te blijven doen. Maar hoe pakken we dat in de praktijk aan? Wat zijn effectieve interventies? En vooral, waar te beginnen?

In het vorige artikel hebben we de ISO 9001:2008 scope bekeken, een fundament om de organisatie kwalitatief aan te sturen. Deze aflevering gaan we aan de slag met de

Ogervakke en beleid 100	Uitvoering 200	Marketing 300	Personeel 400	Faciliteiten 500	Financien /administratie 600	Kwaliteit 700
Beleidsplannen 110	Fitness 210	Prijs en verloop 310	Communicatie 410	Onderhoud 510	Begroten en budgetteren 610	Documentbeheer 710
Organogram 120	Groepactiviteiten 220	Promotie 320	Inrichting taken en functies 420	Inkoop 520	Administratie 620	Wat kan beter 720
Organisatieplan 130	Balis 230	Product 330	Intraans 430	Automatisering 530	Rapportage 630	Functies en kwaliteitsstroom 730
Wet en regelgeving 140	Arrangementen 240	Plaats 340	Doelstroom 440	Calen tarieven 540	Finan 640	Procedures 740
	Bedrijfsfitness 250	Bilantcommunicatie 350	Uitstroom 450			
	Zakenvervoer 260		Beoordeling arbeidsvoorwaarden, emplen, contracten 460			
			Personnelstrategie 470			
			Drekte/Verreken 480			

Afbeelding 1



Afbeelding 2

Jaarplan organisatie en beleid				
Maand	Activiteit	Omschrijving	Eindverantwoordelijke	Uitvoerder
11	Beleidsplan nieuwe jaar	Nieuw beleidsplan, speerpunten en doelstellingen bepalen	Kees Raampjes (Ondernemer)	Kees Raampjes
2	Organogram	Organogram analyseren en waar nodig updaten	Kees Raampjes	Barend Deurtjes (manager)
2	Wet- en regelgeving analyse	Wet- en regelgeving analyseren en waar nodig actie ondernemen	Kees Raampjes	Barend Deurtjes

vertaalslag van deze onderverdeling naar een organisatorisch jaarplan, waardoor er een totaal en persoonlijk overzicht komt van alle organisatorische activiteiten door het jaar heen, en wie waar verantwoordelijk voor is.

### Organisatorisch jaarplan

Aan de hand van de scope (zie afbeelding 1) hebben we vorige aflevering eindverantwoordelijkheden onderverdeeld. Op elk van de 7 beleidsvelden (organisatie en beleid, afdelingen, marketing, personeel, faciliteiten, administratie en kwaliteit) is een leidinggevende gekozen en elk onderdeel binnen deze 7 beleidsvelden is tevens toegekend aan een eindverantwoordelijke. De volgende stap is de activiteiten bepalen.

### Activiteiten voor in het jaarplan

Voor elk van de onderdelen binnen de scope wordt bekeken of er gedurende het jaar activiteiten uitgevoerd moeten worden. Op beleidsplan (110) moet er bijvoorbeeld een keer per jaar een beleidsplan worden opgesteld waarin doelstellingen voor het jaar worden opgenomen en speerpunten worden bepaald. Het organogram (120) zal elk jaar een update mogen krijgen en wet- en regelgeving moet ook één keer per jaar geupdate worden. Deze onderdelen kunnen opgenomen worden in het jaarplan organisatie en beleid.

Voor de afdelingen is het jaarplan iets uitgebreider. Zo moet op de fitness afdeling misschien de apparatuur elke 6 maanden een onderhoudsbeurt hebben. Twee keer per jaar wordt er een activiteit op de fitness afdeling georganiseerd. De procedure 'fitness introductie nieuwe leden' krijgt één keer per jaar een audit, evenals de andere procedures zoals de procedure voor begeleiding specifieke doelgroepen.

Op deze manier kan over elk subveld nagedacht worden welke activiteiten elk jaar of meerdere malen per jaar terug komen. Marketing activiteiten (320), leden activiteiten en correspondentie (350), overleg (410), functioneringsgesprekken (420), opleidingen en interne workshops (440), onderhoud (510), calamiteitenplan (540), enz. Na het in kaart brengen van alle organisatorische activiteiten, gaan we deze activiteiten vertalen naar een persoonlijk jaarplan voor alle leidinggevenden.

### Persoonlijk jaarplan leidinggevenden

Vanuit het totaal overzicht van activiteiten in het totale organisatorische jaarplan gaan we nu persoonlijke jaarplannen opstellen, zodat de leidinggevenden exact weten welke activiteiten door wie, wanneer uitgevoerd dienen te worden. Hieronder een voorbeeld van een (deel van een) persoonlijk jaarplan. Ideaal is het om het jaarplan in een template klaar te zetten, zodat dit bewaard kan blijven. Veel activiteiten komen immers elk jaar terug. Als er dan een vertaling is naar individuele jaarplannen, dan zou het goed zijn een flexibel systeem te hanteren waarin ook losse taken toegevoegd kunnen worden. Zo blijft dan elke leidinggevende slechts één jaarplan hanteren

en blijft de manager/ondernemer een totaaloverzicht behouden. Het jaarplan is dan een belangrijk onderdeel van het persoonlijk overleg tussen de manager en de leidinggevenden.

EFAA ontwikkelde binnen de club management toolbox een handige tool om de organisatorische activiteiten automatisch te vertalen in een persoonlijk jaarplan voor elke betrokken medewerker. In dit programma kan de manager in blijven zien, welke activiteiten in behandeling staan, prioriteit geven aan activiteiten en activiteiten archiveren.

### Persoonlijk jaarplan David Deurklink

Maand	Activiteit	Omschrijving
3	Onderhoud fitness apparatuur	Licht intern onderhoud fitness apparatuur
5	Audit Fitness introductie procedure	
9	Onderhoud fitness apparatuur	Licht intern onderhoud fitness apparatuur

Afbeelding 4

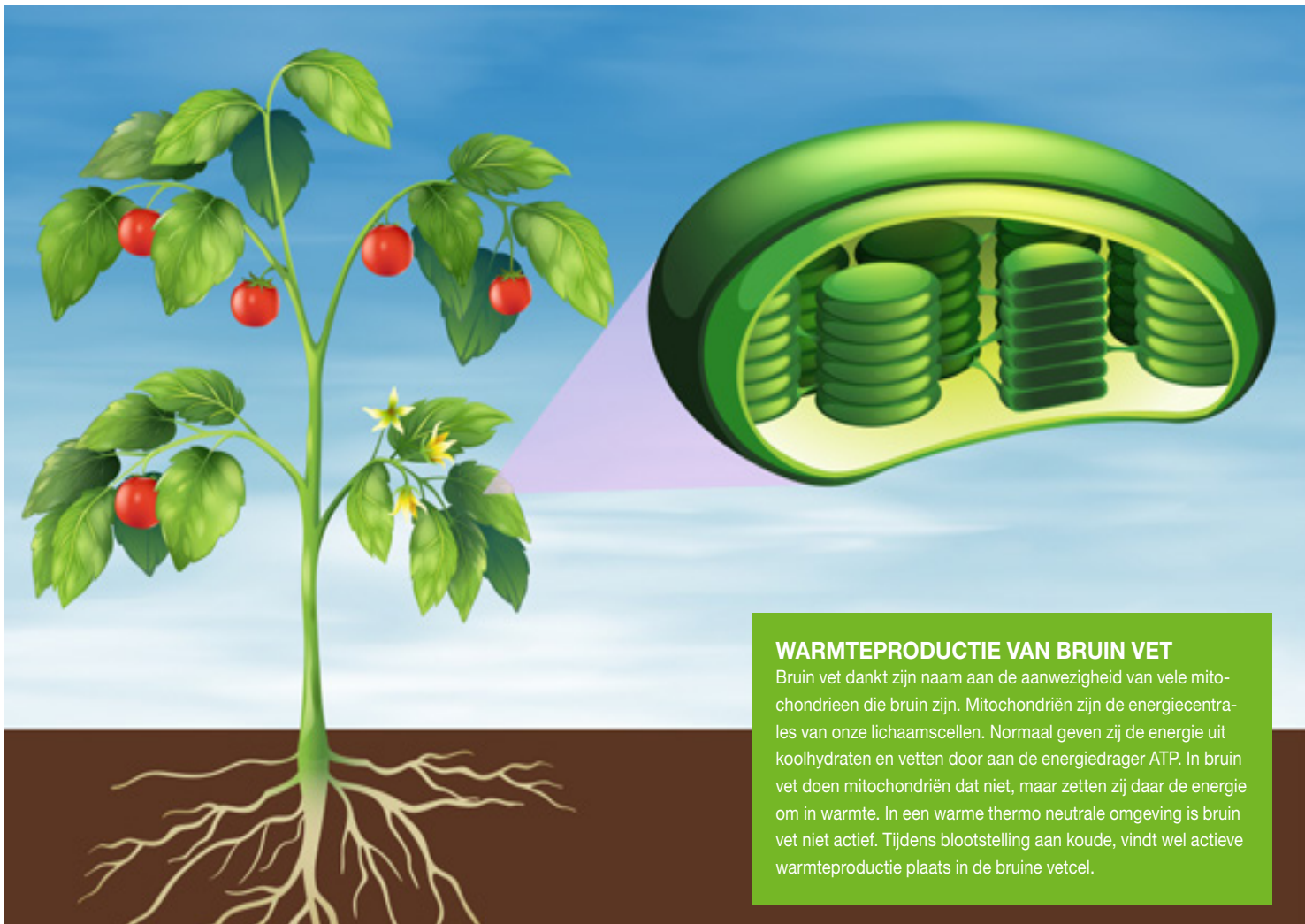
Wil je de kwaliteitscope of een voorbeeld jaarplan per mail ontvangen, of wil je gebruik maken van het online jaarplan van de toolbox van EFAA, mail dan naar [j.vanheel@efaa.nl](mailto:j.vanheel@efaa.nl)


**JOHN VAN HEEL**

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

Jaarplan afdelingen				
Maand	Activiteit	Omschrijving	Eindverantwoordelijke	Uitvoerder
3 en 9	Onderhoud fitness apparatuur	Licht intern onderhoud fitness apparatuur	Frederik Dorpeltje (fitness coördinator)	David Deurklink (fitness instructeur)
4	Fitness testweek	Leden testen met testprotocol 2	Frederik Dorpeltje	Fitness instructeurs
10	Fitness challenge	Spijkerbroek hangen	Frederik Dorpeltje	Fitness instructeurs
5	Audit Fitness introductie procedure		Frederik Dorpeltje	David Deurklink

Afbeelding 3



### WARMTEPRODUCTIE VAN BRUIN VET

Bruin vet dankt zijn naam aan de aanwezigheid van vele mitochondriën die bruin zijn. Mitochondriën zijn de energiecentrales van onze lichaamscellen. Normaal geven zij de energie uit koolhydraten en vetten door aan de energiedrager ATP. In bruin vet doen mitochondriën dat niet, maar zetten zij daar de energie om in warmte. In een warme thermo neutrale omgeving is bruin vet niet actief. Tijdens blootstelling aan koude, vindt wel actieve warmteproductie plaats in de bruine vetcel.

# Beweging en training kunnen slecht vet omzetten in goed vet

Sinds enige tijd weten we dat we twee soorten vet in ons lichaam hebben, te weten wit vet en bruin vet. Wit vet: De vetsoort die zich ontwikkelt als gevolg van het opslaan van overdadige calorieën. Het is eigenlijk de opslag van een energiereserve. Bruin vet: Dit weefsel verbrandt calorieën om lichaamswarmte te genereren.

#### Eerst een stukje theorie:

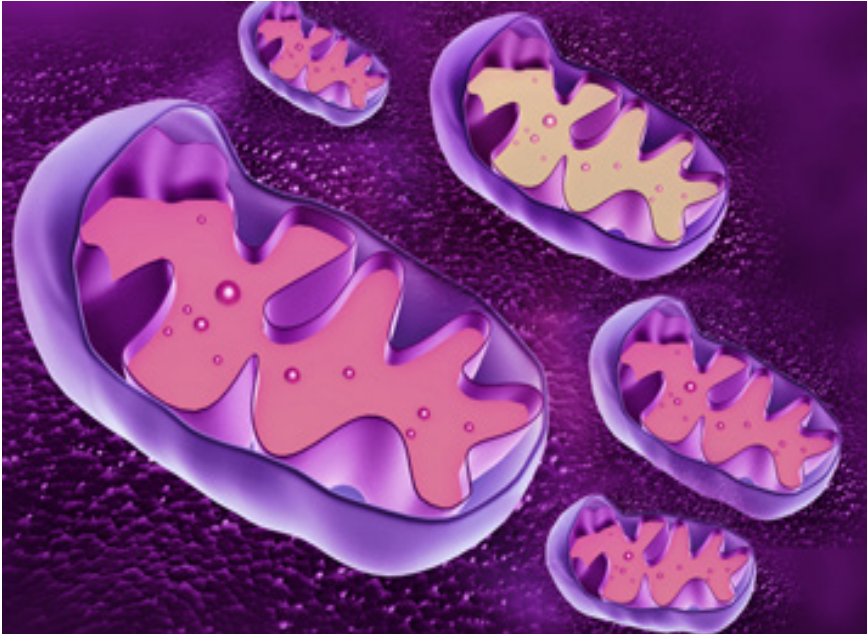
Er is onderzoek gedaan waaruit blijkt dat mensen die langdurig aan een lage temperatuur blootgesteld worden, meer bruin vet ontwikkelen. Mensen met meer bruin vet zijn slanker en kunnen goed warm blijven wanneer het koud is. Die verhouding tussen bruin en wit vet leek niet te beïnvloeden, maar nu blijkt dat wit vet zich ook om kan zetten in bruin vet. En... dat dit gebeurt onder invloed van beweging.

Deze onderzoeksgegevens zijn gepresenteerd in de "American Diabetes Association's 73rd Scientific Session". In dit onderzoek hebben wetenschappers

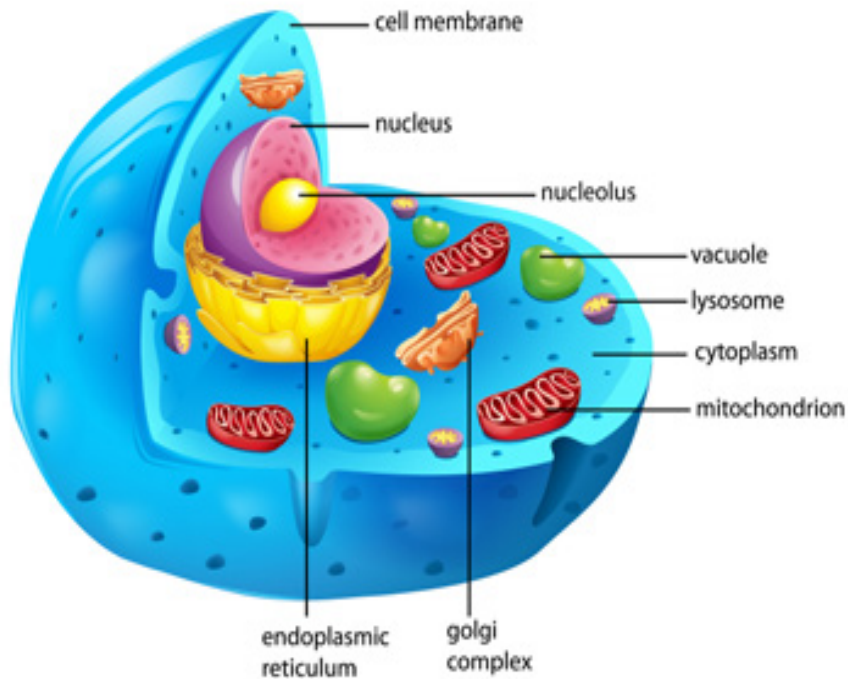
ontdekt dat mensen en muizen, die een intens bewegingsregime ondergingen, een 'verbruining' van hun witte vet ondergingen. Het bewegingsregime bestond uit een fietstraining gedurende 12 weken voor de mens en een loopwieltraining gedurende 11 weken voor de muis. Maar dat is niet het enige: Men heeft ook

ontdekt dat mensen en muizen, die een intens bewegingsregime ondergingen, een 'verbruining' van hun witte vet ondergingen. Het bewegingsregime bestond uit een fietstraining gedurende 12 weken voor de mens en een loopwieltraining gedurende 11 weken voor de muis. Maar dat is niet het enige: Men heeft ook





## Anatomy of an Animal Cell



### BRUIN VET KOMT ALLEEN VOOR BIJ ZOOGDIEREN

Zoogdieren die een winterslaap houden, hebben gedurende hun hele leven bruin vet. Bij mensen heeft een pasgeborene 5% bruin vet. Dit bruine vet bevindt zich voornamelijk tussen de schouderbladen en rondom de ruggenwervels. Sinds 2009 weten we dat volwassenen ook nog bruin vet hebben. Het percentage is tot nu toe helaas niet bekend maar het percentage kan wel verhoogd worden door beweging en training.

aangetoond dat een transplantatie van bruin vet naar een muis die alleen wit vet had, tot gevolg had dat deze muis gedurende 3 maanden een verbeterde glucosetolerantie en insulinegevoeligheid liet zien. Bruin vet kan dus niet alleen warmte genereren, het kan ook – zij het tijdelijk – zorgen voor een verbeterde glucose huishouding (metabolische effecten). Deze resultaten wijzen erop dat beweging niet alleen een gunstig effect heeft op spieren, maar ook op het vet zelf. Het laat zien dat je vet kunt trainen om bruiner te worden en het daarmee een generator kan worden van warmte en zorgt voor verbranding van energie.

Het is jammer dat we op dit moment nog niet weten hoeveel bruin vet een volwassene mens heeft. Echter, de capaciteit van iemand om warm te blijven bij lage temperaturen is wel een goede indicator. Tevens heeft men gevonden dat het vet rondom je middel helaas nooit bruin vet is. Het vet rondom je middel, dat kan leiden tot diabetes en insulineresistentie, is altijd wit vet. En.. dit witte vet kan ook niet bruiner worden.

Het onderhuidse vet kan dit wel, dit vet kan actief bruinen en daarmee kan dit vet belangrijke metabolische eigenschappen krijgen. Mensen met een goede bodycompositie – minder buikvet ten opzichte van onderhuids vet en een lager vetpercentage – hebben bruiner vet en als gevolg daarvan een toegenomen glucoseverbranding.

### Tot zover de theorie; wat betekent dat nu voor de dagelijkse praktijk?

Het is daarom van belang dat mensen gaan bewegen. Zelfs als ze geen gewicht verliezen, kunnen ze toch profiteren van bruiner vet en daarmee van een verbeterd metabolisme en van verbeterde gezondheid. Dus ook al leidt beweging niet altijd tot een vermindering van vet (zoals ook al bleek uit het artikel van vorige maand), het geeft wel een verbetering van de kwaliteit van het vet dat we met ons meedragen. Daarbij moeten we wel bedenken het bruinere vet onderhuids aanwezig zal zijn. Dus moet onze aandacht liggen op het verminderen van buikvet bij onze klanten. Meet daarom die taille en kijk of deze de helft of minder is dan de helft van de lengte in centimeters. Wanneer dat het geval is weet je dat het percentage buikvet in de gezonde zone zit en de verhouding tussen wit vet en mogelijk bruin vet zo optimaal mogelijk is gemaakt.



**LILIAN RIJFKOGEL**, LPT; C.E.A.S.  
Artros Healthfocus™, HQ:  
Almenseweg 3; 7231PG Warnsveld  
Facility location: Heliumstraat 9;  
7463PL Rijssen, T: 06-53614366  
E: lilian@artros.nl



# Het roer om!

Geen tijd is het standaard excuus voor veel (carrière) vrouwen en mannen om maar niet te hoeven sporten. Hoe herkenbaar voor mij, 36-jarige hoofdredacteur van een businessmagazine en een tijdschrift voor de vergader- en congresmarkt, maar ook moeder van drie kinderen. De hele dag rennen en vliegen om vervolgens 's avonds uitgeblust op de bank voor de televisie neer te ploffen. Dat is in het kort hoe mijn dagelijkse leven eruit ziet. Totdat ik via mijn werk kennis maak met een personal trainer van LAGENDIJK Training op Papendal, die mij doet beslissen dat het roer drastisch om moet!

TEKST: JESSICA SCHEFFER - FOTOGRAFIE: KARIM DE GROOT

Tot vier jaar terug was ik regelmatig in de sportschool te vinden. Bodypump, fitness, ik maakte er maar wat graag tijd voor vrij. Totdat mijn jongste dochter geboren werd en ik vanaf dat moment elk excuus aan leek te grijpen om maar niet meer de sportschool in te hoeven. Met een baby en twee kleine kinderen had ik echt geen tijd (of was het vooral geen zin?) en toen twee jaar geleden mijn carrièreswitch van een lang-leve-de vrijheid freelancende journalist naar een fulltime werkende hoofdredacteur plaatsvond, had ik voor mijn gevoel natuurlijk nog meer een goed excuus om maar niet in beweging te komen. Ondertussen vlogen de kilo's eraan. Van 55 kg. en een superstrak lijf, telt mijn weegschaal nu bijna 70 kg.

## Druivensuiker

Mijn eetpatroon past ook bij mijn hectische bestaan. Ontbijt sla ik standaard over en aan

lunchen heb ik een broertje dood. Tussen de afspraken door werk ik vaak een rol druivensuiker naar binnen, om aan een dipje te ontkomen en 's avonds eet ik weer juist teveel omdat ik dan echt trek heb. Mijn conditie holt achteruit. Steeds vaker merk ik dat ik buiten adem ben, als ik mij lichamelijk moet inspannen. Wanneer ik mezelf op de foto's van een paar jaar terug zie, vraag ik me af waar die superfitte dertiger gebleven is. Ik heb wel een paar keer een poging ondernomen om weer te gaan sporten, maar met weinig succes. Al snel hield ik het weer voor gezien.

## Wake-up call

Voor mijn magazine voor de vergader- en congresmarkt slaap ik regelmatig in hotels. Hoewel de meeste hotels vaak een eigen 'gym' hebben, sla ik die eigenlijk altijd standaard over. Maar nu is er geen ontkomen meer aan. Voor mijn recensie van Hotel Papendal,

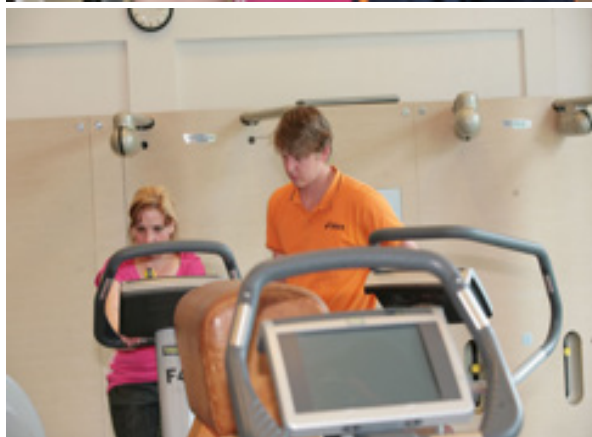
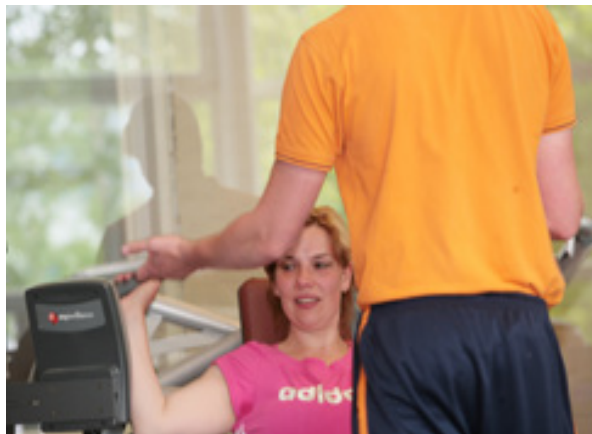
dat gevestigd is bij het topsportersmecca van Nederland, het Nederlandse Nationaal Sportcentrum Papendal in Arnhem, sta ik ingepland voor training met een personal trainer. Maurice Nuis, werkzaam voor LAGENDIJK Training, dat tevens gevestigd is op Papendal, is mijn personal trainer voor die ochtend. De fittest is voor mij een soort wake-up call. Alle percentages liggen boven het gemiddelde, wat behoorlijk confronterend voor mij is. Na besproken te hebben wat ik leuk vind, besluiten we cardio- en krachttraining te gaan doen.

Al snel ontdek ik dat ik met plezier aan het sporten ben. Ik hoef nauwelijks na te denken bij wat ik moet doen, want dit heeft Maurice allemaal van tevoren uitgedacht. Bovendien zorgt hij ervoor dat ik bij ieder apparaat net weer ietsje meer uit mijzelf weet te halen. Eenmaal thuis, besluit ik dat personal training niet alleen voor BN'ers is, maar ook voor normale mensen, zoals ik.

## Uitdaging

Binnen twee weken keer ik terug naar Lagendijk Training om een flinke uitdaging aan te gaan. Een jaar lang kunnen de lezers van body•LIFE mij volgen, terwijl ik weer fitter probeer te worden met behulp van een personal trainer. Mijn doel? 15 kg. eraf en weer een normaal uithoudingsvermogen. Drie keer per week ben ik een uur in het trainingscentrum te vinden. Deze keer heb ik geen excuses, want de personal trainer is mijn stok achter de deur en natuurlijk ook jullie, de lezers van body•LIFE. Ik wil laten zien,





dat hoe druk je ook bent, het belangrijk is om tijd voor jezelf te maken door te gaan sporten.

### 24-uurs economie

De eerste week van trainen bij LAGENDIJK Training is aangebroken. Robert Lagendijk, eigenaar van LAGENDIJK Training, neemt een intakegesprek af, waarin we mijn doelen bespreken. Volgens Robert zijn mijn doelen heel realistisch en moet het zeker te doen zijn, mits ik mij aan een aantal dingen houd. Naast drie keer in de week trainen, zal ik ook beter op mijn voeding moeten gaan letten. "Probeer eerst voortaan eens goed te ontbijten en 's avonds wat minder te eten, daarmee ben je al een eind op de goede weg", vertelt hij.

Na het intakegesprek moet ik op de lichaamsvetmeter gaan staan. Mijn vetpercentage is 30,9 procent, wat dus betekent dat ik in de gevaarlijke zone zit. Alles is eigenlijk te hoog, terwijl mijn uithoudingsvermogen te laag is. Wanneer ik Robert vertel over hoe ik de afgelopen vier jaar geleefd heb, waarbij weinig aandacht was voor een goed voedingspatroon en ik nauwelijks bewoog, krijg ik gelukkig geen uitbrander. "Wat jij vertelt is heel herkenbaar", benadrukt hij. "We leven in een 24-uurs economie, waarin mensen continu bezig zijn met het verwerken van informatie. Overall wordt op bekniibeld, niet alleen op voeding en beweging, maar bijvoorbeeld ook op het aantal uren dat je slaapt. Dit gaat eigenlijk heel ongemerkt. Ik vergelijk het altijd met iemand die ieder jaar 1,5 kg aankomt. Je merkt er weinig van, maar na 10 jaar weeg je wel 15 kg. meer. Je moet jezelf de tijd gunnen om te gaan trainen. Je zult zien dat je hierdoor niet alleen je lichamelijk veel beter gaat voelen, maar ook mentaal. Bovendien ga je het ook tijdens je werk merken. Je kunt nog beter het maximale uit jezelf halen. Die druivensuiker of dat blikje energiedrank wat je nu nog nodig hebt om de dag door te kunnen komen kun je straks laten staan, omdat je je fit genoeg voelt."

### Wet van de verminderde meeropbrengst

Een paar dagen later begin ik dan echt met trainen. Maurice heeft een schema voor mij gemaakt, als leidraad voor de doelen die ik wil bereiken. Het is een combinatie van zowel cardio- als krachttraining. "Bij krachttraining blijf je zelfs tot een paar uur na de training nog vet verbranden", beredeneert Maurice. "Met cardiotraining verbeter je je conditie en verbrand je in een korte

### Tanita lichaamsvetmeter

Lichaamstype: Normaal

Geslacht: Vrouwelijk

Leeftijd: 36

Lengte: 154

### Resultaat

Gewicht: 69,0 kg.

Vetpercentage: 30,9 %

Vetmassa: 21,3 kg.

Vetvrije massa: 47,7 kg.

Spiermassa: 45,3 kg.

Lichaamsvocht: 33,6 kg.

Lichaamsvocht %: 48,7 %

BMI: 29,1

tijd heel veel calorieën. De combinatie van beide trainingen zorgt ervoor dat je nog sneller calorieën verbrandt."

In het begin voelt het nog wat onwennig, maar al gauw heb ik de smaak te pakken. De dag na de eerste keer trainen heb ik heel erg spierpijn. Maar al snel merk ik dat mijn lichaam eraan went. Verbaasd ben ik als ik in de derde week merk dat ik opeens de rits van één van mijn jurkjes weer dichtkrijg, die voorheen niet meer dicht kon. "Bij je rug merk je als eerste dat daar wat gebeurt", zegt Maurice, wanneer ik hem hierover vertel. Ik sta er versteld van dat ik in zo'n korte tijd al iets van resultaat zie. "Juist bij mensen die heel lang niets gedaan hebben, kun je snel resultaat bereiken", legt Robert uit. "Dit noemen ze ook wel de wet van de verminderde meeropbrengst. Bij jou zul je veel sneller resultaat zien, dan bij iemand die al heel sportief is. Naarmate je echter op een hoger sportniveau komt, zullen trainingsprikkels steeds minder winst opleveren. Als personal trainer moeten wij er daarom voor zorgen dat we jou blijven uitdagen tijdens de trainingen. Zo zullen wij variatie aan blijven brengen. Dit brengt je lichaam uit balans en hierdoor blijf je groeien en kun je blijven profiteren van de voordelen van het sporten."

Na drie weken kan ik al zeggen dat ik mezelf een stuk fitter voel. Juist tijdens de dagen die vol gepland staan met afspraken en deadlines, vind ik het heerlijk om even aan niets te hoeven denken tijdens het sporten en krijg ik van het trainen een energieboost. En dit is nog maar het begin, aangezien ik nog een heel jaar bij LAGENDIJK Training voor de boeg heb. Benieuwd welke resultaten ik de komende tijd bereik? In de volgende editie van body•LIFE lees je er alles over.

# Bedrijvengids

## Airconditioning & Klimaatbeheersing

### ALF International

Touwslagerij 10 - 4762 AT Zevenbergen  
0168-335478 - info@alf-international.nl  
www.alf-international.nl

## Automatisering & ICT

### Delcom

Dussendijk 14 - 4271 XL Dussen  
0162 580258 - info@delcom.nl  
www.delcom.nl

## Buikbanden



### Belly Attack

Mortelweg 10d - 6551 AE Weurt  
0485 - 820 222  
info@bellyattack.com  
www.bellyattack.com

### Referentie

Meer dan 300 Professionele Fitness centra' s maken gebruik van het BellyAttack® concept. Voor een Referentie bij u in de buurt kijk op [www.bellyattack.com](http://www.bellyattack.com) en klik op postcode check

### Slim Belly by Greinwalder & Partner Marketing Services

Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag  
06 - 2128 3117, [www.greinwalder.com](http://www.greinwalder.com)  
Matthijs.Mennes@greinwalder.com

### Referentie

#### Sportcentrum Vrededhof

Vrededhofstraat 5, 1624 XG HOORN  
0229- 215094  
vrededhof@sportcentrumvrededhof.nl  
www.sportcentrumvrededhof.nl

### Yvonne's Lifestyle Centre

Sportlaan 2 a, 3223 EV Hellevoetsluis  
0181- 399501, info@ylifestyle.nl  
www.ylifestyle.nl

## Fiscaal en Juridisch advies

### Vlaminckx Advocaten

Noorderpoort 7 - 5916 PJ Venlo  
077 320 19 20 - info@vlaminckx.nl  
www.vlaminckx.nl

### Prime Accountants & Belastingadviseurs

Rivium 1ste straat 53-4  
2909 LE Capelle a/d IJssel  
010-2355580- info@prime-ab.nl  
www.prim-ab.nl

## Fitness apparatuur - Allround

### Precor

Plesmanstraat 1 - 3833 LA Leusden  
0416-690859 - info@precor.nl  
www.precor.nl



### Life Fitness

Bijdorplein 25 - 31  
2992 LB Barendrecht  
0180 64 66 66  
marketing.benelux@lifefitness.com  
www.lifefitness.com

### Referentie Life Fitness

#### Wellnesselande

Bijdorp-Zuid 1  
2992 LB Barendrecht  
0180-646400  
info@wellnesselande.nl  
www.wellnesselande.nl

## Fitness apparatuur - Circuit training



### Milon Cirkel

Postbaan 38 - 3290 Diest  
06 53 42 07 00  
vanderpijl@milon.com  
www.milon.com

### Referentie Milon

#### Essink Sportcentrum

Toon Schroderlaan 2  
5644 HS Eindhoven  
t.essink@essinksportcentrum.nl  
www.essinksportcentrum.nl

#### Living Well

Keerkring 4 - 2801 DG Gouda  
0182-689992 - quinten@livingwellgouda.nl  
www.livingwellgouda.nl

#### Family Fit Healthcentre

Schotsestraat 4c  
5171 DT Kaatsheuvel  
0416-540000  
info@familyfit-healthcenter.nl  
www.familyfit-healthcenter.nl

#### M & M the Next

Henri Nouwenstraat 2  
3863 HV Nijkerk - 033-2452406  
info@menmthenext.nl  
www.menmthenext.nl

### Fit & Wellnesscenter Oosterbeek

Past. Bruggemanlaan 33  
6861 GR Oosterbeek - 026-4432700  
info@wellnesscenteroosterbeek.nl  
www.wellnesscenteroosterbeek.nl

## Fitness apparatuur - Pneumatische apparatuur

### Keiser | The Sports Company

Hagelkruisweg 11 - 5971 EA Grubbenvorst  
077-3661640 - info@thesportscompany.nl  
www.thesportscompany.nl

## Groepsles programma's

### Zumba Fitness

+ 1 954-925-3755 - info@zumba.com  
www.zumba.com

### XCO Sports Company, Postbus 401

2260 AK Leidschendam, 070 427 6810  
info@xco.nl , www.xco.nl

### Just Bounce

Haltestraat 63 - 2042 LL Zandvoort  
023 573 1835 - info@justbounce.eu  
www.justbounce.eu

### Radical Fitness

0032 485 154 241  
emmanuel.nkosi@radicalfitness.net  
www.radicalfitness.nl

### Megawalk Nederland

Trompstraat 16 - 7482 VX Haaksbergen  
T 06 - 2472 7676 - info@megawalk.nl  
www.megawalk.nl

## Klein fitness materiaal

### Meijers Fit & Gezond

Kokkelertstraat 6 - 6116 AR Roosteren  
046 4496100 - info@meijers.com  
www.meijers.com

### Lifemaxx Fitness Accessories



Linschotenstraat 2-b  
3044 AW Rotterdam - 010 - 415 98 00  
info@lifemaxx.com - www.lifemaxx.com

### Referentie Lifemaxx

#### The Fitnessclub (Rotterdam & Leiderdorp)

Info@thefitnessclub.nl  
www.thefitnessclub.nl

#### Ringer Sportplaza (Dordrecht)

T 078 - 631 0378  
E info@ringer-sportplaza.nl  
W www.ringer-sportplaza.nl

### Big Gym (Heemskerk & Wormerveer)

T 0900 - 999 2 444 - www.biggyml.nl

### MFT Academy NL - Groups for Balance, Morsweg 246

2332 EV Leiden - 06 4414 9119  
bob.kruis@mft-academy.nl  
www.mft-academy.nl

## Klimwand

### Climbstation

Stemerdingweg 7a - 3769 CE Soesterberg  
06 4817 2310 - info@climbstation.nl  
www.climbstation.nl

### Referentie Climbstation

### Juliën Sport, Health & Wellness

Provincialeweg 16 - 4033 BR Lienden  
0344 - 602 204 - info@julien.biz  
www.julien.biz

## Marketing & Consultancy

### Greinwalder & Partner

Marketing Services

### Greinwalder & Partner

#### Marketing Services

Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag  
0180 635 229 - avd@greinwalder.com  
www.greinwalder.com

## Opleidingen

### Train the Trainers

Oostmaaslaan 393 - 3063 AX Rotterdam  
06-20262663 - info@trainthetrainers.nl  
www.trainthetrainers.nl

### Artros Healthfocus

Almenseweg 3 - 7231 PG Warnsveld  
0575-43 11 41 - info@artros.nl  
www.artros.nl

### QUENO Sportopleidingen

Hoofdstraat 55B - 9431 AC Westerbork  
0593-552895 - info@queno.nl  
www.queno.nl

### Opleidingen 2000

Scheepswerf 44  
4941 GZ Raamsdonksveer  
0162-49 88 60  
info@opleidingen2000.nl  
www.opleidingen2000.nl

### EFAA

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





#### **Start2Move**

Reukgras 78 - 8043 KN Zwolle  
038 - 230 36 06 - info@start2move.nl  
www.start2move.nl

#### **Hogeschool van Amsterdam I Kenniscentrum KiK**

Dr. Meurerlaan 8 - 1067 SM Amsterdam  
020 5953446 - kik@hva.nl  
www.hva.nl/kik

#### **AALO opleidingen BV**

Schipholweg 101, 2316 XC Leiden  
071-7512800  
info@aalo.nl  
www.aalo.nl

#### **Promotiematerialen**

##### **Sportgoodies.nl**

De Valendries 3, 3828 RA Hoogland  
033 - 7440202  
info@sportgoodies.nl  
www.sportgoodies.nl

#### **Hidalgo International**

Platinastraat 52, 2718 RZ Zoetermeer  
T 079 - 33 101 33, E info@hidalgo.nl  
W www.hidalgo.nl

#### **Sportvoeding**

##### **Sportorders**

Atealaan 38 - B-2200 Herentals  
(Belgie), + 32 (0)14 715150  
info@sportorders.eu  
www.sportorders.eu

##### **Stacker Europe**

Postbus 5072 - 6130 PB Sittard  
046 411 0873, info@stackereurope.com  
www.stackereurope.com

#### **Suspension training**



##### **PT4Pro® Nederland**

Mortelweg 10D - 6551 AE Weurt  
085-2733252 - info@pt4pro.nl  
www.pt4pro.nl

##### **Referentie PT4pro®,**

##### **De Mix Almere AALO FTP**

Edvard Munchweg 123  
1328 MK Almere - Tel: 030 602 1471  
www.demixalmere.nl

#### **Pure Health**

Dalweg 1a - 3233 KK Oostvoorne  
0181 - 487497  
www.purehealth.nl

##### **All4fit Boxmeer**

Sportlaan 1, 5831 DA Boxmeer  
0485 - 573997  
www.all4fit.eu

#### **Vloeren**

##### **Mansom Fitfloor**

Canneburgerweg 71a  
1244 RH Ankeveen  
035 - 655 0510 - mail@mansom.nl  
www.mansom.nl

#### **Zonnebanken**



#### **Hapro International**

Postbus 73 - 4420 AC Kapelle  
0113-362362 - info@hapro.com  
www.hapro.com

#### **Referentie Hapro International**

##### **Inverno Leisure Group**

Hoge Bergen 11 -  
4704 RH Roosendaal  
084-4300085 - info@inverno-lg.nl  
www.inverno-lg.nl

##### **SunLightShop**

Hoogstad 202-207 - 3131 KX Vlaardingen  
010-2341828 - info@sunlightshop.nl  
www.sunlightshop.nl

##### **El Solar**

Natiënlaan 161 - 8300 Knokke-Heist  
(België), 0032 (0)50615449  
info@elsolar.be - www.elsolar.be

OMDAT OOK  
NEDERLAND EEN  
**FIRST CLASS**  
SERVICE VERDIENT



THE **FUTURE** in  
SPORTS NUTRITION



sounds tasty

**VANAF NU OOK FIRST CLASS NUTRITION EN MP3 DRINKS VANUIT NEDERLAND!**

Wilt u verdeler of verkooppunt worden van First Class Nutrition in Nederland neem dan contact met ons op.

First Class Nutrition Importeur voor Nederland: **Sport & Health Nutrition BV** - Tel: **024-3738505** - E-mail: [info@firstclassnutrition.nl](mailto:info@firstclassnutrition.nl)

Voor België kunt u natuurlijk nog steeds terecht bij Sportorders bvba - Atealaan 38, 2200 Herentals (Belgium) - t 0032 14715150 - [www.sportorders.eu](http://www.sportorders.eu)

**WWW.FIRSTCLASSNUTRITION.NL**





# Preva helpt haar bij haar workout en u bij uw omzet.



## Succes door personal training.

Met de fitness-software Preva® kunnen leden zelf hun training op maat samenstellen. De software slaat zowel een beëindigde workout als ook het programma van de workout op en motiveert om doelen te bereiken. Uitgebreide, persoonlijk instelbare entertainment functies zorgen voor veel afwisseling. U kunt de inhoud op de console ook zelf aanpassen en zo uw studio naar een hoger level brengen.



Bezoek ons op internet:  
[precor.nl](http://precor.nl)

Tel: +31 (0) 416 690859  
E-Mail: [info@precor.nl](mailto:info@precor.nl)

# Verhoog nu het rendement van je club met X-Force

Hét  
nr 1 succes  
van de  
**FIBO 2013**  
in Keulen!

3-1-5



Negative training made easy

## ***X-Force 3-1-5 concept, bewezen over de hele wereld!***

- *Excentrisch trainen, meer gewicht in negatieve fase, dus sneller resultaat*
- *totale body excentrisch trainen, dus veel minder kans op blessures*
- *X-Force onderscheidt je club van de concurrentie*
- *ijzersterke Zweedse kwaliteit, dus lange levensduur en lagere afschrijving*
- *14 apparaten voor een complete spiertraining*
- *Voeg met excentrisch trainen meerwaarde toe aan uw aanbod*

***Maak nu een afspraak voor een uitgebreide X-Force test  
en bel met (+31) 172 233 223***

**AStepAhead: Dè specialist voor excentrisch trainen**

**AStepAhead**  
Distributie Benelux

[www.astepahead.nl](http://www.astepahead.nl)  
[info@astepahead.nl](mailto:info@astepahead.nl) - TEL: +31 172 233 223