

body • LIFE®

Europe's No.1 For Your Healthy Business



De 'schaar' opent zich

P. 36

Het nieuwe fitness

M3F Sport P. 16

Basic Fit

100 vestigingen P. 12
in Nederland



Niels Gronau

Fitnessbranche in beweging P. 36



Anytime Fitness

**Voor het eerst
een nr 1 als
Fitness Franchise!**



Gaat u deze zomer ook even lekker op vakantie?

Bereid uw team goed voor met de nieuwste marketingconcepten en u kunt uw zaak zonder zorgen aan hen overlaten.

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

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 Hoofd, Lars van Bergen

Eindredactie

Hans Hoofd

Vormgeving

Jasper Heijmans, 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

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

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 4, 2014, 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



KLOOF?

In de financieel-economische wereld heeft de Franse econoom Thomas Piketty gezorgd voor een tsunami aan reacties door voor- en tegenstanders van zijn stelling. Hij beweert namelijk dat er een steeds grotere kloof aan het ontstaan is tussen de armen en de rijken in de wereld. Vertaald naar de fitness-wereld zijn er mensen die beweren dat er ook een kloof ontstaat tussen de budget-clubs en de high-end clubs. De eerste groep zou alleen zorgen voor de apparaten en zoek het dan maar uit als klant, de tweede groep, de high-end clubs, zou zich voornamelijk richten op de rijkere klanten (sorry: cliënten) en een veel breder pakket bieden, inclusief wellness, personal trainers en alles waar die vermogende clientèle maar om vraagt. Naar mijn bescheiden mening is die beschrijving veel te kort door de bocht, in beide gevallen. Met name de budget-clubs doen we hiermee veel te kort: er wordt immers gïmpliceerd dat er totaal geen professionele begeleiding is. En dat is zeker niet waar. Bovendien is er een heel brede 'tussengroep' die de veronderstelde kloof overbrugt. Wat wel waar is, is dat de persoon die op zoek is naar een club/centrum/locatie waar hij of zij zich op een aangename manier in het zweet kan werken, steeds kritischer wordt. En dat is een algemene trend in de maatschappij die al tijden aan de gang is, mede dankzij het alomtegenwoordige internet. Mensen gaan eerst op het internet snuffelen, en vergelijken niet alleen wasmachines en auto's, maar ook fitnesscentra. Hoe presenteren ze zich daar op hun website? Hebben ze positieve reacties van gebruikers/leden? En kan ik proeflessen nemen, liefst tegen een acceptabel tarief?

Toegegeven: de websites van de budget-clubs zijn wat bescheidener, dat heeft niet alleen te maken met de tarieven, maar meer met het feit dat ze vaak deel uitmaken van een keten en een concept aanhangen. Dat die ondanks die bescheiden websites toch succesvol kunnen zijn, bewijst Basic Fit, dat inmiddels 100 vestigingen in ons landje heeft draaien (zie het verhaal daarover verderop in dit blad). Overigens zet ik wel vraagtekens bij de wervende (?) rol van Tatjana (miss Playboy) Simic voor deze keten, maar dat is puur persoonlijk.

Dankzij de groeiende belangstelling voor alles wat met gezondheid te maken heeft, neemt fitness in belangrijkheid toe voor de invulling van die veranderende lifestyle. Dat houdt in dat de markt voor fitness- en wellnesscentra, budget en high end en alles wat zich daar tussenin begeeft, alleen maar groter wordt. Dat biedt kansen, maar dan moet je die wel pakken, al of niet via je website. De enige kloof die er zou kunnen zijn, is die tussen jouw centrum en de (potentiële) klant. Die kun je zelf overbruggen.

Hans Hoofd
hans@vanmunstermedia.nl

INHOUDSOPGAVE



■ BRANCHE ACTUEEL

- Interview Chuck Runyon 6
- Interview John Hagen 8
- Column John van Heel 11
- Basic Fit 12
- Nieuws 15

■ PRODUCTEN EN CONCEPTEN

- M3F 16
- Opleidingen en Trainingen 18
- Column Fitter Nederland 21
- Veiligheid in sauna's 22
- Mobee 25
- Nieuws 27



22



36



28



42

■ BUSINESS

- Onderzoek Europe Active 28
- Bewegen als medicijn 30
- Online vindbaarheid 34
- Fitness in het MKB 35
- Greinwalder 36
- Nieuws 39

■ HEALTH, LIFESTYLE & VOEDING

- First Class Health & Nutrition 40
- Van bankzitter tot topper! 42
- Record Giel Beelen 45
- Nieuws 47



Anytime Fitness: Voor het eerst een nr 1 als Fitness Franchise!

Chuck Runyon, een van de oprichters en CEO van Anytime Fitness, was onlangs in Nederland om in Breda de 23ste club van Anytime Fitness te openen en voor een meeting in Sittard met de franchisenemers in Nederland. Daarna reisde Chuck door naar Spanje om Anytime Fitness clubs te bezoeken in Barcelona en Madrid. Als afsluiting van zijn Europa Tour gaat hij naar Engeland waar een internationale conferentie wordt gehouden voor de internationale franchisetams. En bezoekt hij de Anytime Fitness Conferentie in de UK.

Snelst groeiende keten

In 2002 startte Chuck met Anytime Fitness, al gauw de snelst groeiende Franchise Fitness keten ter wereld. In die 12 jaar is het aantal clubs namelijk naar ruim 2.500 gegroeid, waarvan meer dan 500 clubs buiten Amerika. Anytime Fitness is dit jaar uitgeroepen tot de Nr 1 in de Top 500 (een ranking van ALLE franchiseconcepten ter wereld) van Entrepreneur Magazine.

Locatie

Chuck is ervan overtuigd dat er nog altijd genoeg potentieel in de markt is voor verdere groei. "We beginnen ook niet

zomaar ergens een club, maar hanteren strakke criteria. Om te beginnen bij de locatie. Bij voorkeur in een wijk van een stad of in de buurt van een stad of dorp waar voldoende mensen wonen en ook winkels zijn gevestigd zoals een supermarkt, bakker en slager. Liefst zo dichtbij mogelijk bij de gemeenschap waar mensen wonen. Een gebied in een cirkel van circa 3 km is voor ons het meest interessant. Uit onderzoek blijkt dat mensen op maximaal 8 minuten rijden van een fitnesscentrum willen zitten. Daarnaast kijken we ook naar de demografisch gegevens: in welke leeftijdsgroep zitten ze en wat hebben ze te besteden?

Uiteraard kijken we ook naar de concurrentie. Hoeveel clubs zijn er in een bepaald gebied gevestigd en welk concept voeren ze? In Breda bijvoorbeeld waar pas een vestiging is geopend, zitten 20 clubs. Om daar een nieuwe club te starten, blijft een risico. Maar als ondernemer moet je ook risico's durven nemen. Nederland is net als in Amerika een competitieve markt, maar dat neemt niet weg dat wij toch kansen zien in de markt omdat we zien dat het aantal mensen dat aan fitness gaat doen, groeiend is. Daarbij proberen we ons te onderscheiden in de markt met ons concept dat uitgaat van convenience en gemak, en

24 uur per dag 7 dagen per week open. Er is altijd wel een moment op de dag dat je ergens kunt gaan fitnesssen. Want met onze sleutel kun je als je Anytime Fitness-lid bent 24/7 terecht in al onze AF-clubs wereldwijd! Bovendien vormen de franchisenemers een belangrijk facet in het concept. Ze zijn het visitekaartje van de onderneming. Het zijn gedreven en enthousiaste mensen die niet eens affiniteit hoeven te hebben met fitness maar wel de passie hebben om mensen te helpen om gezond te worden. Zij zijn ook degenen die onderdeel uit maken van de gemeenschap, wat we ten volle willen benutten. Ondanks dat we een wereldmerk zijn, denken we lokaal en werken nauw samen met onze franchisenemers en ondersteunen ze ook om hun lokale markt te ontwikkelen. We bieden een toolkit dat hem ondersteunt bij zijn lokale marketing. Als Anytime Fitness geven we veel marketing ondersteuning, ook online-marketing. Dit in combinatie met nationale marketing campagnes. Verder zijn we actief op social media en Facebook waar we de meeste 'likes' op hebben. Op al deze manieren proberen we ons merk nog beter in de markt te zetten. Daar werken we constant aan", aldus Chuck.

Vrijheid

Gedurende de 12 jaar dat het concept bestaat, is het concept van Anytime Fitness wel wat veranderd. Chuck: "Stonden er in de eerste clubs alleen cardio- en krachtapparatuur, nu zijn er aan het concept wel wat zaken toegevoegd – wat in overleg gaat met de franchisenemers. Zij kunnen lokaal bepalen welke elementen er aan het concept worden toegevoegd. Hier in Breda wilde Jasper graag een hoek hebben voor functionele training en een virtuele indoor-cycling ruimte. Dit om er een completere club van te maken. Hetzelfde geldt voor groepslessen. In sommige clubs worden virtuele groepslessen gegeven, maar ook live groepslessen als de ruimte het tenminste toestaat. In Spanje bijvoorbeeld hebben ze meer groepslessen dan in Nederland. De vrijheid om het concept uit te breiden, is altijd mogelijk. Nu zitten de meeste clubs tussen de 400 en 600 m2, maar het is niet denkbeeldig dat er straks clubs komen die een wat grotere en aparte ruimte hebben voor bijvoorbeeld



beeld crossfit of small Group training. We willen zoveel mogelijk anticiperen op de vraag vanuit markt."

Toekomst

Als we het hebben over de toekomst van Anytime Fitness, beginnen de ogen van Chuck te glinsteren. Hij heeft nog plannen genoeg voor de toekomst. "We openen momenteel 300 clubs per jaar en hopen over een aantal jaren op 1.500 clubs buiten Amerika. Er liggen nog genoeg mogelijkheden. Wat dat betreft doet Petro en zijn team goed werk in Nederland en begint Anytime Fitness op te vallen in het fitnesslandschap. Wat ik begrepen heb van Petro wordt binnenkort de 26ste club geopend en hij hoopt voor het einde van dit jaar 35 clubs te hebben. Voor het merendeel nieuwe clubs, maar ook clubs die zijn overgenomen en zijn omgebouwd tot Anytime Fitness club. Dat dit bijzonder succesvol

kan zijn, bewijzen de 2 eigen clubs van Petro die zijn omgebouwd. Uiteraard kijken we naar dit soort projecten kritisch zoals de locatie en het gebouw zelf. Het moet wel voldoen aan onze wensen en eisen."

Belangrijk vindt Chuck dat het locaties zijn waar mensen laagdrempelig kunnen werken aan hun gezondheid. In dit kader liggen er plannen om op termijn in Nederland Anytime Health te introduceren. Een online platform waar mensen tips krijgen hoe ze gezonder kunnen leven en bewegen. Het is tevens ook een platform waar de instructeurs van de club en de leden onderling met elkaar kunnen communiceren. Volgens Chuck hebben online platforms de toekomst. Dit in combinatie met een Anytime Fitnessclub die als een soort facilitaire dienstverlener de spil wordt in het leefstijlpatroon van mensen.



John Hagen stapt in bij Anytime Fitness

De snelst groeiende fitness franchise!

John Hagen was tot januari 2012 CEO bij Achmea Health Centers, binnenkort start hij zijn eigen Anytime Fitness in Vaassen (GLD) dat volgens planning op 1 september opengaat. Daarvoor heeft John lang bij Ten Tije Fitnesscentra gewerkt o.a. als General Manager en franchisenemer.

Toen Ten Tije Fitnesscentra werden verkocht aan Achmea is John daar franchisenemer geworden met 6 clubs in eigendom. Daarnaast heeft hij met Theo Ten Tije 3 fitnessclubs in Spanje. Nadat hij gestopt was als CEO in 2012 heeft hij een sabbatical jaar gehouden. Maar bij John die meer dan 25 jaar in de fitnessbranche zit, begon het te kriebelen en hij wilde weer voor zichzelf beginnen. "Ik heb veel ontwikkelingen mee gemaakt in de fitnessbranche en mijn hart ligt toch

meer bij het zelfstandig ondernemerschap dan directeur zijn van een bedrijf", aldus John.

Aansprekend concept

"Wat ik precies wilde gaan doen, daar had ik nog niet tot in detail over nagedacht", vertelt John. "Vorig jaar liep ik Petro Hameleers, die ik al langer kende, tegen het lijf. Hij nodigde me uit voor een presentatie in het Gelderdome over het

Anytime Fitness franchise concept. Als Algemeen directeur bij Achmea Health Centers heb ik franchising van 2 kanten mogen bekijken. Bij een goede franchise organisatie sluiten de belangen van de franchisegever en franchisenemer op elkaar aan en moet de franchisenemer kunnen afdalen op de expertise van de franchiseorganisatie op meerdere gebieden, zodat hij zich kan bezighouden met het managen van de club en met de klanten in de club. Het franchise concept van Anytime Fitness sprak me wel aan en ik had de indruk dat er bij Anytime Fitness hard maar ook plezierig gewerkt wordt en de franchisenemers op vele vlakken goed ondersteund worden. Zowel op marketing en sales is er veel expertise aanwezig en wordt er veel voor de franchisenemers gedaan. Op het



terrein van retentie is Peter Wolfhagen hun expert en ondersteunt hun. Maar ook de focus van het hoofdkantoor in de USA op innovatie en de digitale ondersteuning van franchisenemers en hun leden spreekt me erg aan. Bovendien is het concept van Anytime Fitness kleinschaliger en zit dicht bij de mensen. In doorsnee zijn het geen grote clubs met duizenden leden, maar juist clubs met 500/800 leden waardoor er ook meer kwaliteit en service geboden kan worden. Zelf heb ik ook een aantal clubs bezocht die er stuk voor stuk mooi en schoon uitzagen. Als je binnenkomt krijg je een warm gevoel. Over de uitstraling is goed over nagedacht en het blijkt ook uit onderzoek dat mensen dat belangrijk vinden. Daarbij zijn alle clubs gevestigd op een zichtlocatie met goede parkeergelegenheid en 24 uur per dag 7 dagen per week open. Kortom een prachtige formule. Bovenal er zijn reeds meer dan

2500 Anytime Fitness clubs open wereldwijd en in Nederland reeds 26 met een verwachte groei dit jaar van nog eens ongeveer 10 clubs!"

Verdienmodel

Uiteraard heeft John ook kritisch gekeken naar het verdienmodel. "Ze zitten qua abonnementsprijs tussen low budget en high end in. En uit de praktijk blijkt dat klanten best bereid zijn om te betalen voor convenience en gemak. Wat betreft de financiering voor franchisenemers, die is goed op te brengen en blijkbaar heeft Anytime Fitness goede connecties bij de Rabobank die positief tegenover dit concept staan vanwege het feit dat het een wereldwijd beproeft concept is met clubs die goede rendementen behalen. Daarbij zit het concept operationeel goed in elkaar. Waar ik in het begin wel tegen aan hikte is de begeleiding van 1,5 fte per dag. Dat leek

mij in eerste instantie erg weinig. Maar het blijkt dat de begeleiding in het concept uiterst effectief wordt ingezet en alleen op uren aanwezig is zoals tussen 9 en 12 uur 's morgens en vanaf 4 tot 9 uur 's avonds wanneer de meeste mensen aan het sporten zijn. Daarbij is elk centrum van Anytime Fitness optimaal geautomatiseerd zodat de begeleiding zich sec met de klanten kunnen bezig houden. Uiteindelijk bepalen de mensen die er werken het succes plus de energie die zij gezamenlijk creëren."

Nieuwe club in Vaassen

Voor John begint met de opening van een nieuwe club binnenkort in Vaassen een nieuwe uitdaging. "Ik ben zeker niet over een nacht ijs gegaan", zegt John. "In de afgelopen tijd heb ik alle voors en tegens op een rijtje gezet en ben tot de conclusie gekomen dat het Anytime Fitness concept goed in elkaar steekt. Vaassen wordt de eerste club en mijn ambitie is als het goed loopt om meerdere clubs te openen." De club in Vaassen wordt gevestigd in een bestaand pand van 550 m² midden in het centrum van Vaassen waar vroeger de Albert Heijn zat. In Vaassen is nog een ander fitnesscentrum gevestigd waar met een inwonertal van 13.000 inwoners nog ruimte was voor een tweede fitnesscentrum. Gemakshalve ga ik uit van 10% aan potentiële klanten dan kom je uit op 1300. Als je daarbij de omliggende plaatsen neemt dan wordt dit getal groter. Dus qua exploitatie zit het wel goed in Vaassen. Het Fitnesscentrum in Vaassen zal geleid worden door Laurens Melenhorst die veel ervaring als personal trainer heeft. Ik ondersteun hem bij het management, organisatie en financiering. De bedoeling is dat hij de club op den duur zelf gaat runnen. Naast het reguliere concept van Anytime Fitness (cardio- en krachtapparatuur) wordt een hoek ingericht met functional training en vrije gewichten. Verder komt er een gedeelte met virtual spinning en nog een extra ruimte voor functionele training en gaan we ook Personal Training aanbieden. Hoewel het concept van Anytime Fitness in grote lijnen vaststaat, heb je als ondernemer de ruimte om zelf het concept aan te vullen met specifieke trainingen. Dat is wel prettig aan het concept." John is ervan overtuigd dat Vaassen een succes wordt.



Sneller. Hoger. Beter.

Adaptive Motion Trainer

De **AMT**[®] (Adaptive Motion Trainer[®]) biedt als Allrounder alle wezenlijke cardio workouts. Stepper, bike, crosstrainer of loopband - de AMT heeft alles in één. Sporters wisselen tijdens het trainen soepel en eenvoudig van korte naar lange passen, van lopen naar rennen, en van klimmen tot lunges. De trainingsprogramma's laten zich gemakkelijk aanpassen, gewoon door de eigen beweging te veranderen. Een productinnovatie van Precor.



STEPPER



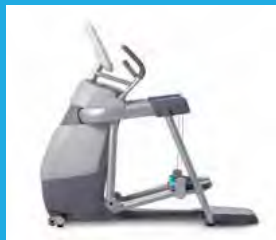
BIKE



CROSTRAINER



LOOPBAND



Bezoek ons op internet:
precor.com

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

Hoe maken we de fitnessbranche weer fit?

De fitnessmarkt maakt momenteel een roerende fase door. Het consumentengedrag verandert, low budgets zorgen voor de noodzaak van versterking en herpositionering, preventiecentra zijn in opkomst, maar gelijktijdig zien reguliere centra hun instroom verminderen. Er moeten keuzes gemaakt worden, zeggen de professionals, maar welke keuzes zijn de juiste? Tijdens het EHFA symposium hebben verschillende sprekers hier meningen over gegeven, die ik hier even uit wil lichten.

Wellicht de meest belangrijke voor de reguliere sportcentra is de kwaliteit van begeleiding in de eerste zes maanden van het lidmaatschap. In deze maanden wordt een fundament gelegd voor de toekomst en de bezoekers frequentie in deze maanden is zelfs bepalend voor de duur van het lidmaatschap. Om dit proces goed te kunnen bewaken is een leden volg programma cruciaal.

'Zorg voor de klant buiten de muren van het sportcentrum' werd vaak genoemd, waarmee bedoeld wordt: afspraakbevestiging via de mail, bevestigend telefoontje één dag voor de afspraak, service call na 7, 30 en 90 dagen lidmaatschap, een telefoontje als ik een afspraak mis, gebruik van een beweegmonitor om de bewegingen buiten het sportcentrum te kunnen meten, een persoonlijk leefstijl portal zodat men ook thuis actief is met de service vanuit het sportcentrum, enz.

Educatie werd als speerpunt genoemd. Allereerst van de teamleden. Zij vormen de primaire uitzondering met de low budgets, dus zorg er dan ook voor

dat ze meerwaarde blijven leveren, dat het doelgroep- en resultaat experts zijn, dat ze leden kennen, relaties opbouwen, hun eigen sociale netwerk hebben binnen de club. Nu dat Fit!vak de 4+ ontwikkeld, kan de fitness trainer de doelgroep expert worden op gebied van diabetes, overgewicht/obesitas, niet aangeboren hersenletsel en er volgen er beslist meer. Educatie werd echter ook genoemd richting de klant. Als men weet waarom men sport en wat de effecten zijn, dan prikkelt dat de intrinsieke motivatie en is de kans op langdurige deelname groter.

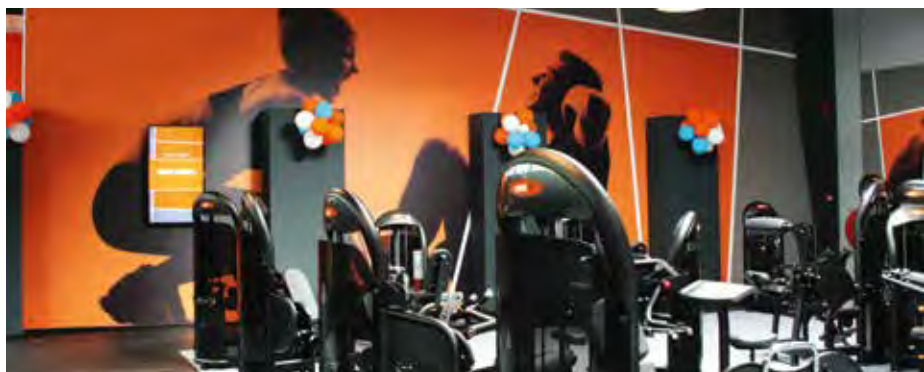
Focus op 50 tot 80 jarigen! De komende 20 jaar groeit in Nederland de senioren groep van 2,6 miljoen naar 4,7 miljoen (NISB). Tevens zijn de aankomende senioren zich veel meer bewust van het belang van bewegen en sporten dan de senioren generatie van nu. Volgens enkele sprekers is de fitnessbranche de primaire factor in de gezondheid van de bevolking in de toekomst.

Wil je als sportcentrum in deze tijd overleven, dan is het cruciaal om dus grotere meerwaarde te gaan leveren aan je klanten dan je nu doet en ervoor zorgen dat elk bezoek van de klant naar jullie club een waardevolle beleving wordt.



JOHN VAN HEEL

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



Basic-Fit maakt van fitnesssen een feestje met 100 vestigingen in Nederland

Basic-Fit is aan enorme opmars bezig. Recent werd de 100ste vestiging in Utrecht geopend en eind dit jaar wil Basic-Fit 150 vestigingen in Nederland hebben. Basic-Fit kent nog maar een korte geschiedenis. Tot drie jaar geleden maakte Basic-Fit onderdeel uit van LGE dat ook het luxemerkt Health City bezit.

De bekende investeringsmaatschappij Waterland was eigenaar van de helft van de aandelen van het fitnessimpe-rium en financierde de eerdere expansie van de ketens in Europa. De aandelen zijn toen overgenomen door 3i waarbij LGE-aandeelhouders René Moos en Eric Wilborts, een groot minderheidsbelang houden in Basic-Fit. De nieuwe aandeelhouder 3i is dan ook blij met de opening van de 100ste club en schaaft zich vierkant achter de nationale en internationale expansieplannen van de keten. Basic-Fit heeft naast sportscholen in Nederland en België ook vestigingen in Frankrijk en Spanje.

Meerdere clubs per stad

De expansie van de Basic-Fit verloopt volgens Sales & Marketing manager John Verhouden naar wens. "We zijn drie jaar geleden begonnen met 29 clubs in Nederland. Drie jaar later hebben we 88 clubs in België, 18 in Spanje en 104 clubs in Nederland. Inmiddels is de 105ste Club in Goes geopend. Zeeland was de enige provincie waar we nog ontbraken. Met Basic-Fit willen we uiteindelijk naar een landelijke dekking. Onze voorkeur gaat tegenwoordig uit naar locaties in een stad met een hoog inwonertal. Terwijl Basic-Fit zich vroeger meer op industrieterreinen richtte. Een aantal

clubs die we in de beginperiode hebben overgenomen, zitten nog steeds op een industrieterrein. Maar steden hebben onze voorkeur waar we het liefst meerdere clubs willen openen. Zo hebben we bijvoorbeeld in Eindhoven 4 clubs, 7 in Amsterdam en 3 clubs in Den Haag en Enschede. Ondanks de concurrentie in de steden, renderen AL onze clubs goed. We proberen ons wel te onderscheiden in de markt door continu te werken aan onze naamsbekendheid. Tweeënhalf jaar geleden hebben we onderzoek gedaan naar onze naamsbekendheid en die lag toen op 4/5%. Uit een recent vervolgonderzoek blijkt dat de naamsbekendheid momenteel op 35% ligt en we hoger scoren dan fit for free. Daarnaast scoren we ook goed op Google, zo'n 80%. Uiteraard kijken we voordat we een nieuwe club starten in een stad wie de concurrenten zijn en in welk segment ze actief zijn. Maar daar houden we steeds minder rekening mee en varen onze eigen koers. Wat hierbij ook heeft geholpen is de con-

versie van een 40-tal Health City clubs naar Basic-Fit met een aantal prachtige clubs op goede locaties waarmee we ook veel klanten die bij andere clubs zaten, hebben teruggehaald. Daarnaast proberen we ons te onderscheiden in service en bieden in de nieuwere clubs douches en gratis lockers aan, evenals live en virtuele groepslessen. We geven meer dan 80 groepslessen per week, zelfs overdag. Door de ruime openingstijden van 8 uur 's ochtends tot half elf 's avonds is iedereen in de gelegenheid om op een tijdstip te komen sporten dat hem of haar schikt. Bovendien zijn we op 20 clubs zelfs 4 dagen per week 24 uur geopend. En mensen die extra begeleiding nodig hebben, bieden we Personal Training aan waarvoor extra betaald moet worden. Naast onze scherpe basisprijs van 15,95 euro p/mnd kunnen mensen tegen betaling extra service/diensten erbij kopen", aldus John Verhouden.

Verdringingsmarkt

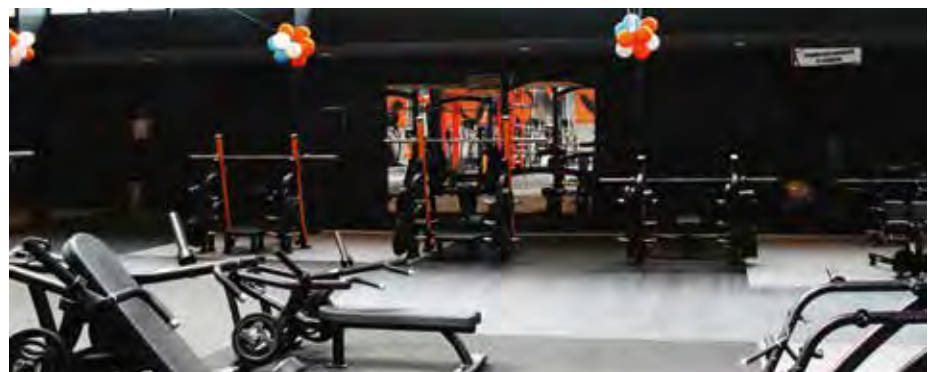
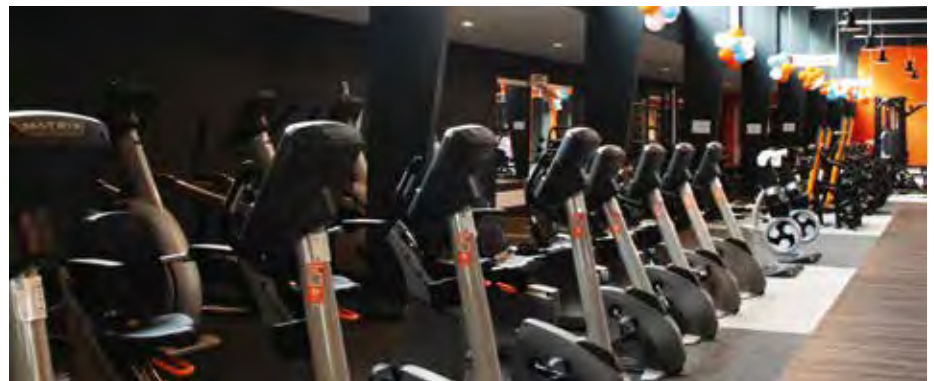
"De markt waarin Basic-Fit opereert is een verdringingsmarkt", beaamt John Verhouden. "De concurrentie is moordend. Bij veel fitnesscentra staat het water aan de lippen. Maar toch is de markt nog niet verzadigd. Er is nog genoeg potentieel. Probleem is dat iedereen uit

dezelfde vijver vist, terwijl 80% van de Nederlanders niet of nauwelijks aan fitness doet. De taart wordt dus niet groter, maar door meerdere verdeeld. Vandaar dat wij gezinssporten hebben geïntroduceerd waarmee de partners met een pas allebei kunnen sporten, weliswaar niet tegelijkertijd. Dat kost ons wel omzet, maar hopen hiermee meerdere mensen fitness mogelijk te laten maken. Toch denken we dat samen sporten de voorkeur heeft. Dat blijkt ook uit onderzoek. Meer dan de helft van de Nederlanders sport graag met een ander. Vooral vrienden en vriendinnen zijn populaire sportmaatjes. Maar met sporten kun je ook je relatie verbeteren. Samen met je partner sporten en naar een doel toewerken, smeedt een band. Mannen gaan opvallend vaker het liefst met hun partner sporten, terwijl vrouwen ook graag met broer/zus, zoon/dochter of de buurvrouw zich in het zweet werken. Het aangaan van sociale contacten of het aan de haak slaan van een leuke date is ook een geldige reden om naar de sportschool te gaan."

Marktaandeel

De strategie van Basic-Fit is duidelijk. Het eind van dit jaar wil de organisatie 150 clubs in Nederland hebben. Nog 45

te gaan. "Dit willen we bereiken door deels nieuwe clubs te openen en deels door overname van bestaande clubs die dan worden omgebouwd naar een Basic-Fit club. Veel clubs zitten in de rode cijfers en willen maar al te graag hun centrum verkopen omdat ze geen investeringen meer kunnen plegen. Maar een club overnemen kost meer energie dan een nieuwe club openen, die je dan helemaal naar je eigen hand kunt zetten. Onze investeringsmaatschappij 3i gaat ook voor de langetermijnvisie en wil investeren in kwaliteit en niet alleen in kwantiteit. De nieuwe clubs zoals in Utrecht hebben dan ook de sfeer en uitstraling volgens het nieuwe concept. Op termijn zullen alle Basic-Fit clubs dezelfde look and feel krijgen als de club in Utrecht zodat de klanten geen verschil meer merken. Bovendien willen we hiermee onze imago en identiteit vergroten. Op deze manier denken we de slag te kunnen gaan winnen", merkt John Verhouden tot slot op.





TRAINEN MET DE BELLY ATTACK®

Het BellyAttack® afslanktraject, gebruikmakend van de gepatenteerde W.F.I.R-techniek, is uniek onder de afslankconcepten. De 3 doelgroepen waar BellyAttack® zich op richt zijn: de fitnessers, de groepslessers en de 85% van de bevolking die momenteel niet sport. BellyAttack® bedoelt voor zowel jong als oud.

Sinds januari 2011 zijn er 350 aangesloten clubs binnen Europa die kennis hebben gemaakt met de vele voordelen die het totaalconcept te bieden heeft; BellyAttack® voorziet clubs van alle benodigde marketing, tools en documenten. Mede hiendoor is het totaalconcept gemakkelijk te implementeren. Het BellyAttack® concept zorgt ervoor dat alle gezonde doelen binnen uw centrum behaald worden.

Het aantrekken van de 85% van de markt die momenteel niet sport zorgt voor **NIEUWE LEDEN. RETENTIE;** Een nieuwe impuls voor de leden van uw sportschool die geen resultaat meer behalen met de huidige trainingsmethode. **BellyAttack®** creëert binnen uw sportschool een aanzienlijke **UPSELLING** - Behaal een omzetgroei van 10%! Om uw klanten geïnteresseerd te houden in uw club is het noodzakelijk om uw klanten te blijven prikkelen. **BellyAttack®** zorgt voor **VERNIEUWING.** **BellyAttack®** zorgt voor **TEVREDEN KLANTEN.** De klant behaalt gegarandeerd resultaat!

Implementatie op maat

BellyAttack® kent vele tevreden klanten met verschillende doelen en diensten binnen hun club. Hieronder kunt u een methode van implementatie lezen van een klant, die door middel van BellyAttack®, hun doelen wisten te behalen.

Waregem Sportcenter: Milon only club

De Milon club in Waregem werkt inmiddels 2,5 jaar succesvol met het BellyAttack® concept. Binnen het centrum kan de klant kiezen voor een 12 of 18 maanden contract, met of zonder BellyAttack®. Voor het Milon + BellyAttack® abonnement betaalt de klant 10,- extra per maand, t.o.v. het Milon Only abonnement. Deze vorm van upselling heeft er in geresulteerd dat 83% van alle leden hier momenteel gebruik van maakt. Dit komt neer op een omzetstijging van 60.000,- per jaar.

SX nieuwe thuisbasis Profitz

Strijp-S, het terrein van de oude Philips-fabrieken in Eindhoven, is een bijzonder initiatief rijker. Het historische pand SX, is geheel verbouwd en omgetoverd in een 'bolwerk voor sport, marketing en media'.

Naast Profitz is Triple Double, de eerst bewoner van SX. Organisaties als Energy Lab, SEG, 24 uur in bedrijf, de Rabobank Topsportdesk, Arko Sports Media, SportNext.nl, Fontys Hogescholen, Orange Sports Forum, SportNetwerk.nl, en Markteffect ondersteunen de diversiteit. Op de begane grond komt ook een sportscafé, en er komt een vleugel voor startende (sport)ondernemers, een auditorium en flexplekken voor studenten/docenten



Keiser ontvangt TÜV certificering

Deze accuratesse certificering is de allereerste die TÜV Product Services uitreikt na uitvoerige testen op het gebied van nauwkeurigheid van de gegevens. Deze mogen gedurende heel de serie testen niet meer dan 10% afwijken van de werkelijkheid.

"Dit is een belangrijk moment. Het is van het grootste belang dat de branche de gegevens valideert die de gebruikers zien op het display", aldus Dennis Keiser, oprichter en President van Keiser Corporation. "Dit geeft de gebruiker vertrouwen in wat ze lezen op het display."

Kijk op www.keiser.nl voor meer informatie.

XCORE[®] VIRTUAL

XCO Sports Company en Virtual Training Concepts bundelen krachten

Virtual Fitness is een snel opkomende trend in de Nederlandse fitnessbranche. XCO Sport Company en Virtual Training Concepts lopen voorop in de ontwikkeling van het virtuele aanbod in de Nederlandse taal.

Een virtuele groepsles is een work-out die veelal naast de live groepslessen op het rooster buiten de piekuren wordt aangeboden. Dit biedt een optimale service voor de leden. Zij kunnen hun favoriete work-out veel vaker in de week gaan volgen.

Voor het tonen van een virtuele groepsles, heeft First Impression een player en software ontwikkeld waarmee de club zelf kan bepalen welke virtuele licentieprogramma's er op de Virtual Fitness Player worden afgespeeld. De high-end fitness player biedt veel mogelijkheden tot maatwerk zoals bijvoorbeeld het aanvullend toepassen van narrowcasting in de huisstijl van de club en het aansturen van apparatuur.

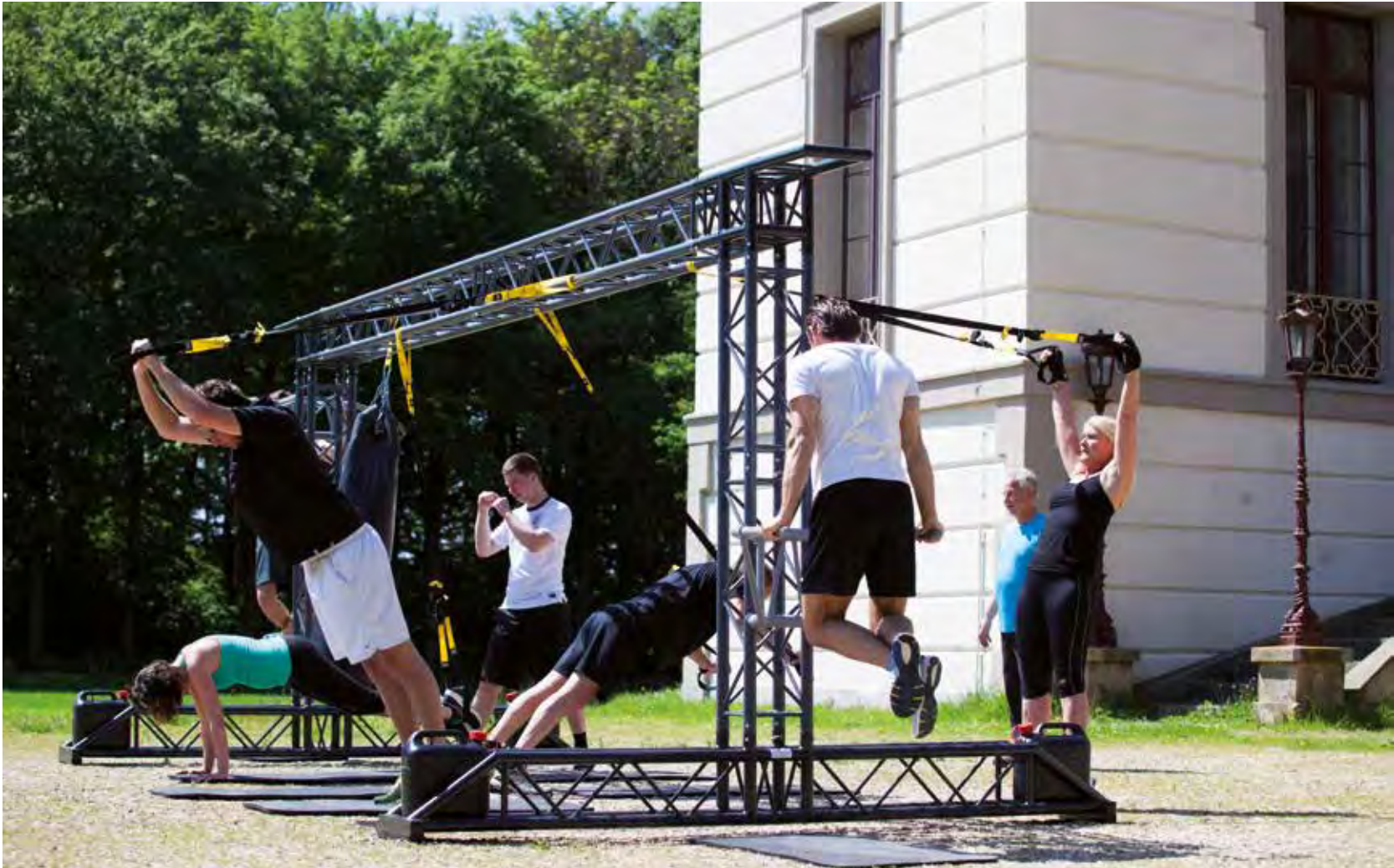
Kijk voor meer informatie op www.virtualtrainingconcepts.nl of www.xco.nl.



Wattbike wint 'Best Training Technology' award 2014

Tijdens de Sports Technology Awards in London heeft Wattbike de 'Best Training Technology' award gewonnen als erkenning voor het gebruik van de trainingsfiets door ondermeer wielrenners, triatleten, voetballers, rugbysers, roeiers en schaatsters.

Henk-Jan Zwolle, gouden Olympiër en directeur van het Wattbike Test & Training Center in Amsterdam: "We zijn trots dat de Wattbike internationaal de erkenning krijgt die de fiets verdient. De Wattbike maakt trainen op vermogen toegankelijk voor een brede groep atleten en het voelt ook nog eens als wielrennen. Bij onze inspanningstesten is het een onmisbaar meetinstrument geworden."



Het nieuwe fitness

Het Mobile MultiFunctionele Fitness Frame (M3F Frame) van M3F Sport vormt de ideale basis voor het Nieuwe Fitness. “Uit de fitnesszaal en naar buiten, dat is het Nieuwe Fitness”, zegt Theunis Post van M3F Sport. “Outdoor is in trek bij sporters, lekker naar buiten, trainen in de open lucht bijvoorbeeld als verlengstuk van het trainen in de sportschool, bij mooi weer snel naar buiten.”

Zelf is Theunis een fanatieke buitensporter en heeft 25 jaar ervaring met conditie- en krachttraining. “Omdat ik de vrijheid wilde hebben om zelf te bepalen waar en wanneer ik conditie- en krachttrainingen wilde aanbieden, heb ik het unieke Mobile Multi Functionele Fitness Frame (M3F) ontworpen.”

Vrijheid

Met het M3F Frame heeft Theunis de vrijheid om ook op plekken waar geen trainingsfaciliteit voorhanden is, een trainingslocatie te creëren. “Het biedt de mogelijkheid om vrijwel alle krachttraining oefeningen vanuit de sportschool naar buiten en/of naar de klant te

brenge en zo het gat tussen de sportschool en ‘Bootcamp’ op of aan te vullen.” Dit wordt volgens Theunis nog eens versterkt doordat functioneel trainen steeds meer aanzien heeft gewonnen in de sport en revalidatie. “Functioneel trainen is vooral ook trainen met het eigen lichaam, weg van (geïsoleerde) machines. Door gebruik te maken van de natuurlijke weerstand – van je eigen lichaamsgewicht – kunnen de oefeningen op het individuele conditie- en krachtniveau van de gebruiker veilig worden uitgevoerd. “Hierdoor is het M3F Frame het ideale trainingsstation voor zowel beginners als gevorderden.”

Een tweede opvallend element wat het M3F Frame creëert is de groeps cultuur; samen trainen en groepsgevoel. “De belangstelling voor (Small) group train-



ning blijft stijgen in populariteit onder personal trainers. Het stimuleert kameraadschap, verantwoordelijkheid en intensiteit. Het M3F Frame biedt naast de mogelijkheden van het frame zelf, b.v. hand over hand klimmen, de mogelijkheid om gebruik te maken van de meeste materialen op het gebied van functioneel trainen, aeroslings, Bosu balance trainers en eenvoudig te koppelen accessoires zoals Pull up bars en dip bars. Hierdoor kan direct worden gestart met het geven van zeer efficiënte trainingen die direct tot resultaat leiden. Doordat bovenstaande producten al hun kwaliteiten hebben bewezen, is het eenvoudig om een zeer intensief, veelzijdig en gevarieerd trainingsprogramma aan te bieden. Hierbij kunnen de klassieke oefeningen eenvoudig gecombineerd worden met de nieuwste ontwikkelingen zoals Tabata en Insanity", aldus Theunis. De persoonlijke begeleiding door de personal trainer staat garant voor inspiratie, motivatie, variatie en resultaat.

Opbouw in 10- 15 minuten door 1 persoon

Het M3F Frame is gemaakt van hoogwaardig aluminium Truss en is daardoor licht in gewicht, zeer duurzaam, stabiel bij gebruik en door poedercoating uiterst weerbestendig en krasvast. Dit frame kan in diverse lengtes worden opgezet en zo op maat worden aangepast aan de wens van de trainer en/of locatie. Met een hoogte van 2.54 m past het frame in vrijwel alle ruimtes. Het is zodanig samengesteld, dat het veilig door 1 persoon in 10-15 minuten op locatie kan worden opgebouwd tot een veelzijdig training station van 60 m2 (extra) trainingsruimte voor het geven van groepslessen tot maximaal 12 deelnemers. Het M3F Frame vormt een robuuste uitstraling en kan in elke gewenste kleurstelling geleverd worden en op die manier het professionele en inspirerende zichtbare hart van de sport(groeps)activiteiten worden.

Toepassingen

De toepassingsmogelijkheden zijn volgens Theunis legio:
 Trainen in de buitenlucht
 Trainen op plaatsen waar geen trainingsfaciliteiten voorhanden zijn. Denk aan lokale gymzalen van gemeenten, scholen, sportvelden, kantoor- of bedrijfsruimten.

Ook kan snel worden ingespeeld op actuele situaties zoals het weer, evenementen, manifestaties, sportdagen, beurzen etc.

Tijdelijk een groepsruimte inrichten voor krachttraining oefeningen b.v. als vervolg op het trainen op apparaten en daarna de ruimte weer gebruiken voor andere groepsactiviteiten zoals Spinning, Zumba etc.

Ondersteuning

Trainers of sportscholen die een M3F Frame kopen, krijgen niet alleen ondersteuning in hoe ze het frame moeten opbouwen, maar ook marketing ondersteuning hoe ze het beste dit frame kunnen promoten. Daartoe zorgt ook voor een deel de speciaal ingerichte (gesloten) aanhangwagens die als beschermende opslagruimte met het frame kan worden geleverd. Deze aanhangwagens kan als reclameobject worden ingezet door het aanbrenge van foto's en belettering ter promotie. Ook kan 1 medewerker in het bezit van een personenauto de capaciteit en faciliteit van de sportschool vergroten door deze elders aan te bieden, bijvoorbeeld in de daluren of omringende kleine dorpskernen. Met de aanschaf van het M3F Frame en/of de gesloten aanhangwagens komen trainers en sportscholen in het bezit van duurzame goederen met de bijbehorende garantie en die bij juist gebruik lang meegaan en niet snel hun waarde zullen verliezen. Bij aanschaf van deze goederen kan door de ondernemer, indien men aan de eisen voldoet, gebruik worden gemaakt van de Kleinschalige Investerings Aftrek (KIA), waarbij mogelijk 28% van het investeringsbedrag direct al in het investeringsjaar als aftrek kan worden opgevoerd. De mogelijkheden die het M3F Frame biedt, vormen volgens Theunis een goede basis voor een uitstekend verdienmodel. Hierdoor kan de investering in het frame, de optionele accessoires, aanhangwagens en materialen snel weer worden terugverdiend. "Door alle gebruikers de gelegenheid te bieden om d.m.v. M3F Sport website ervaringen met elkaar te laten delen, kan er een community ontstaan, die elkaar stimuleert en ondersteunt."

Meer informatie: www.m3fsport.nl

Of bekijk de video:

www.bodylifebelux.nl/m3f_sport



- Tacoyo, de combinaties van NU!
- Lage licentiekosten.
- Geen kwartaalkosten.
- Zeer hoge retentie tot wel 80-90%.
- Doelgroep 35-65+
- Op meer dan 70 plaatsen in Nederland.
- Elke week nieuwe muziek.



Tacoyo is een unieke combinatie met o.a. core-training, pilates, pump en relaxatie

Basisopleiding Tacoyo Trainer: zo. 16, za. 22 en zo. 30 maart (2,5 dag)
 Inschrijven: tacoyo.nl/opleiding.

www.tacoyo.nl

BRN

WORKOUTS

It's time to burn calories!

VAN BANKZITTER TOT TOPPER!

HALVEER UW UITVAL
 VERDUBBEL UW OMZET
 MEER FUN, BELEVING & RESULTAAT

OVER GROTE SUCCESSEN, LEKKER ETEN, GEWELDIGE BELEVENISSEN, SIXPACKS, VERRE REIZEN...

HÉT LEUKSTE SPORT, VOEDING & LIFESTYLE PROGRAMMA VOOR UW LEDEN

MELD UW CLUB AAN VIA WWW.BANKZITTERTOTOPPER.NL

X CORE

BY XCO

GET READY FOR REACTIVE IMPACT

CHECK WWW.XCOREWORKOUT.COM

HIGH QUALITY OPLEIDINGEN VOOR FITNESSPROFS

TRAIN The TRAINERS

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL

opleidingen 2000

200,- KORTING

PERSONAL TRAINING COMBINATIEPAKKET

Schrijf je nu in voor onze Fit!vak Fitnesstrainer A ÉN B opleiding en ontvang direct 200 EURO 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 Fit!vak op niveau 3)

Inhoud:

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

Meer informatie:
www.efaa.nl of mail naar info@efaa.nl

Bootcamp Trainer worden?

Schrijf je nu in en ga direct van start bij jou in de buurt!
 Check: www.start2move.nl/bootcamp-trainer

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

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

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!

Basic Fitness Instructor

Start 28 juni, Den Haag

Dance Instructor

15 en 22 juni, Den Haag

The Gladiator Workouts

21 juni, Den Haag

The Gladiator Workouts Kids

Start 21 juni, Den Haag

The Gladiator Workouts Update

13 juni, Den Haag

Meer informatie:

www.trainthetrainers.nl



Opleiding XCORE®

2-daagse Basis opleiding XCORE® certified instructor.

13 juni 2014 in Zoetermeer (11.30-17.30).

Het XCORE® groepsfitness licentieprogramma versterkt niet alleen je core; buikspieren en onderrug maar verbetert bovendien ook de conditie en geeft een optimale verbranding van calorieën. Bij deze les maak je gebruik van de XCO-Trainer®; check www.xco.nl.



Opleiding BRN®

2-daagse Basis opleiding BRN® certified instructor, 21 en 28 juni 2014 in Zoetermeer (12.30-18.00).

Het BRN® licentieprogramma is een toegankelijke, effectieve en motiverende 'shape' les. Bovendien verbrand je 33% meer Kcal door het gebruik van de XCO® set, dan wanneer je zonder deze set zou trainen. Check www.BRNworkouts.nl.



Opleiding XCO Outdoor®

Zaterdag 21 juni in Voorburg (9.30-17.00).

Deze cursusdag is een combinatie van theorie en praktijk. Bovendien ontvang je een handout DVD en certificaat. Als XCO Outdoor instructeur ben je na de opleiding in staat basiscursussen te verzorgen en loopsessies uit te voeren en te begeleiden. www.xco.nl



FIT!VAK FITNESSSTRAINER-A (EREPS level 3) - 3 dagen

Vrijdag 26 september, Tilburg, Veldhoven
Zaterdag 28 september, Nieuwegein

FIT!VAK FITNESSSTRAINER-A (EREPS level 3) – ZOMER SPOED opleiding

Maandag 28 juli, Nieuwegein, 9 dagen
Maandag 4 augustus, Nieuwegein, 6 dagen
Woensdag 6 augustus, Nieuwegein, 3dagen

PARAMEDISCH FITNESSSTRAINER

Zaterdag 14 juni, Nieuwegein, module nek/schouder

FIT!VAK BEWEGINGSDESKUNDIGE (PRE)DIABETES & OBESITAS

Zondag 15 juni, Nieuwegein

BEWEGINGSDESKUNDIGE SENIORENSPORT

Donderdag 12 juni, Breda

NIEUW! FUNCTIONAL TRAINER, beweegt mensen

Vrijdag 26 september, Nieuwegein

NIEUW! VITAALCOACH TRAJECT

Mail naar info@opleidingen2000.nl voor een persoonlijk Vitaalcoach opleidingstraject.

NIEUW! FUNCTIONAL TRAINER, core power training

Vrijdag 6 juni, Nieuwegein

Meer informatie: www.opleidingen2000.nl



Fit!vak Personal Trainer

Zaterdag 14 juni, Den Haag,
Zondag 14 september, Zwolle

Tijdens deze 2-daagse Fit!vak cursus leer je wat het vak van Personal Trainer inhoudt en hoe jij het onderscheid maakt. Belangrijke vragen zijn: Hoe kom ik aan klanten? Hoe zet ik mijn kwaliteit optimaal in? Hoe verdien ik een goed belegde boterham?

Bootcamp trainer

Zaterdag 14 juni, Leeuwarden

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.

Functional Trainer

Zondag 31 augustus, Arnhem

Deze 2-daagse cursus richt zich in het bijzonder op Personal Trainers die met hun klanten op een leuke en effectieve manier aan de slag willen met vrije materialen zoals de TRX, Kettlebell en Bosu-bal. Daarnaast wordt er uitgebreid stilgestaan bij de meerwaarde van functionele trainingsvormen.

Sport en Voeding

Vrijdag 5 september, Tilburg

Deze 4-daagse cursus is geschikt voor iedereen die meer kennis en praktische handvatten 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 diabetespatiënten.

Workshop Zwanger en Fit

Zaterdag 21 juni, Zwolle

Deze workshop richt zich op (toekomstige) Trainers die zwangere dames optimaal willen gaan begeleiden om zowel tijdens als na de zwangerschap optimaal fit te worden/blijven.

Pakket Personal Trainer Basis+ (Nieuw!)

Diverse locaties, diverse startdata april en mei

Dit pakket vormt de basis voor elke Personal Trainer die graag met een Europees erkend diploma (EREPS 3+4) aan de slag wil met specifieke doelgroepen (gevorderde sporters, topsporters en mensen met specifieke klachten en/of wensen).

Pakket Personal Trainer Basis (Nieuw!)

Diverse locaties, diverse startdata april en mei

Dit pakket met o.a. de erkende Fit!vak opleidingen Fitnessstrainer A en Personal Trainer zorgt voor het fundament om aan de slag te gaan als Personal Trainer.

Pakket Personal Trainer Pro (Nieuw!)

Diverse locaties, diverse startdata april en mei

Dit pakket is geschikt voor de ambitieuze Personal Trainer die naast het begeleiden van specifieke doelgroepen ook graag een deskundige voedingsbegeleiding wil kunnen bieden aan zijn of haar klanten. Dit zeer complete pakket met diverse Europees erkende Fit!vak opleidingen (EREPS 3+4) biedt bovendien uitstekende mogelijkheden op de arbeidsmarkt.

www.start2move.nl



Fitness Outdoor Specialist / Bootcamp trainer opleiding

Op basis van de trainersinzichten van de internationaal erkende NASM personal training opleiding heeft EFAA een unieke en praktische korte opleiding ontwikkeld voor trainers en personal trainers.

Wil jij als Fitness professional Bootcamp en/of Outdoor Trainingen gaan geven? Dan is deze opleiding iets voor jou. Tijdens deze tweedaagse praktijkgerichte opleiding leer je hoe je op een leuke, veilige, functionele en effectieve manier Bootcamp (outdoor) trainingen kan geven. Hierbij komen alle trainingsvormen aan bod, zoals: core, balans, plyometrie, uithoudingsvermogen, snelheid en beweeglijkheid, coördinatie en kracht.

Bewegen is Medicijn steunpunten netwerk

Inactiviteit en chronische aandoeningen blijven toenemen in Nederland, diabetes en overgewicht krijgen zelfs epidemische vormen aan. De EU commissie praat over een inactiviteitspandemie. EFAA gelooft erin

dat de fitnessbranche een belangrijke rol kan spelen in de bestrijding van inactiviteit en is daarom vanaf april 2014 gestart met het vormen van een nationaal Bewegen is Medicijn steunpunten netwerk. Elke maand reikt EFAA de steunpunten materiaal aan om in de regio het gezonde leefstijl bewustzijn te bevorderen en als sportcentrum uit te stralen al kenniscentrum actieve leefstijl.

Sportcentra die interesse hebben om Bewegen is Medicijn steunpunt te worden kunnen de brochure opvragen via info@efaa.nl.

Jubileum Voordeel beweeg- en active-ringsprogramma FitCoach

Al meer dan 100 sportcentra en personal trainers passen de FitCoach toe om mensen in hun totale beweeggedrag te begeleiden in de plaats van alleen in de training binnen het sportcentrum. Juist het bewegen gedurende de gehele dag en week is bepalend voor resultaten op gebied van bv afvallen en voor een goede gezondheid. FitCoach is het ultieme retentiemiddel maar ook een interessant programma om aan bedrijven

aan te bieden en voor home lidmaatschappen. Interesse om ook FitCoach in te gaan zetten, mail naar info@efaa.nl.

Excellente Service in Fitness

Wat is het verschil tussen goede service en excellente service? Ontdek dit samen met uw team in het nieuwe Excellente Service programma van Grow in Excellence i.s.m. EFAA. Dit 3 maanden programma omvat een management training, een team training, een management e-learning en 2 team e-learning programma, om het gehele team te betrekken. Maak uw sportcentrum sterker en aantrekkelijker en blijf de concurrentie voor. Informatie: http://www.efaa.nl/web/management/excellente_service_in_de_fitness#info

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



Stappenplan voor succes

Waarom schrijft de ene ondernemer met gemak ruim 100 leden per maand in (en 'plust') en is de ander allang blij als de cijfers niet al te ver in het rood zakken?

Een aantal aspecten zijn moeilijk te verklaren, maar gelukkig is er ook een hoop duidelijk en zijn de verschillen goed te vertalen naar de praktijk. Ik heb deze verschillen geanalyseerd en vertaald naar een stappenplan die ik graag met je wil delen. In deze column wil ik stap één met je behandelen: de basis voor succes.

De basis kun je visualiseren als de wortels van een boom. Je begrijpt dat deze ijzersterk moeten zijn om veel wind te kunnen vangen. De basis van je organisatie zijn de segmenten:

Marketing & Sales
Fitness
Groepsfitness
Frontdesk (receptie)

Voor succes is het belangrijk dat je club vier segmenten heeft. Waarom?

- Om taken en verantwoordelijkheden te creëren;
- Om strategie te bepalen (wat is je 'core' business en wat wil je uitstralen);
- Om sturing te geven. Zowel operationeel als beleidsmatig.

Maar net zo belangrijk is de optimale samenwerking tussen deze basissegmenten! Waarom? Anders zal de klant nooit een optimale service tussen 'Hoi en Doe!' ervaren, de routing van je club!

Stel dat je opnieuw een ondernemersplan gaat schrijven, dan zul je antwoord moeten geven op je missie. Ik ben ervan overtuigd dat een optimale beleving tussen binnenkomst en weggaan hierin omschreven is.

De allerbeste beslissing die je kunt maken om de beleving en service voor je klant te optimaliseren, is het aannemen van multi-inzetbaar meeruren-per-

soneel. Instructeurs die zowel lesgeven én op de fitnessvloer staan. Een frontdeskmedewerker die ook lesgeeft én sales/marketing doet etc. Deze samenwerking geeft niet alleen veel praktische voordelen, deze mensen hebben veel meer binding met je club en leden.

Voor het segment marketing en sales is het samenwerken alleen niet voldoende. De salesmedewerker voert ook marketingtaken uit. De inzet en het effect van social media kan hierdoor enorm versterkt worden. Ik kom hier in mijn volgende column op terug.

Doe de test om erachter te komen waar jouw aandachtspunten liggen.

Checklist Basis voor Succes

Bestaat jouw club uit de 4 basis segmenten? JA/NEE
Is de routing binnen jouw club voor al je personeel duidelijk? JA/NEE

Kan iedereen verkopen (omdat ze elk segment kennen en begrijpen)? JA/NEE

Ervaart jouw klant van binnenkomst tot weggaan de ervaring die je voor ogen hebt (jouw missie)? JA/NEE

Voeren jouw salesmedewerkers ook marketingtaken uit? JA/NEE

Is er een optimale verhouding tussen meeruren-personeel en eenpitters? JA/NEE

Wordt er dagelijks leiding gegeven aan elk segment? JA/NEE

Wordt bij nieuwe plannen de routing te allen tijde operationeel uitgewerkt? JA/NEE

Ik hoop dat dit stappenplan je inspireert. De volgende keer behandel ik stap 2: Personeel. De kernwaarden en de factoren die het verschil maken.



MARIJE DE VRIES (1981) onderneemt en werkt als trainer en coach binnen de fitnessbranche en het bedrijfsleven. Met een door haar ontwikkeld veranderingsprogramma helpt zij ieder jaar duizenden mannen, vrouwen en werknemers met de overstap naar een ideale lifestyle. Kijk op www.fitternederland.nl voor meer informatie.



Sauna's en regelgeving: een lastig verhaal

Een sauna moet rust uitstralen en mag in geen enkel geval een risico vormen voor de gebruikers. Daarom zijn er voor het gebruik van elektriciteit in een sauna, naast de standaard eisen, extra eisen omschreven ten opzichte van een 'gewone elektrische installatie'.

BodyLIFE Benelux sprak met Harry Beens, eigenaar van Electro Safe uit Assen. Vanuit zijn werk als inspecteur voor elektrische installaties en als toezichthouder voor het veilig gebruik van elektrische energie komt Beens regelmatig schrijnende situaties tegen.

“Maar wat ik onlangs tegenkwam, dat sloeg echt alles. De elektrische installatie is aangeleverd door een in Nederland gevestigd bedrijf. Ongeacht waar de componenten vandaan komen, moeten ze voldoen aan de in Nederland geldende eisen. Deze eisen zijn in de loop van de jaren opgesteld en bijgesteld. Nu zijn er internationale eisen en er zijn voor elk land dus aanvullende nationale eisen. Een product of een samengesteld product moet dus minimaal aan deze internationale en nationale eisen voldoen.

In Nederland kennen we de NEN 1010 en de NPR 5310 en daarnaast internationaal ook voor saunakachels de NEN-EN-IEC 60335. Al deze documenten zijn er op gericht om een veilig gebruik van deze installatie te garanderen. Dit geldt voor de gebruiker maar ook voor technici die er aan moeten werken.”

Fouten

“Nu zul je je afvragen wat is er mis? Nagenoeg alles! Dat was voor mij dan ook de reden om deze specifieke sauna af te koppelen en dus buiten gebruik te stellen. Voor een niet ingewijde zal het niet zoveel uitmaken, als het er

maar goed vertoeven is. Begrijpelijk, maar in dit specifieke geval zaten acht fouten, acht!”

De gebreken op een rijtje:

“In Nederland is het verplicht om in deze situatie alle actieve geleiders, ook wel anderszins genoemd, te kunnen scheiden van het voedende net. Dit geldt dus voor de hoofdschakelaar maar ook voor de groepsschakelaars. De hoofdschakelaar moet manueel schakelbaar zijn, zodat een leek de elektraverdeler in zijn geheel uit kan zetten. Boven in de verdeler zitten zes installatieautomaten op een rij. Op zich zal dit in eerste instantie niet voor problemen zorgen, maar hier zit alles door elkaar heen. Je zou denken dat de eerste drie bij elkaar horen en de tweede serie van drie ook. Maar dat is niet het geval, de even en de oneven nummers horen bij elkaar. Dus 1, 3 en 5 zijn een eindgroep en 2, 4 en 6 vormen de tweede eindgroep. Het zou zo moeten zijn dat 1/2/3 en een vierde voor de nul onderdeel zijn van een meerpoleig schakeltoestel. Hierbij moet dan ook worden opgemerkt dat deze vier mechanisch verbonden moeten zijn. De twee één-fase eindgroepen moeten ook tweepoleig uitgevoerd worden, deze zijn nu enkel uitgevoerd.”

“Dan een ander aspect, de verlichting in de sauna. Alle eindgroepen, met uitzondering van de eindgroepen die de saunakachels voeden, moeten zijn voorzien van een aard-

lekschakelaar die bij een fout stroom van 30mA afschakelt. Op de foto is geen aardlekschakelaar te herkennen, want die ontbreekt. De verlichting in de sauna moet gevoed worden vanuit een spanningsbron met een extra lage spanning (SELV- of PELV-keten). De voeding voor de verlichting is 230 V en de gebruikte onderdelen konden niet tegen de hoge temperatuur in de sauna. Het gevolg? Geïsoleerde delen waren geheel blank geworden en waren dus levensgevaarlijk.”

Bij navraag door Beens bij de leverancier werd er in eerste instantie redelijk gereageerd. Beens: “Daarna werd er geschermd met de buitenlandse leverancier, want die stelde dat ik het niet begreep. U als ondernemer moet op het geen u geleverd wordt, kunnen vertrouwen. Dit specifieke onderwerp is immers niet u ding. Maar als eigenaar, en dus eindverantwoordelijke, bent ook u bij een calamiteit aansprakelijk te stellen en kunt u zich op voorhand niet verschuilen door te stellen dat u het zo aangeleverd heeft gekregen.”

Beens besluit: “Het beste wat u als ondernemer kunt doen, is uw elektrainstalleur vragen om er eens goed naar te kijken. In het geval dat het niet in overeenstemming is met de norm en regelgeving, dan kunt u in overleg met de installateur aanpassingen laten uitvoeren. In het ergste geval kunt u ook de leverancier van de sauna aansprakelijk stellen.”

I only like it

First Class



VANAF NU OOK FIRST CLASS NUTRITION VANUIT NEDERLAND!

Wilt u verkooppunt worden van First Class Nutrition in Nederland? Neem dan contact met ons op.

Importeur First Class Nutrition in Nederland: Sport & Health Nutrition BV.

Tel: 024 – 3738505

E-mail: info@sportandhealthnutrition.nl

First Class Nutrition is een product van Sportorders bvba, Atealaan 38, 2200 Herentals (Belgie)

Tel: +32 14715150

WWW.FIRSTCLASSNUTRITION.COM



WWW.FIRSTCLASSNUTRITION.NL



Beweging in een bewogen markt

U kunt zich nu onderscheiden! De markt stort zich massaal op het meten van uw activiteiten en lichaamsfuncties. We verzamelen een hoop gegevens, maar hoe betrouwbaar is de meting en wat doe je er mee? MobeeFit biedt u de oplossing om 100% betrouwbaar te meten en er vervolgens ook écht iets mee te doen.

Internationaal maakt de fitness een duidelijke ommezwaai naar het 'optimaal' bewegen. Men ziet in dat men door het lichaam te trainen in beweeglijkheid men komt tot hogere (sport)prestaties en een gezonde oude dag.

Beweging en mobiliteit is de toekomst

Op de FIBO 2014 konden sportschoolhouders, fysiotherapeuten en 'personal coaches' kennismaken met mobee. Men ontdekte hoe je eenvoudig nieuwe klanten kunt winnen en hen vervolgens duurzaam kunt blijven motiveren en begeleiden. Het handige meetsysteem maakt de beweeglijkheid van elk gewricht werkelijk zichtbaar en is laagdrempelig en eenvoudig breed inzetbaar.

Kwaliteit en continuïteit voor uw centrum

De sleutel naar echte klantenbinding en -behoud is de factor beweeglijkheid.

Vaak zijn beweegproblemen de oorzaak van klachten. Bijvoorbeeld: iemand die zowel tijdens het werk als privé veel zit en weinig beweegt, loopt het gevaar een beperkte lenigheid te ontwikkelen. Daar we steeds ouder kunnen worden, is het van belang dat we de klanten gerichte mobiliteitsoefeningen aanbieden naast de veelal aangeboden kracht en conditietraining.

U biedt uw klanten een concept waar ze meteen baat bij hebben en daardoor een klant worden die graag terugkomt waardoor u een duurzame relatie met hen kunt opbouwen.

Uw centrum voegt naast kwaliteit continuïteit toe

Een geaccepteerde begeleidingsoplossing voor uw centrum

Algemene of sportspecifieke meetprofielen helpen u bij de keuze om gericht te screenen en een specifieke doelgroep aan u te kunnen binden. Dankzij de mul-

timedia ondersteuning beschikt u over een heldere instructie die u stap voor stap begeleidt hoe de metingen te verrichten.

Word beweegdeskundige

De meeste beweegcentra beschikken niet over de juiste kennis op het gebied van mobiliteitstraining. Hier brengt mobee uitkomst. Met mobee kunt u zich daadwerkelijk onderscheiden, heeft u echt iets nieuws in handen. Dankzij het unieke meetsysteem wordt eenvoudig en snel de beperking in de mobiliteit zichtbaar gemaakt en kan vervolgens een efficiënte trainingsoplossing worden aangedragen.

Overzichtelijke rapportage

Naast de totaalscore zie je direct per gewricht de range of motion, de harmonie en de symmetrie. Bovendien beschikt het programma over een grote 'benchmark' waardoor uw klant ook meteen ziet hoe hij of zij scoort ten opzichte van de leeftijdsgenoten. Met deze data bent u in staat om een klant goed te informeren over zijn huidige situatie en een gericht programma te bieden waar hij écht vooruitgang mee gaat boeken

**Bent u klaar voor de nieuwe beweging? Wij helpen u graag! Meer informatie: mobee.nl
E: info@mobee.nl - T: 00316150942081**

body LIFE

International distribution



Coming up in 2014:



INDIA



CHINA

www.bodylife.com



PERSONAL TRAINER WORDEN?

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 zijn of haar 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.

De cursist bepaalt zelf waar en wanneer hij de verschillende opleidingen gaat volgen. Gemiste lessen kunnen bovendien ten alle tijden gratis worden ingehaald op een locatie naar keuze.

Start2move heeft opleidingslocaties in Amersfoort, Arnhem, Leeuwarden, Tilburg, Weesp, Zwolle en Den Haag en is een van de snelst groeiende Fit!vak erkende opleidingscentra van Nederland.

Kijk voor meer informatie op www.start2move.nl

Nieuwe kluisjes van Digilock

Digilock is niet alleen bekend als leverancier van premium keyless sloten voor de Spa, Fitness en Leisure industrie maar levert ook luxe, trendy lockers met de naam Celare. De Celare lockers transformeren uw kleedkamers in echt uitzonderlijke ruimtes. De lockers zijn verkrijgbaar met 1, 2, 3 en 6 deuren en is keuze uit 12 verschillende kleuren metalen deuren en 4 verschillende kleuren glazen deuren. De lockers zijn voorzien van ventilatieopeningen aan de achterkant.

Alle Celare lockers worden standaard uitgerust met een keyless slot van Digilock, de wereldwijde leverancier van premium slotoplossingen. De sloten kunnen worden beheerd aan de hand van de Manager (master) sleutel. Tevens kunnen de sloten geprogrammeerd worden met een zogenaamde auto-unlock functie instelbaar tussen de 1 en 99 uur.

Voor meer informatie kijk op www.digilock.com.



Transatlantic Fitness: nieuwe producten, nieuwe website

Transatlantic Fitness heeft een nieuwe website geopend: www.transatlanticfitness.nl. Naast de reeds bestaande exclusieve import van TRX-producten heeft Transatlantic Fitness nu ook Rocktape in het portfolio. Rocktape is het beste kinesiotherapie tape dat momenteel op de markt te verkrijgen is. Het is een van de grootste namen in de Crossfit wereld omdat de tape de prestaties bevordert en blessures tegen gaat. Transatlantic Fitness biedt u niet alleen TRX en Rocktape, maar heeft meer voor u in huis.

U kunt vanaf heden in de webshop terecht voor producten en cursussen van Trigger Point Performance Therapy en Dynamax medicijnballen. Daarnaast bieden we multifunctionele trainingsmogelijkheden voor small group trainingen met de FUNS Tower 2.0. Kijk voor meer informatie op www.transatlanticfitness.nl of e-mails op info@transatlanticfitness.nl.



Life Fitness introduceert elegante premium krachtlijn Insignia Series

Met de nieuwe Insignia Series introduceert Life Fitness een nieuwe standaard voor krachttoestellen met steekgewichten. De Insignia Series is een premium krachtlijn, die optimale functionaliteit combineert met geavanceerd design. Deze nieuwe krachtlijn, tijdens FIBO 2014 voor het eerst geshowd, vervangt het bestaande aanbod van de Signature Series met een nieuw ontwerp op basis van verbeterde gebruikservaringen en functies.

De nieuwe krachtlijn bevat 21 krachttoestellen met steekgewichten. Eigenaren van fitnessclubs kunnen kiezen uit aanpasbare opties. De nieuwe Insignia Series bevat onder meer 15 verschillende kleuren voor het frame, 30 opties voor de bekleding en zes mogelijke afwerkingen voor de afdekkappen. Hierdoor hebben eigenaren de mogelijkheid om hun fitnessclub te onderscheiden en in het oog te laten springen.



De Europese fitness- branche in beweging

Het aantal mensen dat aan fitness doet, neemt toe in de Europese landen; al ruim 46 miljoen mensen zijn lid bij een sportschool. De grootste Europese exploitanten van fitnessclubs blijven groeien en worden vaak gesteund in hun groei door financiële investeerders. Ook fabrikanten van fitnessapparatuur zetten hun positieve ontwikkelingen voort. Deze en andere bevindingen zijn het resultaat van een onderzoek over trends in de fitnessindustrie in Europa dat Europe Active onlangs publiceerde.

Eind 2013 hadden de 20 grootste fitnessclubs gecombineerd 7,8 miljoen leden en dus ongeveer 17% van alle leden in

Europa. Hun ontwikkeling wordt vooral gedreven door goedkopere aanbieders zoals Basic Fit, Fit For Free en Pure Gym,

die zowel nationaal als internationaal groeien. De meest succesvolle aanbieder uit het discountsegment is ook marktleider op de fitnessmarkt: 1,2 miljoen leden trainen in ongeveer 200 filialen van McFit en betalen voor hun lidmaatschap slechts 19,90 euro per maand. Na de opening van de eerste clubs in Italië en Polen begin dit jaar, is de verwachting dat het bedrijf sterker zal groeien.

Op twee staat Leisure Group Europe, moedermaatschappij van onder meer Health City en Basic-Fit. Door de snelle groei van Basic Fit, kon het bedrijf eind 2013 groeien naar 780.000 leden. De



derde plaats wordt bezet door Virgin Active met 598.000 leden. Achter het als vierde geplaatste Health & Fitness Nordic sluit Fitness First de top 5 af.

Inkomsten

In termen van gegeneerde inkomsten krijgt men een andere top 5: Virgin Active is de dan Europese marktleider. De aanbieder heeft clubs in het Engeland, Italië, Spanje en Portugal en een omzet van 532 miljoen euro. De tweede plaats werd opgeëist door David Lloyd Leisure met 398 miljoen euro, op de voet gevolgd door de Health & Fitness Nordic (388 miljoen). McFit staat op de vierde plaats met een omzet van 289 miljoen euro, nog voor Leisure Group Europe. De tien meest toonaangevende aanbieders genereerden in 2013 samen een omzet van 2,8 miljard euro. Bedrijven hadden een jaaromzet van tenminste 150 miljoen euro nodig om in de top tien te komen.

Aangenomen wordt dat de grens van 3 miljard euro dit jaar wordt overschreden en discounteraanbieders hun aandeel kunnen uitbreiden ten opzichte van de toonaangevende fitnesscentra, zeker met hulp van investeerders.

Profijt

Van de positieve ontwikkeling van ondernemers uit de fitnessbranche konden ook fabrikanten van fitnessapparatuur profiteren. Door de recessie tussen 2007 en 2009 daalden de omzetten met 15 procent per jaar; nu kunnen ze meeliften en terug naar de situatie van vóór de crisis. Zo had het Amerikaanse Life Fitness een jaaromzet van 520 miljoen euro in 2013, gevolgd door de Italiaanse fabrikant Technogym

met meer dan 420 miljoen euro. De zeven grootste internationale producenten hebben samen een marktaandeel van ongeveer 50 procent.

Penetratiegraad

De goede ontwikkelingen van de kant van de fabrikanten heeft ook zijn doorwerking op de meerderheid van de Europese fitnessmarkt. Turkije en Polen zijn volgens het onderzoek de snelst groeiende markten met groeipercentages van meer dan 20 procent. Echter, beide landen zijn nog relatief nieuw op de fitnesskaart. In verhouding maakt nog slechts een klein deel van de lokale bevolking gebruik van sportscholen in deze landen: 6,4 procent in Polen en slechts 2,2 procent in Turkije. Ter vergelijking, de penetratiegraad bij sportschoolleden in Zweden is 16,1 procent en 16,2 procent in Nederland.

Echter, het grote verschil in penetratiegraad van de verschillende landen illustreert ook de ongelijksoortigheid van de totale Europese markt. En de huidige ontwikkelingen vallen niet bij alle markten even positief uit. Vooral de Spaanse fitnessbranche lijkt te worden beïnvloed door de (macro-)economische problemen van het land.

Een grote meerderheid van de onderzochte ondernemers geeft aan dat hun omzet is gedaald met tenminste 2,5 procent in 2013. Vooruitkijkend gaat slechts een kwart er vanuit dat het lopende jaar een omzetstijging meer dan 2,5 procent biedt.

De volgende factoren zijn een belangrijke basis voor een verhoging van de leden:

- de fundamentele tendens van groeiende gezondheidsbewustzijn;
- de diversificatie van het aanbod in meer volwassen markten;
- fitness is een integraal onderdeel geworden van de behoeften van mensen.

Als je de Europese fitnessmarkt (totale omzet 25,3 miljard euro) en de Amerikaanse (17 miljard euro) met elkaar vergelijkt, is het duidelijk dat Europa het 'moederland in de fitnessbranche' is. Gezien het groeipotentieel van de Europese fitnessmarkten alsook de aanhoudend positieve verwachtingen, kan worden aangenomen dat deze voorsprong in de toekomst zal toenemen. Amerikaanse bedrijven zoals Anytime Fitness, Hard Candy erkennen dit breiden uit naar deze kant van de oceaan.

Toekomst

Het zal interessant zijn om in de komende Europese marktanalyses te zien hoe niet alleen sportscholen en fabrikanten, maar ook hele nationale markten zijn geëvolueerd en wat de belangrijkste trends zijn.

Niels Gronau is auteur van 'European Health & Fitness Market', dat hij Europe Active heeft geschreven. Daarnaast heeft hij talrijke nationale en internationale publicaties geschreven. Tevens is Gronau algemeen directeur van edelhelfer GmbH.



Toekomst van gezondheidszorg is preventie en leefstijlinterventie

Overgewicht, diabetes en obesitas nemen epidemische vormen aan en de WHO spreekt al van een inactiviteit pandemie. Steeds meer mensen worden inactiever, met als gevolg dat ook steeds meer jongeren inactief worden en een record aantal jongeren obesitas heeft.

De zorg wordt op een bepaald moment onbetaalbaar en we zaden onze jeugd op met een probleem dat later onoplosbaar is. Preventie, voorkomen dat mensen ziek worden, is de enige oplossing voor deze groeiende problemen. Veel huisartsen en zorgmedewerkers geven al goed bedoelde leefstijl adviezen, velen echter ook nog niet. En als we al adviezen krijgen van de huisarts, pakken we die dan ook op? Gezien de groei van diabetes (70.000 per jaar) en overgewicht lijkt het erop dat we dat niet doen.

Sinds de jaren 70 gaat onze gezondheid achteruit en nemen onze zorgkosten jaarlijks alleen maar exponentieel toe. In 1975 had slechts een kwart van de Nederlanders overgewicht, nu is dat 50 procent. Hetzelfde geldt voor een chronische aandoening: in 1975 had rond de 20 procent daar last van, nu meer dan de helft. Erger nog, onder de jeugd nemen overgewicht, obesitas en zelfs diabetes schrikbarend toe. Meer dan 10 procent van de jeugd van tegenwoordig heeft obesitas, dat was in 1975 nog geen 2 procent.

Sleutel

Toch ligt de enige sleutel tot dit groeiende probleem in preventie, een actievere en gezondere leefstijl. Wat we missen is adequate begeleiding vanaf het advies van de huisarts. Stel dat er leefstijladviseurs actief zouden zijn in de maatschappij. Bij de huisarts, op het werk, supermarkten, op sportcentra, bij welzijnsorganisaties? En stel dat deze begeleiding veel goedkoper zou zijn dan de langdurige medische interventies, gedeeltelijk betaald door de persoon zelf, maar ook door de zorgverzekeraar en de werkgever.

Wat is hiervoor nodig? Goed opgeleide leefstijl- en preventie begeleiders die goed samenwerken met de zorgsector, bedrijven, onderwijs, sportsector en lokale overheid. Samen de schouders eronder om niet alleen langdurig zitten te

verminderen en een actieve leefstijl te stimuleren, ook aandacht voor gezonder eten en betere stressbeheersing.

De omslag in gezondheidszorg gaat pas definitief plaatsvinden als mensen ook daadwerkelijk gezonder gaan leven. Hoe moeilijk dat is weet iedereen. Begeleiding in deze is dus geen luxe maar eerder noodzaak om duurzaam resultaat te behalen.

Dit biedt grote mogelijkheden en kansen voor fitnessstrainers en sport- en preventiecentra. Fitnessstrainers die opgeleid worden tot beweegdeskundige diabetes, overgewicht/obesitas en NAH (Niet Aangeboren Hersenletsel), zich specialiseren op gebied van voeding (voedingsexpert/gewichtsconsulent) en zich motivational interviewing eigen maken, hebben de kennis in huis om deze rol als Leefstijl- en preventie adviseur in te vullen.

Nieuwe inzichten

De laatste drie jaar zijn er verschillende inzichten aan het licht gekomen, die, als wij ons die aantrekken, een ommekeer

teweeg kunnen brengen en de jeugd een beter toekomstperspectief kunnen bieden op het vlak van gezondheid. Sporten is belangrijk voor de gezondheid, dat wordt al jaren geroepen en beschreven en daar twijfelt ook niemand aan. Echter, zijn er de laatste jaren nieuwe inzichten aan het licht gekomen die het gezond bewegen model compleet maken.

De nieuwe beweegrichtlijn, in 2010 aangereikt door ACSM (American College of Sports & Medicine) en WHO (World Health Organization), geeft een op de laatste wetenschappelijke inzichten afgestemd overzicht van lichamelijke activiteiten om de systemen van ons lichaam optimaal gezond te houden:

- Recreatief bewegen. Elk dagdeel 10 á 20 minuten bewegen dus, wandelen, fietsen, enz. en vooral langdurig zitten verminderen.
- Elke week 2 keer de spieren even trainen, 8 á 10 oefeningen. Gymnastiek, fitness, Pilates, enz.
- Elke week 2 keer uithoudingsvermogen training, minimaal 20 minuten per keer. Joggen, voetbal, tennis, cardio fitness, badminton, indoor cycling, enz.

Vernieuwend in deze richtlijn is 2 keer per week spieren trainen en elk dagdeel bewegen. Langdurig zitten is de boosdoener en een dag lang zitten kan helaas niet gecompenseerd worden met een uurtje sporten in de avond. Een dag zitten zorgt voor verhoging van vetten en suikers in het bloed, waardoor de kans op dichtslibbing van de bloedvaten en een verstoorde bloedsuikerbalans toeneemt, en daarmee ook het risico op diabetes, overgewicht, obesitas, hart- en vaatziekten, diverse vormen van kanker en meer.

Door deze drie vormen van bewegen als een soort van ritueel in onze leefstijl te verankeren, houden we overgewicht buiten de deur, is de kans op diabetes minimaal tot geheel weg en vermindert de kans op hart- en vaatziekten met meer dan 50 procent.

Bewegen is Medicijn als aanjager

EFAA startte in april 2014 met het Bewegen is Medicijn steunpunten netwerk. Steunpunten ontvangen elke maand materialen om de regio te informeren over de nadelen van langdurig zitten, van een inactieve leefstijl, maar ook over de voordelen van een actieve leefstijl en inspiratiemateriaal om mensen te prikkelen meer te bewegen.

De steunpunten krijgen tevens de beschikking over Bewegen is Medicijn e-learning voor het gehele team en een specifiek e-learning programma voor trainers over de toepassing van de Schijf van 3, de nieuwe richtlijn Gezond Bewegen.

EFAA zet zich met de Bewegen is Medicijn steunpunten primair in om langdurig zitten te verminderen en een actieve leefstijl te stimuleren en begeleiden. De fitnessbranche gaat de strijd aan tegen inactiviteit.

Voor meer informatie over het Bewegen is Medicijn steunpunt of over het opleidingstraject naar Leefstijl- en Preventie adviseur, kijk op www.efaa.nl of mail naar j.vanheel@efaa.nl.



Verhuizing!

Vanaf 18 september
is Expo Houten
ons nieuwe adres

ROTTERDAM



HOUTEN
FW TOP 2014
18 en 19
september

XPO HO

congress

18 & 19
september
Houten

Fitness
& WELLNESS
TOP 2014

Voor meer info: 0485 513316



MKB benut mogelijkheden online vindbaarheid veel te weinig

Ondernemers in het MKB benutten de mogelijkheden om online vindbaar te zijn nog veel te weinig. 25 procent van de websites van MKB'ers is ouder dan vijf jaar en meer dan de helft is niet geoptimaliseerd voor zoekmachines of mobiele applicaties. Met als gevolg dat deze sites slecht vindbaar zijn. Dat blijkt uit de tweede editie van de MKB Online Monitor, het halfjaarlijks onderzoek uitgevoerd door TNS Nipo in opdracht van DTG.

Uit de MKB Online Monitor bleek in juli 2013 dat 37 procent van het MKB binnen twee jaar wilde investeren in een nieuwe website. Deze trend zet door. "Niet alleen zien wij dat de vervangingsvraag voor websites nog steeds hoog is en groeit. We zien ook een duidelijke verschuiving naar een professionelere aanpak", aldus Erik Hoekstra, directeur van DTG. Van de ondernemers die de intentie hebben hun website te vervangen, geeft bijna 40 procent aan de website uit

te besteden aan een commerciële partij. "Daarnaast zien we dat minder ondernemers het neefje of een kennis vraagt om hun site te bouwen. Dat is nu nog maar 18 procent en uit de MKB Online Monitor blijkt dat dit verder zal dalen naar 11 procent in de komende 2 jaar. Er ligt hier voor ons dus een mooie kans", vervolgt Hoekstra.

Onvolledig

Uit de MKB Online Monitor blijkt ook

dat ondernemers nog weinig actief zijn met bedrijfsprofielen op verschillende bedrijvensites zoals detelefoongids.nl, LinkedIn en Facebook. Het gevolg is dat MKB'ers via deze platformen nog onvoldoende online zichtbaar zijn of dat er een divers beeld van een MKB-bedrijf ontstaat. Zo wordt bijvoorbeeld de dienstverlening op de ene website wel uitvoerig beschreven terwijl deze op een andere website onderbelicht is.

Hoekstra: "Ondernemers zoeken advies en ondersteuning als het gaat om online vindbaarheid. Zij vinden het lastig een keuze te maken uit de verschillende platformen waarop ze gevonden kunnen worden door nieuwe klanten. Google Places wordt bijvoorbeeld nog maar door 7 procent van de ondernemers actief ingezet om online gevonden te worden. Terwijl bijna de helft van de Nederlanders via Google naar bedrijfsinformatie zoekt."



Ook fitness voor MKB-werknemer

Wat bij grote bedrijven al gemeengoed is, dringt in het MKB maar mondjesmaat door: het actief bevorderen van de gezondheid van het personeel. “En dat terwijl werknemers er wel om vragen”, aldus Erno Kleijnenberg, bestuursvoorzitter van zorgverzekeraar ONVZ. Programma's om obesitas tegen te gaan, om beter te leren slapen of om oudere werknemers vitaler te maken. Of elke zondag onder professionele begeleiding met collega's rennen door het bos.

Het zijn allemaal manieren om werknemers gezonder en tevredener te maken. Voor personeel van grote bedrijven zijn zulke leefstijlprogramma's niet nieuw, maar in het MKB gebeurt het zelden. Te weinig in ieder geval, zo menen ONVZ Zorgverzekeraar en ook MKB-Nederland.

Onderzoek

Uit onderzoek dat ze door onderzoeksbureau Panteia lieten uitvoeren, blijkt dat veel MKB-werkgevers denken dat bemoeienis met de gezondheid van het personeel wordt ervaren als bemoei-

zucht. Wat de werknemer doet, is een zaak van de werknemer. Toch blijkt dat niet helemaal te kloppen, als je het tenminste aan die werknemer vraagt.

“Werknemers zien zulke programma's best wel zitten, maar zij durven het de baas vaak niet te vragen”, aldus Kleijnenberg. ONVZ heeft nu ongeveer een jaar of drie vitaliteitsprogramma's voor ondernemers. De laatste tijd zet de verzekeraar er steviger op in. “En nu boeken we er ook succes mee.”

Kleijnenberg: “Wij merken dat we bij werkgevers met ons verhaal regelma-

tig een barrière over moeten. Zij zijn vaak heel terughoudend. Maar als je ze kan laten zien wat het oplevert, hoe het werkt en hoe het precies met kosten zit, dan draaien veel ondernemers wel bij. En van de ondernemers die dit met ons doen krijgen we bijna alleen positieve reacties.”

MKB'ers vinden dit soort zaken niet bij hun core business horen. Ze hebben het de laatste jaren al moeilijk genoeg hun hoofd boven water te houden. “Natuurlijk hebben veel werkgevers het nu moeilijk”, erkent Kleijnenberg. “Maar het is ook voor de lange termijn: straks trekt de economie weer aan en dan heb je gezonde werknemers nodig.”

Kleinere bedrijven voor wie deze programma's normaal echt niet zijn weggelegd, kunnen zich nu ook samen melden. Dat kan via een samenwerking die ONVZ heeft met MKB-Nederland.

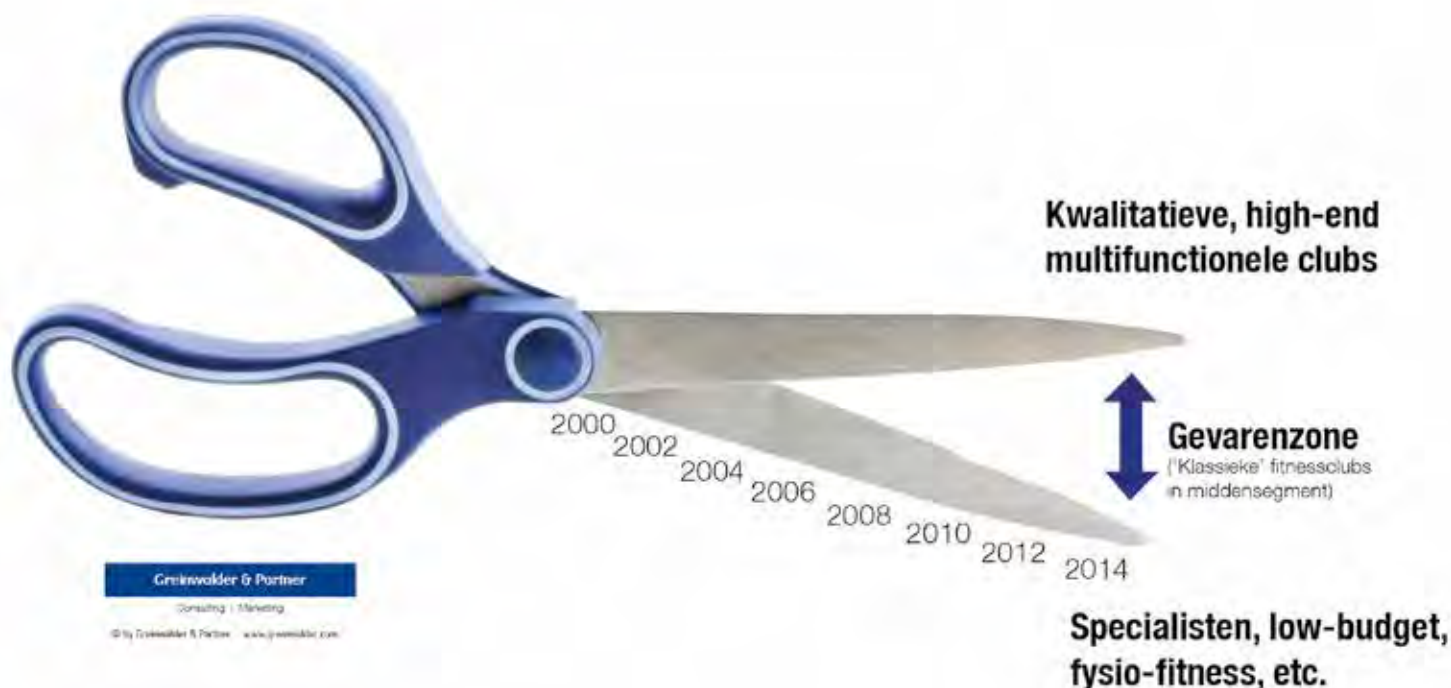


De 'schaar' opent zich

Het gonst al een tijdje in verschillende media; de economie trekt weer aan. Dit jaar groeit naar verwachting de economie met 1,2% en volgend jaar met 1,4%. Bedrijven durven weer te investeren. Goed nieuws zou je zeggen, zeker voor de fitnessbranche waar de crisis grote gevolgen heeft gehad. Maar is dat wel zo? Is de economische crisis vooral als excuus gebruikt, om de nieuwe realiteit niet onder ogen te hoeven zien?

De economische crisis heeft weinig te maken met de marktontwikkeling in de fitnessbranche, het heeft het proces slechts versneld. We zien een sterke segmentatie in de markt die al ver voor de crisis is begonnen. Aan de ene kant van het spectrum zien we de zeer sterke opkomst van low-budget clubs die in een paar jaar tijd naar schatting 20-30% van de markt in handen hebben gekregen. Daarbij zien we dat andere gespecialiseerde formules zoals fysiotherapeutische georiënteerde ondernemingen en afslankcentra relatief goede zaken

doen. Aan de andere kant van het speelveld opereren de multifunctionele, high-end clubs die, mits sterk gepositioneerd, hoog geprijsd en bedrijfseconomisch gezond, ook grote kans tot overleven hebben. Daar tussenin vallen de klappen; het grote, grijze middengebied, waar nog steeds meer dan de helft van de Nederlandse fitnesscentra toe behoort. Deze ontwikkeling is voor de eeuwwisseling al begonnen en zal doorzetten. Is dat erg? Niet als je het vergelijkt met het volwassen worden van branches zoals de luchtvaart en supermarkten. De



fitnessbranche is nog relatief jong en zal een vergelijkbare marktontwikkeling doormaken.

'Klassieke' fitnessclubs krijgen het nog zwaarder

Fitnesscentra die hun kop in het zand hebben gestoken en hebben gewacht tot de crisis voorbij was, krijgen nu de dekseel op hun neus. Dat blijkt ook wel uit het groeiende aantal clubs dat maandelijks rode cijfers onderaan de streep ziet. Op vrijwel alle fronten is actie noodzakelijk om te kunnen overleven in deze nieuwe realiteit. De low-budget ketens, zoals Basic Fit, hebben dat heel goed aangepakt. Zij hebben juist enorm geïnvesteerd, in expansie, maar vooral in marketing om hun marktaandeel te kunnen vergroten. Een gouden economische regel: juist investeren tijdens recessie. De verwachting is dan ook dat dit marktsegment verder zal groeien, ten koste van klassieke, stand-alone clubs.

Ledenuitstroom hoger dan ooit

In het middensegment zien we de laatste jaren een enorme uitstroom. Veel van deze clubs zijn 20-30% van hun leden kwijtgeraakt. Door de crisis? Welnee, omdat deze clubs zich niet hebben aangepast aan de nieuwe realiteit. En

zonder een uitgekende marketing- en salesstrategie komen ze bij de voordeur niet vanzelf meer binnen. Ook heeft de Wet van Dam er enorm ingehakt bij veel fitnesscentra, maar zien we maar een handjevol ondernemers die hun prijsstrategie, vaak succesvol, radicaal hebben omgegooid. Prijs-kwaliteitsperceptie alleen al, speelt daar een belangrijke rol bij, leg maar eens aan een consument waarom een in zijn ogen vrijwel identiek product bij de een 15,95 euro kost en bij de ander 49,90 euro per maand. En vaak zijn de faciliteiten voor 15,95 euro veel ruimer, groter, nieuwer en schoner dan voor het drievoudige bedrag. Geef de consument eens ongelijk dat hij voor een abonnement bij Basic Fit gaat.

Onderneem!

De hoogste tijd dus om uw bedrijf opnieuw onder de loep te nemen met als belangrijkste vragen: hoe realiseer ik rendement en hoe kan ik me blijven onderscheiden? Voor heel veel clubs is een ledenaantal van vijf jaar geleden gewoon niet realistisch meer. Ga daarom uit van een scenario met structureel minder leden en richt u op wat u wel kunt veranderen. Pas uw organisatie aan aan de nieuwe realiteit. Optimaliseer uw organisatie en kostenstructuur. En als u specialist

bent op een bepaald gebied, probeer dan daar meer omzet te realiseren. Nog geen specialisme? Dan wordt het hoog tijd om uit te vinden waar u echt goed in bent en dat naar buiten te communiceren. Is bijvoorbeeld begeleiding uw 'unique selling point'? Dan kan dit alleen als u dit ook echt waar kan maken aan al uw leden. En zult u ook uw prijs zodanig hoog moeten vaststellen om deze personele inzet terug te kunnen verdienen. Kijk naar uw aanbod en bied eerder minder dan meer aan. Pas uw prijzen zodanig aan dat ze niet meer te vergelijken zijn met de prijsvechters, bijvoorbeeld door weekprijzen te hanteren.

Onderneem nu actie, maak een plan voor de komende jaren, en bepaal hoe uw bedrijf een plek gaat veroveren in de nieuwe realiteit.



MATTHIJS MENNES is country manager Benelux en senior marketingconsultant bij Greinwalder & Partner Marketing Services International, wereld marktleider op het gebied van marketing en consulting voor de fitnessbranche. Hij is benieuwd naar uw reactie: matthijs.mennes@greinwalder.com
Vaarwel crisis, welkom nieuwe realiteit

Onze service is niet **kapot** te krijgen

Wij nemen gewoon de telefoon op. **Dát is de Matrix Mentaliteit!**



De kwaliteit van onze toestellen is goed. Erg goed. Daarom durven we er als enige leverancier in de Benelux drie jaar volledige garantie op te bieden. Maar wat als er toch iets hapert? Geen nood.

Onze gespecialiseerde monteurs zijn zeven dagen per week op de weg. Ook in het weekend! Wij zorgen ervoor dat uw fitnessstoel binnen 48 uur weer *up and running* is. Binnen deze drie jaar helemaal gratis* natuurlijk!

Kijk op matrixmembers.nl/referenties waar enthousiaste Matrix-klianten vertellen hoe zij onze service hebben ervaren! Maak kennis met de Matrix Mentaliteit.

* Ja, u leest het goed, dit geldt ook voor: voorrijkosten, arbeidsloon én onderdelen.

MATRIX

matrixmembers.nl/service





fit20 winnaar Franchise Innovatieprijs 2014

fit20 heeft de Franchise Innovatieprijs 2014 van de Nederlandse Franchise Vereniging, NFFV, in ontvangst mogen nemen. Deze innovatieprijs, die onder andere gesponsord wordt door de ING, is dit jaar voor de tweede keer uitgereikt met als doel een podium te verschaffen aan franchiseformules die een excellente prestatie leveren op het gebied van innovatie.

Deelname aan deze prijs stond open voor alle ruim 200 NFFV-leden. VVD fractievoorzitter Halbe Zijlstra was speciaal aanwezig voor een toespraak en overhandigde aansluitend de trofee aan algemeen directeur Walter Vendel van fit20 franchise.

fit20 staat voor een intensieve training van twintig minuten per week. Deelnemers trainen, uitsluitend op afspraak, onder begeleiding van een professionele Personal Trainer. De Personal Trainer motiveert en heeft geeft individuele specifieke Foto van Ophem aanwijzingen ter preventie van blessures en stelt de apparatuur in. De trainingsresultaten worden in een eigen iPad applicatie vastgelegd en met een grafiek en percentagescores inzichtelijk gemaakt. Klanten ontvangen de rapportages periodiek per mail. De trainingen vinden in normale (werk)kleding plaats. Omdat de oefeningen in slow motion in een ruimte van 17°C gedaan worden, is douchen na de training niet nodig want er is geen zweet prikkel.



Feestelijke opening Henk's IJzerwinkel

Op 23 mei 2014 opende judoka Henk Grol in het bijzijn van vele vrienden en familie, maar ook sponsors en mede-atleten – waaronder de dames van het schaatsteam Team Activia – zijn gym genaamd Henk's IJzerwinkel.

Als hoofdsponsor van de judoka is Matrix Fitness de afgelopen tijd druk bezig geweest om deze unieke trainingsruimte voor Henk in te richten. Een ruimte die volledig is afgestemd op zijn trainingsbehoeften en is voorzien van Matrix' beste krachttoestellen. Deze unieke trainingslocatie werd al snel omgetoverd tot Henk's IJzerwinkel.

Tijdens de feestelijke opening konden alle genodigden het zware ijzer van Henk zelf bewonderen. Toen het moment daar was, vond de bijzondere speech van de judoka plaats. Tijdens deze speech uitte hij onder andere zijn dankbaarheid naar hoofdsponsor Matrix: "Het resultaat is gewoon geweldig. Ik ben diep onder de indruk van wat Matrix voor mij heeft gedaan in zo'n korte tijd: zonder hun had ik hier niet in deze fantastische gym gestaan."

Wat doe je me aan met dat Afslankonderzoek

Een fitnesscentrum dat vandaag de dag bestaansrecht wil, heeft een concept nodig dat nieuwe doelgroepen activeert. Dan is een club goed uitgerust om in het slagveld van premiumcentra, ketens, low-budget-clubs en micro-clubs te kunnen overleven. Met het Afslankonderzoek heeft Greinwalder & Partner opnieuw een tool ontwikkeld waarmee fitnesscentra effectief mensen aanspreken die normaal niet naar een fitnesscentrum gaan.

Meer dan 100 inschrijvingen

In België loopt het inmiddels storm en ook in Nederland zijn de eerste clubs succesvol gestart. Uit een mail van Isabelle & Tino van Sportzone Liedekerke aan één van de marketing specialisten van Greinwalder & Partner: "Wat doe je ons aan met het afslankonderzoek!! We hebben enkel de mailing verstuurd naar onze leden en ex-SlimBellyers en we zitten vrijwel aan de 100 personen, hoera! Het is wel intensief, van 's morgens tot 's avonds staat de agenda vol maar bon, als er daar enkele van blijven hangen, zijn we tevreden natuurlijk."

Onderzoekspartners gezocht

Ook Tim Corten van Fit & Healthclub Zandhoven viert succes met momenteel 80 inschrijvingen. Het afslankonderzoek is dé succescampagne voor clubs die hun expertise willen tonen op gebied van afslanken. De doelgroep is iedereen vanaf 18 jaar met overgewicht (ongeveer de helft van de bevolking!). Bovendien is het idee ideaal inzetbaar als voorportaal van het Nationaal Afslankplan.

Wilt u meer informatie of zich aanmelden als onderzoekspartner neem dan contact op via info@greinwalder.com of tel. 062 – 8246319.



First Class Nutrition gaat verder waar anderen ophouden

Sinds de introductie van First Class Nutrition in 2003, is het steeds de bedoeling van het bedrijf geweest om innovatieve producten te ontwikkelen die inspelen op de specifieke behoeften van sporters. First Class Nutrition gaat verder waar andere merken ophouden en ontwikkelen uiterst efficiënte voedingssupplementen die aan de hoogste Europese anti-dopingmaatstaven voldoen.



Omdat alle First Class producten worden ontwikkeld en geproduceerd in eigen beheer van Sportorders in gecertificeerde productiefaciliteiten, kan elke stap van het ontwerp, de productie, het testen en het distribueren volledig controleren waardoor First Class voldoet aan de hoogste kwaliteitsnormen.

Oorspronkelijk spitsten de laboranten zich voornamelijk toe op de ontwikkeling van producten voor de fitnessbranche, maar de voorbije jaren werd er eveneens een revolutionaire reeks producten gelanceerd voor de duursporter. Ondertussen produceert First Class Nutrition een 40-

tal specifieke producten voor krachtatleten, duursporters (waaronder hardlopers en wielrenners) en gezonde sportbeoefenaars.

Alle First Class producten zijn dopingvrij, geen enkel product van First Class bevat grondstoffen die op de lijst van verboden producten van het World Anti-Doping Agency (WADA) voorkomen.

Omdat First Class producten in eigen beheer geproduceerd worden met de beste ingrediënten beschikbaar op de markt en het samenwerken met productiehuisen die onder GMP, EEC en HACCP norm

werken, is het merk First Class Nutrition in staat U de beste supplementen op de markt aan te bieden.

Hierdoor kan er flexibele ingespeeld worden op de markt en worden scherpe verkoopprijzen gehanteerd.

First Class Nutrition garandeert constante kwaliteit door zowel interne als externe controles in eigen beheer. Dit betekent dat elke claim over de werking en effectiviteit van elk product waarheidsgetrouw is. First Class Nutrition klanten krijgen hierdoor steeds waar voor hun geld.



Van Bankzitter tot Topper!

Waarom bent u zoveel duurder dan de buurman?

Als je tegenwoordig als bankzitter of actieve sporter op zoek bent naar een plek waar je op een leuke, ontspannen of resultaatgerichte manier aan je gezondheid kan werken dan heb je meer keus dan ooit tevoren. Het aantal sportcentra in ons land is de afgelopen jaren exponentieel toegenomen. En het aanbod in de markt blijft continue in beweging. Nieuwe formules ontstaan en de traditionele sportschool lijkt langzaam van het toneel te verdwijnen. Van garage box tot PT studio en van ijzerwinkel tot Lifestyle Club.

Als fitness ondernemer word je door toenemende concurrentie steeds vaker gedwongen om jezelf op een onderscheidende wijze te positioneren in de markt en een duidelijke doelgroep keuze te maken. Ook wordt de stad en buitenomgeving steeds vaker gebruikt

als “playground” en komt concurrentie steeds vaker uit onverwachte hoek.

Waar kiest u voor?

Met resultaatgerichte proposities, scherpe prijzen of nieuwe belevingsvormen proberen veel centra de sporter te

verleiden om te switchen of toch maar weer eens lid te worden. Maar wat doen we met de steeds groter wordende groep inactieven in ons land? En hebben we ook oog voor mensen die zich tot op heden niet aangesproken voelden door het fenomeen sportschool?

Als we de cijfers volgen resulteert hetgeen wat nu aan activiteiten en diensten wordt aangeboden binnen de fitnessbranche tot een participatie van maximaal 15%. Voelt iemand die al 5 jaar niet gesport of bewogen heeft zich aangesproken tot de laatste groepsles hype? Wat hebben we in petto voor de competitieve sporter die het leuk vindt om de strijd aan te gaan met andere sporters? Wat prikkelt de sociale sporter om lid te worden?

VAN SPORTSCHOOL TOT LIFESTYLE CLUB

Met name in het activeren van de inactieve Nederlander de zogenaamde "Bankzitters" en het aanbieden van nieuwe doelgroepkassen ligt een enorme kans. En inactief betekent verrassend genoeg niet per definitie dat iemand nooit sport. Op maandagavond staat menig sportschool in ons verassend genoeg vol met inactieven. Het is namelijk niet voldoende om 1x per week een uurtje op de loopband te staan; 2 x per week intensief bewegen, 5x per week minimaal een half uur per dag recreatief bewegen en 2 x per week een serie spier-oefeningen is de nieuwe beweegnorm. Ieder dagdeel in beweging is het motto. Het zal u daarom niet verbazen dat door onze zittende levensstijl naar schatting 80% van de leden van een gemiddeld fitness centrum hier niet aan voldoet.

Het bestrijden van de toenemende inactiviteit en het bieden van een breed scala aan lifestyle oplossingen voor een leuk en energiek leven: dat is het terrein van een groeiend aantal Lifestyle clubs in ons land.

Wat is een Lifestyle club?

De Lifestyle Club richt zich in marketing, PR, programma en begeleiding ook op de inactivering, waar een traditionele sportschool zich primair met name richt op de sporter en beginnende sporter. Door een andere merkuitstraling, een andere wijze van communiceren en een hoogwaardig aanbod aan coaching en begeleidingsvormen spreekt de Lifestyle

club niet alleen fitness geïnteresseerden aan. Ook mensen met een inactieve leefstijl of mensen die niet geïnteresseerd zijn in fitness voelen zich aangetrokken tot een Lifestyle club. Een Lifestyle Club creëert meerwaarde naast de traditioneel geldende koopmotieven zoals locatie, sportaanbod, faciliteiten en prijs.

Stel uzelf regelmatig de vraag: hoe ga ik het leven van mijn leden daadwerkelijk "beter maken"? Pas als u deze vraag namelijk vol overtuiging kunt beantwoorden creëer je als ondernemer echte toegevoegde waarde". Een Lifestyle Club helpt mensen om op meerdere fronten fit, energiek en succesvol in het leven te staan. Of zoals de succesvolle ondernemer Richard Branson ooit sprak "only start a business if it will improve people's lives!".

Je merkt direct bij binnenkomst het verschil

In een Lifestyle club hangt bij binnenkomst direct een warme en gemoedelijke sfeer. Mensen zitten nog even gezellig na te praten, het personeel verwelkomt je met een glimlach en luistert naar jouw verhaal. Je merkt het aan alles. In deze omgeving ben je niet alleen een nummer en speelt persoonlijke aandacht en menselijke zorg een belangrijke rol. Het is een plek waar je iedere keer geprikkeld wordt om iets nieuws te doen of te leren. Fysiek, sociaal, emotioneel, mentaal of zelf spiritueel. Hier kom je echt niet alleen om te sporten. Deze club staat let-

Als lezer van body•LIFE bestel je het inspiratieboek "Van Bankzitter tot Topper!" nu voor de gereduceerde prijs van €12,50. Interesse? Stuur een mail met je naam en contactgegevens naar info@bodylifebelux.nl en wij sturen het inspiratieboek voor je op. Reserveer ook tijdig een plaats voor de gratis inspiratiesessie "Van Sportschool tot Lifestyle club" en vergroot je retentie en concurrentiekracht of vraag de brochure aan



terlijk en figuurlijk midden in het leven. En laten we eerlijk zijn: het leven draait niet alleen om sporten, toch?

Het is de combinatie van sfeer, een vriendelijke glimlach, een leuk gesprek en een gevoel van persoonlijke erkenning, waardering en zorg dat je aanspreekt. Het is anders dan je van een traditionele sportschool gewend bent. Je voelt een klik. Dit goede gevoel begon eigenlijk al op het moment dat je ooit na een bezoek aan de website voor het eerst binnenkwam. Bij ieder bezoek daarna wordt dit goede gevoel iedere keer weer bevestigd, je voelt je thuis, raakt nooit verveeld, leert nieuwe dingen en gaat iedere keer met een voldaan gevoel weer naar huis.

Hoe geeft u als ondernemer in de praktijk inhoud aan een hogere waardebeleving? Je zal immers als team iedere dag moeten kunnen verklaren waarom de prijs gemiddeld 30 euro per maand hoger ligt dan bij de buurman. Het bouwen aan duurzame klantrelaties begint bij de eerste indruk. Daarna is het de kunst van het verleiden, boeien, binden, verdiepen én blijven verrassen van uw leden!



WOUTER LAGENDIJK, is directeur van Activation Group. Samen met een team van specialisten ontwikkelde hij het Sport, Voeding & Lifestyle programma "Van Bankzitter tot Topper!" Het Sportcoaching concept wordt inmiddels bij steeds meer fitness centra toegepast. Hij is benieuwd naar jouw reactie: wouter@activationgroup.eu of 06-32055558

SYNRGY BLUESKY NAAR BUITEN!

SYNRGY BLUESKY PAST BIJ
12 VAN DE 20
TOPTRENDS IN FITNESS

1

HIGH-INTENSITY
INTERVAL TRAINING

2

BODY WEIGHT
TRAINING

4

STRENGTH
TRAINING

5

EXERCISE &
WEIGHT LOSS

6

PERSONAL
TRAINING

7

FITNESS PROGRAMS
FOR ADULTS

8

FUNCTIONAL
FITNESS

9

GROUP PERSONAL
TRAINING

13

CORE
TRAINING

14

OUTDOOR
ACTIVITIES

15

CIRCUIT
TRAINING

20

BOOT
CAMP

WAAROM BUITEN?



MEER PLEZIER EN MEER
TEVREDEN KLANTEN



TRAININGEN IN DE
BUITENLUCHT WORDEN
VAKER HERHAALD



MEER ZONLICHT, EEN
BETER HUMEUR EN MEER
VITAMINE D



20 MINUTEN IN DE
BUITENLUCHT GEEFT EEN
VITALER GEVOEL

44%

WIL GRAAG BUITEN
KUNNEN SPORLEN

46m²

EXTRA TRAININGS-
RUIMTE VOOR UW CLUB

EEN GOED ZICHTBARE SYNRGY BLUESKY TREKT NIEUWE LEDEN EN IS EEN PERFECTE AANVULLING OP SMALL GROUP TRAININGEN





Radiorecord mede dankzij HAN Sport en Bewegen

3FM-DJ Giel Beelen van pakte onlangs het record radiomaken. Met in totaal 191 uur non-stop radiomaken op de teller, troefde de Vlaamse recordhouder Lennart Creël af. Dat Giel Beelen het zo lang heeft kunnen uithouden is mede te danken aan de voedingsexperts van HAN Sport en Bewegen. Er werd een speciaal voedingsschema ontwikkeld voor Beelen, waarmee de ruim 191 uur vol gemaakt kon worden.

Tijdens de recordpoging bouwde de DJ 5 minuten slaaptijd per uur op, wat inhoudt dat hij nauwelijks geslapen heeft in ruim een week tijd. Mede daardoor was het volgens Joris Hermans, directeur en voedingsexpert van HAN Sport en Bewegen, zo belangrijk dat er een speciaal voedingsschema opgesteld werd. "Via bepaalde voedingsstoffen, zoals eiwitten, koolhydraten, cafeïne, kunnen we het slaap en waakritme beïnvloeden. Dat proberen we in combinatie met licht zo goed mogelijk in te passen. Daarnaast pakte Giel Beelen tussendoor soms powernaps; ook hier moet de voeding op worden aangepast."

Plan

De specifieke voedingsstoffen in het gemaakte voedingsplan waren van belang omdat hiermee het slaap- en waakritme beïnvloed en ondersteunt kan worden. "Zo weten we dat een eiwitrijke voeding leidt tot productie van extra adrenaline en koolhydraten tot de productie van in-

uline. Beide zijn hormonen die van invloed zijn op het slaap- en waakritme. In de topsport maken we hier ook gebruik van, bijvoorbeeld bij lange vlieguren om de effecten van jetlag te verminderen. De combinatie met licht is daarbij erg een belangrijke factor; het type en soort licht waaraan iemand wordt blootgesteld is ook van invloed op het ritme", aldus Hermans.

Er is een groot verschil qua voedingsbehoefte bij iemand die een vast ritme heeft met voldoende slaap ten opzichte van iemand die leeft zoals Beelen deed. Hermans: "Het bioritme van een mens is heel persoonlijk en kan sterk of minder sterk ingeregeld zijn. De een is een extreem ochtendmens en de ander een extreem avondmens. Het merendeel van de mensen heeft van beide een beetje en zit ergens in het midden. Op basis van gewoonte hebben we daarmee leren leven en gebruikt iedereen de voeding die daar het beste bij past en waar hij

of zij de beste ervaring mee heeft. Bij de extreme gevallen kan een verstoring van het voedingsritme, bijvoorbeeld door op een andere manier of andere producten te eten, een verstoring van het bioritme tot gevolg hebben. Op het moment dat je bewust het ritme gaat verstoren, moet je dus oog hebben voor deze effecten."

Dat timing voor het innemen van voedsel voor de 3FM-dj daarbij van belang was, mag duidelijk zijn. "Dat was heel belangrijk om zijn bioritme zo te kunnen sturen dat dit paste bij de doelstelling waarvoor we stonden. De momenten waarop hij 'sliep' of rustte waren anders dan in normale situaties. Dat geldt ook voor de uren waarin hij wakker was. Daarop moest dus worden ingespeeld. Verder is het maken van radio ook een sterk cognitief georiënteerde bezigheid; ook het brein moet dus op de juiste wijze 'gevoed' worden", besluit Hermans.

THP2
Total Health Performance Plan
www.thp2.eu

digitale gezondheidsdiagnose systemen

EASY2BEGIN

Advies en oplossingen voor uw digitale snelweg

Curieweg 9, 3208 KJ Spijkenisse
T 010 76 00 136 | www.easy2begin.nl

PRIME
Accountants & Belastingadviseurs

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

www.prime-ab.nl

RADICAL KEEPS FITNESS ME GOING

PASSION IS EVERYTHING

Nathaniel and Gaby are both well known & respected professionals in the fitness industry interationally, not only because of their professional achievements as athletes, but also due to their background as World-class executives in prominent companies within the industry. Both have over 20 years experience in developing sports training programs for instructors and fitness clubs, and have succesfully worked in over 60 countries around the World. They are driven by a passion for sports and constant movement, which reflects in the results experienced by participants in RADICAL FITNESS programs across the globe. They have incorporated physical activity with entertaining programs that provide a positive and results driven experience for all.

UITZONDERLIJKE KANS!
Radical Fitness International, wereld leider van de nieuwigheden binnen de groepslessen, komt binnenkort in Nederland. Indien de fitness je passie is en je geïnteresseerd bent in zijn groeiende markt, nodigen wij u uit om te investeren in de exclusieve franchise van Radical Fitness Nederland.

PASCAL VIGNERON
Radical Fitness Centraal-Europa
Pascal.vigneron@radicalfitness.net
T: 0032/(0)484.144.911
www.radicalfitness.net

Cybex Eagle krachtlijn: Technologie – Functie – Performance

Uw leden vertrouwen er op dat uw krachtapparatuur hen helpt bij het bereiken van hun doelen. Wordt hun vertrouwen bij u ook beloond? De nieuw Cybex Eagle lijn garandeert uw leden het beste resultaat en u écht onderscheidend vermogen. Wij willen u graag vertellen waarom de Cybex Eagle lijn bij u het verschil kan maken.

Of het nu gaat om het uitbreiden van uw trainingsmogelijkheden, een bredere doelgroep aanspreken of het effect van de training van uw leden vergroten: de Eagle krachtlijn is een absolute topline en geeft gegarandeerd de meest efficiënte training zonder risico op blessures. De toestellen zijn gebouwd om de krachtigste bewegingen aan te kunnen, maar absoluut niet belastend voor de gewrichten. Zijn ontwikkeld voor alle niveaus, maar gefocust op individuele resultaten. Ze zijn stijlvol qua design – en af te stemmen op uw persoonlijke wensen qua kleur – en tegelijkertijd zeer duurzaam. Maar het echte onderscheid zit in de gepatenteerde Dual Axis techniek die zorgt voor een hoge mate van variëteit in bewegingsuitslag; het geeft de voordelen van trainen met dumbbells, maar dan op een traditioneel toestel. Hierdoor kan op hetzelfde toestel, het niveau van de oefening aanzienlijk worden verhoogd voor zowel de beginner als de professional. Door de intelligente weerstandstechnologie, zorgt de Eagle lijn altijd voor continue weerstand aangepast aan de capaciteit van de gebruiker en de gewenste bewegingsuitslag. Inclusief instructievideo's, in hoogte verschuifbare tablet/telefoonstandaard en gemakkelijke en heldere instructieafbeeldingen.

Hiermee biedt de Eagle-lijn uw leden het maximale resultaat en u de gewenste voorsprong op uw concurrentie. Zeg niet alleen dat u onderscheidend bent, maar laat uw leden dit onderscheid voelen.

Meer informatie: +31 (0)73 594 7020 of
www.movetolive.nl/Kracht-cybex



Succesvol afslankconcept nu ook in Nederland

Al ruim een jaar is de 21-dagen Stofwisselingskuur in Duitsland een zeer groot succes. In 21 dagen is het mogelijk de stofwisseling te activeren, in gewicht af te nemen en de vitaliteit te verhogen. De kuur is zeer succesvol omdat er snel resultaat te zien is, mensen zich gedurende de kuur goed blijven voelen en er geen honger gevoel is. Ook kan er gewoon door gesport worden aangezien er meer energie vrijkomt uit de vetreserves. Het is mogelijk tot wel 12 kg lichaamsvet te verminderen in 21 dagen. Zonder spieraafbraak.

Voor de ondernemer kan de 21-dagen Stofwisselingskuur meer omzet genereren. En snel, omdat iedereen die de kuur volgt enthousiast is en anderen de kuur aanbevelen.

Wilt u meer informatie over dit succesvolle concept, neem dan contact op via info@betterbelly.nl, 035-6916696 of kijk op www.betterbelly.nl.



Reebok en Les Mills organiseren groots event

Op zaterdag 7 juni organiseert Les Mills samen met Reebok in de Amsterdamse Ziggo Dome het gaafste fitness event dat ooit in Europa heeft plaatsgevonden: ONE.

Tijdens ONE genieten duizenden instructeurs, leden en andere sportfanaten overdag van te gekke workouts, gepresenteerd door de beste trainers ter wereld. 's Avonds genieten zij tijdens The Colors of ONE party van de sound van populaire DJ's.

Het ONE event is toegankelijk voor iedereen die een uniek fitness evenement vol workouts, fun & dance wil beleven. Inschrijven voor ONE kan heel simpel, via www.thisisone.nl.



Effecten Miha Bodytec op vetverbranding onderschat

Dat Electro Musculaire Stimulatie (EMS) training met Miha Bodytec niet slechts een hype is, bevestigt recent onderzoek van de Universiteit van Erlangen-Nürnberg uit Duitsland. De onderzoekers vonden zeer gunstige effecten op de afname van het vetpercentage. Zo werd een significante afname van het abdominaal vet aangetoond. Veroorzaker van de beruchte vetrolletjes én (mede) oorzaak van verschillende (welvaarts)ziekten.

Daarnaast werd gesteld dat EMS training een zeer kosteneffectieve manier is ter verbetering van de lichaamssamenstelling. Hierbij werd aangetekend dat de positieve effecten van EMS training op het energieverbruik tijdens de training én de herstelperiode tot nu toe zijn onderschat.

De populariteit van Miha Bodytec stijgt explosief. Niet op de laatste plaats doordat veel klinkende internationale namen naar buiten treden met hun enthousiasme over deze effectieve vorm van training.

Zo poste super atleet Usain Bolt recent nog een filmpje op zijn persoonlijke Facebook pagina waar hij Miha Bodytec inzet tijdens het trainen.

Meer weten over Miha Bodytec? Kijk op www.miha-bodytec.com

Bedrijvengids

Apps



Personal Trainer App

Belvederebos 210, 2715VL Zoetermeer
T 06 - 10516895
E info@personaltrainerapp.nl
W www.personaltrainerapp.nl

Airconditioning & Klimaatbeheersing

ALF International

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

Automatisering & Ledenadministratie



Easy2Begin

Curieweg 9, 3208 KJ Spijkenisse
010-7600136, info@easy2begin.nl
www.easy2begin.nl
www.facebook.com/easy2begin



Virtuagym

Piet Heinkade 181A
1019 HC Amsterdam
T: 020 71 65 216
E info@virtuagym.com
www.virtuagym.com

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 en klik op postcode check

Slim Belly by Greinwalder & Partner Marketing Services

Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 - 2128 3117, 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

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

MoveToLive Benelux

Overbeeke 1, 5258 BL Berlicum
073 5947020, info@movetolive.com
www.movetolive.com



Life Fitness

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

Referentie Life Fitness

Wellnesselande

Bijldorp-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



Megawalk Nederland

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

Referentie Megawalk

Vitalcentre, Hammerweg 8b
8101 NE Raalte, Tel. 0572-351840
raalte@vitalcentre.nl, www.vitalcentre.nl

Sportcenter Bodycontrol

Leigraafseweg 15b, 6983 BR
Doesburg, Tel. 0313-474058
info@sportcenterbodycontrol.nl
www.sportcenterbodycontrol.nl

Wenters Sports Club

Haitsma Mulierweg 22-24
7101 CA Winterswijk, 0543-513878



Tacoyo Nederland B.V.

Hoefblad 3, 2201 MD Noordwijk
020-771-7088, r.szepesi@tacoyo.nl
www.tacoyo.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

Kenamju Sport & Health

Phoenixstraat 13, 2011 KC Haarlem
T 023 531 11 82, E info@kenamju.nl

CrossFit Climbers Cabin

Terheidenseweg 498
4826 AB Breda, T 076-5810466
E info@crossfitclimberscabin.nl

Healthcenter Zuid

Ridderkerkstraat 70,
3076 JW Rotterdam
T 010 - 4197767
E info@healthcenterzuid.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



Activation Group B.V
Marketing | Architectuur | Interieur
Schiedamse dijk 157-158, 3011 EP
Rotterdam, +31 (0)10 - 846 29 21
info@activationgroup.eu
www.activationgroup.eu
www.bankzitterttopper.nl

Referentie Activation Group B.V

LaVita Lifestyleclub Fitness & SPA
Sportlaan 1/ Veenendaal
www.lavitaveenendaal.nl

Fit Sports Sport & Lifestyleclub
Nijbracht 116 / Emmen
www.fitsports.nl

Universitair Sportcentrum Leiden
Einsteinweg 1 / Leiden
www.uscleiden.nl

Opleidingen

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

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

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

Opleidingen 2000
Scheepswerflaan 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

HAN Seneca
Kapittelweg 33, 6525 EN Nijmegen
024 353 12 62, seneca@han.nl
www.han.nl

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
www.hidalgo.nl

Sportvoeding



MP3 Drinks
Kerkenbos 1226, 6546 BE Nijmegen,
024 3732585, info@sportandhealth-
nutrition.nl, www.sportandhealthnu-
trition.nl



First Class Nutrition
Kerkenbos 1226, 6546 BE Nijmegen,
024 3732585
info@sportandhealthnutrition.nl,
www.sportandhealthnutrition.nl

Referentie First Class Nutrition

LAVita Lifestyleclub
Sportlaan 7 - 3905 AD Veenendaal
0318 - 745 945 -
info@lavitaveenendaal.nl
www.lavitaveenendaal.nl

City Gym Maastricht
Achter de Barakken 13 Maastricht
043 321 47 84
info@citygymmaastricht.nl
www.citygymmaastricht.nl

Speijers Sports - Kloosterstraat 8
6641 KW Beuningen - 024-6754345
info@speijerssports.nl
www.speijerssports.nl

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

Test en Meetapparatuur



Total Health Performance Plan
www.thp2.eu

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

Vloeren



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

Voedingsprogramma



ReSize, Mortelweg 10 D
6511 AE Weurt, 0485 - 820222
info@resize.nl, www.re-size.nl

Zonnestrallen



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-ig.nl
www.inverno-ig.nl

SunLightShop
Hoogstad 202-207 - 3131 KX Vlaardingse
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



HEEFT U AL EEN (LEESTAFEL)ABONNEMENT OP SPORT & FITNESS MAGAZINE?

Neem nu een abonnement op Sport & Fitness magazine en ontvang zes uitgaven voor €29,95,- of twaalf uitgaven voor €49,- en ontvang daarbij gratis het First Class Nutrition welkomstpakket!

Drie gemakkelijke manieren om je te abonneren:

- Bel 017 – 247 6085
- Mail naar sf@spabonneservice.nl
- Meld je aan via www.sportenfitness.nl/abonneren

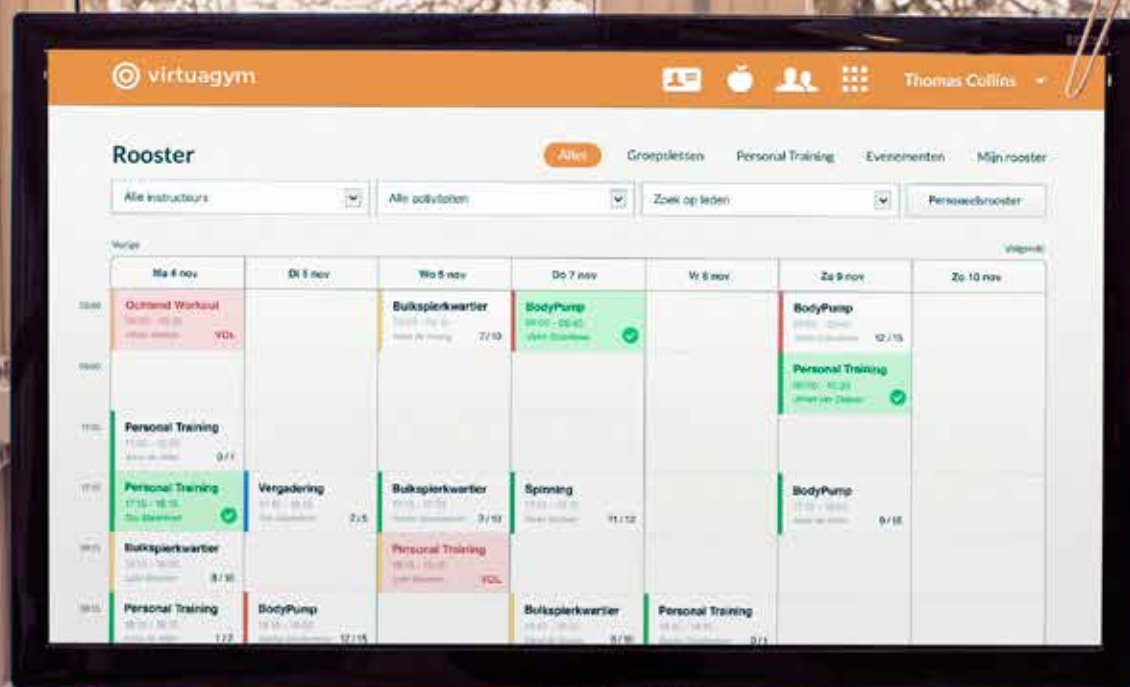
Sport & Fitness magazine op je iPad/Android tablet lezen?
www.magazine.nu/magazine/Sport-Fitness-Magazine

Sport & Fitness magazine is al 30 jaar hét fitness magazine van Nederland en België voor iedereen die op een gezonde en verantwoorde manier met zijn lichaam bezig is.

Sport & Fitness magazine staat boordevol artikelen en tips die de sporter op weg helpen om in een betere en gezonde shape te komen en te blijven. Of men nu wil afvallen of juist aankomen, sterker en vitaler wil worden of gewoon leergierig is, Sport & Fitness magazine geeft eerlijke informatie die nodig is om dit doel te bereiken. Kortom, Sport & Fitness magazine is een absolute aanvulling voor de leestafel in uw club.



Sport & Fitness
 magazine



Meer heb je niet nodig

Training & Voeding · Ledenadministratie · Roostering · Mobiele Apps



STEP 1: VERGEET ALLES WAT JE WEET OVER “STEP”

Hier is Zumba® Step: Al het benen en billen vormende en verstevigende van Step. Al het leuke van de Zumba® fitness-party waar jouw leden gek op zijn.



WEES ÉÉN VAN DE EERSTEN DIE ZUMBA STEP AANBIEDEN:
zumba.com/step