4,50 Euro 1 | 2015

25 YEARS

body•LIFE®

Europe's No.1 For Your Healthy Business





Trends in fitness 2015

Nieuwjaars-receptie VES
'Durf onderscheid te maken!' P. 6

Jurydag
body•LIFE Innovatie Award P. 12

Uitgebreid THP² Testsysteem
bij Healthclub Juliën P. 16



Hubert Greinwalder
Verkoopt zijn aandelen p. 8

HEALTH BEAUTY www.bodylifebenelux.nl

Nu extra voordelig in de lease
www.lifefitness.nl/lease

HOE KRIJGT U UW LEDEN IN BEWEGING?

De premium Elevation cardiolijn is verder uitgebreid met de nieuwe FlexStrider, een cross-trainer met variabele paslengte en de PowerMill Climber. Twee nieuwe cardiobewegingen voor uw leden.



LifeFitness

LifeFitness.nl I marketing.benelux@lifefitness.com

WHAT WE **LIVE** FOR

COLOFON

Nummer 1 - 2015

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

Hoofdredactie
Jessica Scheffer

Redactie
Loet van Bergen

van munster media groep

Vormgeving
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman

Druk
Balmedia b.v., Schiedam

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

Jordey de Joode, t: 024 373 25 85, jordey@vanmunstermedia.nl
Noah Regouin, t. 024 377 44 67, noah@vanmunstermedia.nl

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

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 1, 2015, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:
- 10 keer per jaar het vakblad
- 10x per jaar de digitale nieuwsbrief



Alibi

Voor veel van jullie ben ik een nieuw gezicht. Daarom zijn jullie wellicht heel nieuwsgierig naar wie ik ben en wat mijn link met fitness is…
Tot twee jaar terug was ik het toonbeeld van de eeuwige smoesjesverzinner wat sporten betreft. Juist ja, ik behoorde tot jullie ultieme doelgroep. Als fulltime werkende moeder van drie kinderen, dacht ik het perfecte alibi te hebben om maar niet te hoeven sporten. Te druk, geen tijd, geen zin…Ik had al wel eens een poging ondernomen om wat te gaan doen bij de plaatselijke sportschool, maar al gauw hoorde ik daar bij de 'slapende leden'. Na een aantal keer voelde ik me daar hopeloos verloren. Niemand die het opmerkte als ik niet kwam opdagen, dus koos ik al snel eieren voor mijn geld.
Ik had het sporten eigenlijk al helemaal opgegeven, tot twee jaar terug dus het roer drastisch omging…. Voor mijn werk overnachtte ik in een hotel op Papendal en kreeg daar training van personal trainer Maurice Nuis bij Lagendijk Training, dat gevestigd is op hetzelfde terrein. Wat zag ik daar tegenop, want ik wist dat het heel confronterend zou worden. Ik had inmiddels de conditie van een mug en mijn BMI verdiende ook niet echt de schoonheidsprijs. Maar plots geschiedde het wonder…..Met een personal trainer die persoonlijke aandacht geeft, merkte ik ineens dat sporten wel leuk kon zijn. Ook daarna ben ik blijven trainen met Maurice. Met hem haal ik nu wel resultaat, omdat de training helemaal op mij is afgestemd. Terwijl hij mij aanmoedigt, maak ik nu wel mijn setjes af ook al voel ik soms dat ik aan het verzuren ben. Last but not least, is hij mijn stok achter de deur om te gaan trainen, ook aan het einde van de dag wanneer ik moe ben van een dag hard werken of op een druilerige zondagochtend wanneer mijn bed zo lekker ligt. Dat personal training op nummer 5 staat in de fitnesstrends 2015, zoals u verderop in dit magazine kunt lezen, verbaast mij dan ook niets. Welke trainingsvorm mijn voorkeur heeft? Crossfit en krachttraining zijn helemaal mijn ding, maar ik verslind ook literatuur over allerlei andere trainingsvormen en nog liever probeer ik ze zelf uit. Dus heeft u tips, u weet mij te vinden!

Sportieve groet,

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur body•LIFE
jessica@vanmunstermedia.nl

OMDAT OOK
NEDERLAND EEN
FIRST CLASS
SERVICE VERDIENT

FIRST CLASS NUTRITION

MP3 DRINKS



THE FUTURE IN SPORTS NUTRITION



sounds tasty

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

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

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

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

WWW.FIRSTCLASSNUTRITION.NL













Nieuwjaarsreceptie VES benadrukt kansen fitnessbranche	6
Hubert Greinwalder verkoopt zijn aandelen	***8***
Column John van Heel	11
Genomineerden overtuigen jury	***12***
Nieuws	15
Uitgebreid THP² testsysteem bij Healthclub Juliën	***16***
Fitnesstrends in 2015	18
Opleidingen en trainingen	***23***
Column Fitter Nederland	26
Nieuws	***27***
BeZaVa en WWZ: actie vereist!	28
Professionele personeelsplanning	***32***
Factorwat?	34
Alstublieft, een pondje minder. Anders nog iets?	***36***
'Milon Cirkel is de basis van ons bedrijf'	38
Nieuws	***41***
Helweek …… in de fitness?	42
Villa Joep – ElliptiGO Tour 2015 maakt indruk	***45***
Nieuws	47
Bedrijvengids	***48***
Awarduitreiking Fitnessclub van het Jaar Verkiezing	50



Juliën van der Slikke blikte met de VES-leden terug op het afgelopen jaar.

Nieuwjaarsreceptie VES benadrukt kansen fitnessbranche

‘Durf onderscheid te maken!’

Op vrijdag 9 januari kwamen VES-leden bijeen in het Trainingscomplex van Vitesse op Papendal voor de nieuwjaarsreceptie, gecombineerd met het eerste werkgeversoverleg van 2015. Rob Adams, oprichter van innovatiebureau Six Fingers en spreker namens MoveToLive, maakte tijdens de bijeenkomst duidelijk dat branchmarking het toverwoord is om de branche naar een hoger niveau te tillen.

Na een welkomstwoord van dagvoorzitter Juliën van der Slikke, eigenaar van Healthclub Juliën en gastheer Remco de Graaf van medeorganisator MoveToLive, werd na een inventarisatieronde van hoe alle VES-leden ervoor staan, het woord gegeven aan Adams. Hij keek samen met de deelnemers naar successen uit andere branches om tot echte vernieuwing te komen.

Evolutietheorie

De eerste openingszin maakte de aanwezigen direct nieuwsgierig. “Enig idee wie de evolutietheorie heeft bedacht?”, vroeg hij aan het publiek. “Dat is niet Darwin, maar Alfred Russel Wallace. Hij ging naar het Amazonegebied om insecten te verzamelen om het ontstaan van soorten te analyseren. Op de terugtocht naar Londen vloog zijn boot in brand, waardoor hij niets bij zich had toen hij voet aan wal zette. Heel veel ondernemers zouden denken ‘ik stop ermee’. Hij besloot echter om er gewoon mee door te gaan en naar Borneo en Maleisië te trekken.”

In de jungle deed Wallace volgens Adams een bijzondere ontdekking. “Hij concludeerde dat soorten niet ontstaan door het recht van de sterkste. Degene die zich goed kan aanpassen, zal overleven. Een belangrijke boodschap om tot je te nemen is dan ook: de waarheid wordt door pijn en beproevingen geboren en elke nieuwe waarheid wordt ongewild ontvangen. Wij houden niet van de waarheid en vernieuwing, want vernieuwing betekent risico nemen en dat je daaraan ten onder kan gaan. Daarom zien we weinig


De aanwezigen brainstormden in groepjes over kansen voor de fitnessbranche.


Na afloop praatten de aanwezigen nog na tijdens de borrel.


Rob Adams legde het publiek enkele prikkelende stellingen voor.

mensen die het in zich hebben om echt risico te nemen, zoals Wallace wel deed."

Keuzes maken

Volgens Adams vinden veel ondernemers het dan ook beangstigend om iets compleet anders te doen dan de concurrent. "Je moet niet

> "Je moet niet nadenken over beter worden dan je concurrent, maar juist iets proberen te vinden waar jij de enige in bent."

nadenken over beter worden dan je concurrent, maar juist iets proberen te vinden waar jij de enige in bent. Dit vraagt om het maken van keiharde keuzes. Wij gedragen ons als pinguïns en houden ervan om onderdeel van een kudde te zijn, omdat dit veilig voelt. In jullie branche gebeurt veel. Wanneer jullie niet veranderen zit hier over twee jaar nog maar de helft van de aanwezigen."

Adams meent dat het brein veel vernieuwing tegenhoudt. "Je zou aannames eens moeten turven en op een andere manier tegen dingen aan moeten gaan kijken. Wanneer ik mensen vraag hoe een flesje cola leeg te maken zonder hun handen erbij te gebruiken, komen veel mensen met dezelfde antwoorden. Bijvoorbeeld door het gebruik van een rietje te noemen of iemand om hulp vragen als oplossing aan te dragen. Dit komt omdat we getraind zijn om op een bepaalde manier een probleem op te lossen. We kiezen voor dingen waarvan we weten hoe het werkt. Wat je echter ook zou kunnen doen, is nadenken over hoe je iets vloeibaars in beweging kunt krijgen. Kijken waar je probleem op lijkt en hoe het in andere sectoren wordt opgelost. Wij zijn geneigd te kijken naar de concurrenten. Wanneer je iets kopieert, doe het dan uit andere sectoren. Daar zijn mooie voorbeelden van. Zo is klittenband een kopie van kleefkruid en is de manier hoe je een blikje opent, geïnspireerd op het afpellen van een banaan."

Praktijkvoorbeelden

Vervolgens noemde Adams enkele succesvolle praktijkvoorbeelden, zoals de motivatie-app Pact, waarbij je geld kunt verdienen door te sporten en geld kunt verliezen door te vaak op de bank te blijven zitten. "Alle gebruikers zetten geld in, maar mensen die hun wekelijkse sportprestaties halen, krijgen geld van mensen die hun gestelde doelen niet hebben behaald en andersom. Dit blijkt een groot succes", aldus Adams.

Lego-verhuur onderneming Pley nam hij als case hoe anders om te gaan met een abonnementstructuur. "Hierbij is Netflix als het ware gekopieerd binnen de speelgoedbranche."

Tot slot benadrukte hij dat de aanwezigen veel kunnen opsteken van hotelketen CitizinM. "Hier is goed nagedacht over de hoge kostenposten die geen waarde toevoegen. Zo is er een restaurant dat 24/7 open is, maar waar geen personeel rondloopt. Bovendien kun je inchecken met een code die je geappt krijgt, waardoor personeel bij de ontvangst overbodig is. Er is echter niets ingeleverd qua luxe. De kamers zijn niet groot, maar er is wel geïnvesteerd in hoogwaardige materialen."

Uniek

Als afsluiter werden de aanwezigen opgesplitst in groepjes om na te denken over iets dat niemand anders heeft in de branche. "Je kunt beter in één ding uniek zijn, dan in andere dingen net zo goed of net iets beter proberen te worden dan de ander. Dat lukt bijna nooit. Probeer monopolistisch te denken en durf onderscheid te maken. Ga kijken hoe dingen waar je tegen aan loopt in andere sectoren worden opgelost. Hergebruik ideeën uit andere branches."

Na de brainstormsessie met de aanwezigen geëvalueerd te hebben, benadrukte Adams dat plezier beleven aan je vak het allerbelangrijkst blijft. "Je kunt nooit goed worden in iets dat je niet leuk vindt!"



De nieuwe directie van Greinwalder & Partner.

Hubert Greinwalder verkoopt zijn aandelen

Greinwalder en Partner wordt in 2015 meerderjarig. En de naamgever van het in de gehele Europese fitnesssector zeer succesvolle adviesbureau verlaat het schip – en regelt de bedrijfsovername.

Tekst **Max Barth**

Sinds 1 januari is het officieel: Hubert Greinwalder heeft zijn aandelen in het adviesbureau Greinwalder & Partner verkocht. De verkoop is een klassieke 'management buy-out': de nieuwe vennoten zijn acht leidinggevenden die al jaren in dienst zijn (zie hiernaast) en hun sporen in het bedrijf al verdiend hebben. Zijn zakenpartner en vriend Oliver Sekula behoudt zoals voorheen zijn aandelen in de zaak. Met zijn rol als directeur wordt op die manier een krachtige continuïteit gewaarborgd. Voor de klanten van het adviesbureau verandert er dus nauwelijks iets. Als tweede directeur wordt Thomas Nemmaier aangesteld, tot nu één van de verantwoordelijken voor het centrale adviesbureau.

body LIFE sprak met Hubert Greinwalder over zijn beweegredenen om zijn aandelen in Greinwalder & Partner te verkopen.

Je verlaat de fitnessbranche en je onderneming helemaal. Doet dat geen pijn?

"Ik werk nu al sinds 1990 in de sector en met veel mensen heb ik een heel goede band opgebouwd. Natuurlijk word ik daar soms wat verdrietig over. Van de andere kant merk ik duidelijk dat er een hoofdstuk in mijn leven wordt afgesloten en er een nieuwe fase in mijn leven begint."

We stellen u de nieuwe directie voor





Het nieuwe spitsenduo – Oliver Sekula en Thomas Nemmaier:
Oliver Sekula – als 'oprichtings-vennoot' – en Thomas Nemmaier vormen in de toekomst samen de directie. Samen staan ze voor de visies en doelen van het gehele internationale team: "Jullie succes is onze motivatie! Ons gehele team is uitermate gemotiveerd om deze uitdaging aan te gaan. We zullen elke dag ons uiterste best doen, voor het succes van onze klanten en hun leden. Daarvoor zijn buitengewone prestaties nodig! Want we willen duidelijk beter zijn dan de concurrentie. En daarmee uw vertrouwen in Greinwalder & Partner bekrachtigen."



Michael Heining, Creative Director:
"Goede reclame is de sleutel voor succes. Daarom zorg ik er met mijn team voor, dat onze klanten de meest creatieve campagnes en meest effectieve reclameconcepten in de fitnesssector krijgen."



Ariane Egli, Manager Unit Zwitserland:
"Kwaliteit wordt bij Greinwalder & Partner altijd al met hoofdletters geschreven. Ik maak me er sterk voor dat onze klanten merken dat ze van de bekende Zwitserse kwaliteit kunnen profiteren."



Henning Vetter, Projectmanager Fysio Marketing:
"Mijn persoonlijke eis is dat we op maat gesneden marketingoplossingen voor fitness en fysiotherapie bieden, waarmee onze klanten nummer 1 kunnen worden."



Jörg Schmidt, Projectmanager Finyo international:
"Met de Finyo stofwisselingskuur hebben we één van de meest succesvolle figuurcorrectie-concepten in Europa ontwikkeld. Ik breng daarbij mijn jarenlange praktijkervaring als clubeigenaar en adviseur bij Greinwalder & Partner mee, zodat onze klanten maximaal succesvol kunnen zijn."



Erika Sekula, Manager Internet & Webshop:
"De fitnesssector slaapt nooit. Clubeigenaren kennen vaak geen kantooruren en weekend. Daarom sta ik met onze online-service 24 uur en 365 dagen per jaar klaar voor onze klanten."



Harry Stoimenos, Manager Advies internationaal:
"Onze klanten moeten dankzij onze jarenlange ervaring en onze know-how de concurrentie altijd een stap voor zijn. Daarvoor zet ik me elke dag in."



Uwe Schoch, Manager Advies internationaal & S.M.I.L.E. Seminar Service:
"Ik maak me er sterk voor dat onze klanten dankzij onze intensieve adviezen en trainingen niet alleen meer weten, maar ook meer kunnen en meer doen."



Nicole Greinwalder, Manager Administratie & Financiën:
"Ik zorg graag en vertrouwd voor de administratieve details, zodat onze klanten zich samen met hun adviseurs op de belangrijkere zaken kunnen concentreren."



"Succes is voor 98 procent niet te danken aan toeval", aldus Hubert Greinwalder.

Je plant eigenlijk al lang je reis, je leven op een zeilboot. Waren die dromen en visies altijd al eerder privé dan zakelijk van aard?
"Privé- en zakelijke doelen moeten zich in de eerste plaats aanvullen! Of laat ik het anders zeggen: het doel was het zakelijke succes. Het resultaat daarvan is nu dat ik binnenkort mijn droom kan waarmaken."

Je hebt veel fitnessondernemers en hun problemen leren kennen. Waaraan moeten zij volgens jou – puur menselijk gezien – het hardst aan werken?
"Succes is voor 98 procent niet te danken aan toeval, maar aan de logische gevolgen van het denken en handelen van de ondernemer. Ik heb vaak meegemaakt dat ondernemers geen duidelijke, schriftelijk en emotioneel geformuleerde en gecommuniceerde visie hebben. Specifiek, motiverend, ambitieus, realistisch en voor de langere termijn. Een doel dat zo krachtig is, dat je er als ondernemer door roeien en ruiten voor gaat! Dat doel moet centraal staan, niet de dagelijkse beslommeringen van de onderneming en de routinezaken."

Je werkt om te leven. Wat wil je degenen toeroepen voor wie het andersom is?
"Nou, dat klopt niet helemaal. Ik heb in de afgelopen 23 jaar van mijn ondernemerschap veel en hard gewerkt. Voor mij waren echter vakanties en de daarmee verbonden reizen altijd heel belangrijk – ik heb me dus elke jaar tien weken vakantie opgelegd. Daar heb ik nooit spijt van gehad, want het heeft mijn droom gevoed die ik binnenkort kan leven. Maar iedereen moet dat voor zichzelf beslissen. Mijn grootste waarden zijn zekerheid, vrijheid en een leven lang leren. Door de verkoop worden in één keer mijn belangrijkste waarden gerealiseerd. En dat maakt me – zo simpel als dat klinkt – gelukkig."

body LIFE wenst Hubert Greinwalder voor de toekomst alle goeds!

messegelände köln | exhibition centre cologne

JOIN GLOBAL FITNESS AT FIBO: 9 – 12 APRIL 2015



FIBO EXPERT

1985 – 2015 30 YEARS FIBO SUCCESS

TRADE VISITOR TICKETS ONLINE AND AT THE CASH DESK ON-SITE

the leading international trade show for fitness, wellness & health

Organised by Reed Exhibitions

WWW.FIBO.DE



JOHN VAN HEEL
EFAA

Het overgewicht probleem ontrafeld!

De overgewicht epidemie raast in vol tempo door, terwijl de oplossing zich al ontvouwen heeft. In 2014 rondden Fit!vak en TNO het kennisdossier en protocol overgewicht/obesitas af, waarin de meest essentiële wetenschappelijke informatie van de laatste jaren over de behandeling van overgewicht en obesitas is vertaald naar een aanpak voor de fitnessbranche. Vanuit EFAA zijn we met een testcentrum aan de slag gegaan om de aanpak in een pilot toe te passen, met overweldigend succes.

De aanpak die het kennisdossier en protocol aanreikt is op gezond leven geënt, waar de meeste andere afslankmethoden op kilo's verminderen gericht zijn. In de meeste gevallen gaat dat niet gepaard met gezondheid en leefstijl en dus biedt het geen duurzaam resultaat. Het unieke van deze nieuwe aanpak is dat gezondheidsbevordering eigenlijk centraal staat, met een verantwoorde opbouw naar een resultaatfase. In de pilot behaalden de deelnemers een significante vermindering van het vetpercentage, gepaard met een optimale verbetering van fitheid, kracht en energie.

Het protocol reikt aan dat er, waar nodig, gewerkt dient te worden met een multidisciplinair team, zelfmonitoring op gebied van voeding en beweging en begeleiding van een leefstijlcoach die minimaal motiverende gesprekvoering beheerst. Uit de toepassing in de praktijk blijkt dit ook de meest ideale aanpak te zijn en geven deelnemers aan dat dat precies is wat nodig was, de stok achter de deur, iemand die naast hun staat. Niet alleen in de fitnesszaal, maar de coach die de leefstijl begeleidt.

Ook sport en beweeg inhoudelijk ontrafelt de richtlijn een ideaalmodel. De schijf van 3, maar dan in het recreatieve gedeelte, daar waar het onderhuidse vet verbruikt wordt, beter meerdere beweegblokken per dag in de plaats van 1. In het verleden is door velen gedacht dat de resultaten te behalen zijn met de sport- of fitnessmomenten, hierin worden echter met name suikers verbruikt. Tijdens het recreatieve bewegen worden de vetten optimaal aangesproken en door meerdere beweegblokken hiervan in de dag in te bouwen ontstaat er een vetmetabolisme golf die snel en duurzaam resultaat brengt.

Wat ons betreft kan de strijd tegen de overgewicht epidemie beginnen. Laat ons als branche deze nieuwe kennis omarmen, stoppen met ineffectieve methoden die geen duurzaam resultaat brengen en starten met een aanpak die mensen resultaat brengt en gelukkig maakt. Wij hebben de richtlijn vertaald in een e-learning voor trainers en personal trainers en het protocol in een afslankplan, dat onlangs de NISB status van 'Erkende interventie' heeft gekregen en op de Sportimpuls menukaart zal verschijnen. De overgewicht aanpak is ontrafeld, nu nog massaal toepassen.



In totaal werden er 12 presentaties gehouden van circa 5 minuten.

body•LIFE Innovatie Award

Genomineerden overtuigen jury

Op 30 januari vond de jurydag van de body•LIFE Innovatie Award bij Health Club Gold's Gym in Nieuwegein. De jury, bestaande uit Lilian Rijfkogel van Artros Bewegingscentrum, Piet Willemsen van VES, Han Doorenbosch van Train More, Rob Geurts van Gold's Gym en John van Heel van EFAA, had al in een eerder stadium overleg met elkaar gehad en op basis hiervan 15 producten/concepten uitgekozen die zich voor de jury mochten komen presenteren. In totaal werden er 11 presentaties gehouden van circa 5 minuten, waarin de genomineerden voor de body•LIFE Award de jury dienden te overtuigen van waarom hun product/concept de body•LIFE Innovatie Award 2014 zou moeten winnen.

De volgende producten/concepten werden gepresenteerd aan de jury tijdens de body.LIFE Innovatie Award

- Virtual Training Concepts
- Surfset Fitness
- Aging Gracefully van MoveToLive
- SYNGR Bluesky van Life Fitness
- Virtuagym professional
- Fit Experience
- Pixformance
- eGYM
- Gym Apps
- M3F Frame van M3F Sport
- IC7 Indoor Cycle met Coach by Color vermogensprogramma van Indoor Cycling Group



De jury luisterde aandachtig naar de deelnemers.

Na een inleiding van jurylid en gastheer Rob Geurts van Health Gold's Gym gingen de presentaties van start. De jurydag werd afgetrapt door Mark Nijland van Club Joy met Virtual Training Concepts. Een concept dat past in de fitnesstrends van 2015. Volgens Mark verdient dit concept de body•LIFE Innovatie Award omdat het een puur Nederlands product is. Na Mark Nijland volgden nog 10 andere presentaties met een verscheidenheid aan producten en concepten. Opvallend was Surfset Fitness. De presentator had zelfs een surfboard meegenomen om het live te demonstreren. Overigens hadden alle genomineerden zich goed voorbereid met een pakkende presentatie, aangevuld met een filmpje dat liet zien hoe het product/concept er in de praktijk uitziet. Veel van de gepresenteerde producten/concepten spelen in op de fitnesstrends van 2015 zoals bijvoorbeeld Aging Gracefully van MoveToLive, een concept voor ouderen.

Ook de SYNGR Bluesky van Life Fitness behoort door de mogelijkheid voor body weight training tot de fitnesstrends van 2015. Volgens Life Fitness speelt de SYNGR Bluesky in op 12 fitnesstrends. Een andere trend die tijdens de presentatie naar voren kwam, waren de apps zoals van Gym Apps. De boodschap hierbij: mensen zijn tegenwoordig altijd en overal mobiel. Wil je leden aan je binden, dan moet je onderscheidend zijn! Hierbij is het goed om altijd en overal bereikbaar te zijn. Mensen willen niet meer naar hun PC lopen om te weten hoe laat hun fitnessles start. Daarnaast moet het ook fun zijn om lid te zijn bij een fitnessclub. Dit doe je het beste met een echte mobiele app. Al met al was het een leuke jurydag waaruit weer eens bleek hoe innovatief de branche is en dat er steeds meer nieuwe oplossingen bedacht worden. Na afloop ging de jury in beraad om de winnaar van de body•LIFE Innovatie Award te kiezen.



Gym Apps speelt in op de app-trend.

Uitreiking body•LIFE Innovatie Award 2014

De bekendmaking van de winnaars (publieksprijs en juryprijs) van de body•LIFE Innovatie Award 2014 zal plaatsvinden op 16 maart 2015 in Kasteel de Hoge Vuursche in Baarn, tegelijk met de bekendmaking van de winnaars van de Fitnessclub van het jaar verkiezing.

Publieksprijs

Naast de vakjury bepaalt het publiek wie kans maakt op de body•LIFE Innovatie Award via de Publieksprijs. Steun innovatie in de branche en breng voor eind februari je stem uit op het meest vernieuwende product/concept van 2014 via award.bodylifebenelux.nl en maak tevens kans op mooie prijzen.

Hieronder de top 10 kandidaten voor de body•LIFE Innovatie Award 2014 publieksprijs, waarop nog tot 28 februari gestemd kan worden via award.bodylifebenelux.nl

1. BORN TO MOVE van Les Mills
2. Pixformance
3. SURFSET Fitness Europe
4. Virtuagym
5. V-GYM
6. Slim Legs van Greinwalder & Partner
7. Gym Apps
8. PRAMA van Pavigym
9. eGYM
10. IC7 Indoor Cycle met Coach by Color vermogensprogramma van Indoor Cycling Group

Breng nu je stem uit via award.bodylifebenelux.nl!

BODY•LIFE 1

Europe's No. fitness magazine

Now in India!

For your healthy business

Published in  COUNTRIES

Find Distributors and Sales Representatives

India represents one of the key emerging fitness market and projected to touch business volume of Euros 12,500 Million. We are offering an integrated communication platform to tap this huge business opportunity and maximise your Brand Visibility.

For more information or to advertise, please contact:

Binesh Viswanath
M: +91-99860 14770
E: binesh@pdatrademedia.com

M. V. Praveena
M: +91-81056 63809
E: praveena@pdatrademedia.com

Jordey de Joode
M: 024 – 373 2585
E: Jordey@vanmunstermedia.nl

Published by:

PDA-HAB
MEDIA & TRADEFAIRS PVT. LTD.

Milon ondertekent het 'Bewegen is Medicijn' convenant

Inactiviteit is misschien wel de nummer één oorzaak van de toename van chronische aandoeningen en vroegtijdig sterven. Per week sterven er minimaal 150, maar naar verluidt misschien wel 400 tot 500 mensen als gevolg van een in actieve leefstijl. Een landelijk initiatief, 'Bewegen is Medicijn' genaamd, gaat de strijd tegen inactiviteit aan en roept daar beweeg- en leefstijlprofessionals, maar ook zorgorganisaties op om dit te ondersteunen.
Philip Roux van de Europese Commissie riep tijdens de EHFA bijeenkomst in april 2014 in Keulen de sportbranche op om te helpen deze inactiviteit te bestrijden.
Milon Benelux pakt de bal op en haakt in als ondertekenaar van het Bewegen is Medicijn convenant. "Als leverancier van de Milon Cirkel kunnen wij een positieve bijdrage leveren aan de bestrijding van inactiviteit door onze achterban te betrekken bij deze beweging. De Milon Cirkel is bij uitstek geschikt om een inactieve doelgroep een zeer complete training van zowel spieren als conditie te bieden. Een goed uitgerust fitnesscentrum is dé plek waar deze doelgroep geholpen dient te worden, bewegen in hun levensstijl te integreren. We leveren daar graag onze bijdrage aan", aldus Raf Swerts, directeur van Milon.
Milon gaat hun achterban oproepen om de Bewegen is Medicijn beweging te ondersteunen en samen Nederland meer in beweging te zetten. Sportcentra, personal trainers en fysiotherapeuten die inhaken ontvangen zonder kosten een Bewegen is Medicijn e-learning programma, waarin de internationale beweeg- en preventierichtlijn van de World Health Organization centraal staat. Als iedereen deze richtlijn toepast, dan vermindert het risico op chronische aandoeningen met meer dan 50%.

Voor meer informatie kijk op: www.bewegenismedicijn.nl en www.miloncirkel.com

ClubJoy Mega kwartaaldag

Op 8 maart is de eerstkomende ClubJoy Mega kwartaaldag te Utrecht. Tevens wordt op deze dag de Solid Sound Conventie georganiseerd. Door deze combinatie is het voor instructeurs mogelijk om verdieping te krijgen in de programma's die zij geven, maar ook kennis te maken met andere vormen van groepsfitness. Passie, kennis delen en FUN staan op dit evenement centraal. Een uitstekend moment voor teambuilding en ontwikkeling voor instructeurs. Naast knallers van nieuwe releases voor de verschillende ClubJoy-programma's wordt er een nieuwe uitdaging aangeboden tijdens deze dag. Er is een complete Body & Mind Routing met onder andere Power Yoga, Klankschaal meditatie, PortDeBras®, Vinyasa Yoga, MAT Pilates en ClubJoy Yoga®. Maak kennis met deze verschillende manieren om lichaam en geest te trainen en laat je verrassen!

Kijk voor meer informatie op: www.clubjoy.nl of mail naar: communicatie@clubjoy.nl.



Tennisprofessionals Diamond Games trainen met Life Fitness

De tennisprofessionals die begin februari deelnamen aan de internationale BNP Parisbas Fortis Diamond Games in het Sportpaleis in Antwerpen hoefden zich tijdens het tennistoernooi niet druk te maken over het trainingsmateriaal. Als productsponsor zorgde Life Fitness voor alle cardio- en krachtfaciliteiten tijdens het internationale tennistoernooi. Zo waren de topatleten verzekerd van de beste trainingsfaciliteiten om het tennisseizoen krachtig te starten

Meer informatie: http://www.sport.be/bnpparibasfortisdiamondgames/2015/nl/



Healthclub Juliën heeft onlangs een vaste set THP² apparatuur aangeschaft.

Uitgebreid THP² testsysteem bij Healthclub Juliën

Na regelmatig gebruik gemaakt te hebben van het mobiele test- en meetlaboratorium van HAN SENECA, wat ook is uitgerust met een THP² gezondheidsdiagnose systeem, heeft Healthclub Juliën nu besloten een vaste set THP² apparatuur aan te schaffen. Vanaf 1 januari 2015 staat er een multi-use systeem bij Healthclub Juliën in Lienden.

Juliën is innovatief en vaak koersbepalend in de regio. In 1991 begon men al met actieve fysiotherapie, terwijl de behandeltafel nog standaard was. In 1997 met het eerste digitale begeleidingssysteem en ook de laatste jaren staat Juliën niet stil. Zo heeft men sinds 2007 unieke hoogtekamers, is er sinds 2011 de eerste mobiele klimwand van Nederland en is er in 2012 gestart met de outdoortraining ElliptiGo. De grootste innovatie is door de jaren heen zo gegroeid en staat onder de noemer 'Samen werken aan gezondheid'. Alles op gebied van gezondheid is er te vinden onder één dak: fysiotherapie, diëtiste, oefencesartherapie, shiatsu-therapie, sportmasseur, personal trainer, medisch pedicure, bedrijfsgezondheidsconcept en sinds 1 januari ook een sport medisch

adviescentrum en een sportarts. Of het nu individueel is of voor een groep van sporters of een bedrijf: Juliën wil samen met haar partners mensen graag op weg helpen naar een gezonde toekomst.

Multi-use testsysteem
Een multi-use gezondheidsdiagnose systeem bevat een digitaal data console bij elk testapparaat. Het voordeel hiervan is dat er meerdere personen tegelijkertijd getest kunnen worden, waardoor een continue stroom van testpersonen mogelijk is. Met het THP² systeem gaat Healthclub Juliën gezondheidstesten uitvoeren bij clubleden voor gezondheid- en prestatiebevorderende dienstverlening. Daarnaast wordt het systeem ingezet voor retentiemanagement en blessureregistratie. Healthclub Juliën kan hiermee ook Preventief Medisch Onderzoek (PMO) uitvoeren bij MKB-bedrijven in de omgeving van Lienden. Het PMO is een verzameling van methoden om de leefstijl, het werkvermogen en de gezondheid van de medewerkers te bewaken en te bevorderen. De inhoud van dit Preventief Medisch Onderzoek bepaalt het bedrijf in overleg met Healthclub Juliën. Dit hangt af van de specifieke wensen, de risico's binnen de organisatie vanuit het RI&E en het budget.

Fysiek onderzoek
Het PMO bestaat meestal uit een vragenlijst en een fysiek onderzoek. Daarnaast bestaat het mogelijk uit activiteiten (interventies) om de gezondheid te verbeteren, als daar op basis van het onderzoek een reden voor bestaat. Zo wordt er gewerkt aan het bewaken en verbeteren van de inzetbaarheid van de medewerkers. "We kijken niet alleen of we het personeel aan het fitnessen krijgen, maar ook of er bijvoorbeeld een verantwoorde menukaart in de kantine is", vertelt Juliën van der Slikke enthousiast. "Maar ook of de lunchwandeling al ingezet is en of er aan het fietsplan meegedaan wordt. Deze brede kijk op gezondheidsbeleid geeft ons veel meer inzicht om het implementeren van het bedrijfsgezondheidsbeleid binnen een bedrijf goed te kunnen verrichten."
Volgens Van der Slikke is het voor werkgevers beslist de moeite waard om te investeren in de gezondheid van de werknemers. "Fitte werknemers betekenent immers minder ziekteverzuim en een hogere productiviteit."

Nieuwe doelgroepen
Het belangrijkste doel van het PMO is het beantwoorden van de vraag hoe de werkomstandigheden bij de organisatie kunnen worden verbeterd en gezond gedrag kan worden gestimuleerd. Er wordt gekeken op welke manier medewerkers gezond en gemotiveerd blijven en het werk als minder fysiek en mentaal belastend ervaren. Door de uitvoering van de hierboven geschetste activiteiten hoopt Healthclub Juliën nieuwe doelgroepen aan te boren. Healthclub Juliën is aangesloten bij Fit!Vak, de brancheorganisatie van erkende sport- en bewegingscentra, en De Vereniging van Exclusieve Sportcentra (VES). De aanschaf van het THP² testsysteem past perfect bij het gedachtegoed van deze organisaties en bij het onlangs gepresenteerde verenigingsplan 'Fit!Vak op weg naar 2024'. Het sluit daarbij ook naadloos aan bij de missie van Healthclub Juliën zelf. Een deel van deze missie luidt: 'Mensen in de wijde regio zowel sportief, preventief als curatief aan hun gezondheid te laten werken. Dit met behulp van innovatieve en kwalitatieve producten en diensten.' Zo starten Fysiotherapie Sylvia Crum en beweegaanbieder Healthclub Juliën met de ontwikkeling van een beweegprogramma voor zelfstandig wonende inactieve senioren, met als doel hen structureel in beweging te krijgen. Het programma richt zich op senioren van 65 tot 75 jaar oud met en zonder chronische aandoeningen en zelfstandig wonend in Lienden, Ommeren, Ingen, Eck & Wiel of Maurik.

Valpreventie
Naast het stimuleren van bewegen besteed Juliën ook aandacht aan onderwerpen als voeding, medicijngebruik, valpreventie, eenzaamheid en chronische klachten. Vanaf januari 2015 wordt de doelgroep uitgenodigd deel te nemen aan een fitheidstest met het THP² testsysteem. Deze test brengt naast fitheid ook eventuele (lichamelijke) klachten/aandoeningen in kaart. Deelnemers krijgen een beweegadvies op maat. Op deze manier kan het THP² meetsysteem op meerdere fronten worden ingezet. "We gebruiken het ook voor de eigen leden en vragen daar een x bedrag voor. Daarnaast bij losse projecten en PMO's voor bedrijven."
Volgens Van der Slikke verdient de investering zichzelf terug door de toegevoegde waarde



Met het THP² systeem gaat Healthclub Juliën gezondheidstesten uitvoeren voor onder andere gezondheid- en prestatiebevorderende dienstverlening.

die het biedt en het daaraan gekoppelde vervolgtraject. Als belangrijkste voordelen van het THP² testsysteem noemt hij:
- Professioneler aanbod, onder andere bedrijfszorg, zelfmanagement, preventie en lifestyle
- Van fitnessaanbieder naar kenniscentrum in de wijk
- Aanboren nieuwe doelgroepen (bijvoorbeeld diabetes, COPD en bedrijven)
- Onderscheidend vermogen ten aanzien van collega's, daardoor een betere positionering
- Klantenbinding/retentiemanagement en kwaliteitsuitstraling in het centrum.

THP² Europe gelooft zelf ook dat de basis van effectieve en efficiënte gezondheidsbevordering ligt in het vroegtijdig signaleren van gezondheidsrisico's via gezondheidsscreening op zowel individueel- als groepsniveau. De organisatie kijkt uit naar een succesvolle samenwerking met Healthclub Juliën.



Fitnesstrends in 2015

Het American College of Sports Medicine heeft eind 2014 voor het negende achtereenvolgende jaar, de wereldwijde fitnesstrends voor het komende jaar vastgesteld. Terwijl een nieuwe trend (oefeningen met je eigen lichaamsgewicht) aan de top staat, werden andere van de lijst geschrapt: Zumba, Pilates, balanstraining en indoorcycling zijn in 2015 blijkbaar niet zo hip als in de afgelopen jaren. Wat de top tien van fitnesstrends in 2015 dan wel zijn, onthullen we hier!

FIBO / 2de European Health & Fitness Forum

Wanneer we kijken naar 2de European Health & Fitness Forum (EHFF), dat plaats vindt tijdens FIBO (8 april 2015 in Keulen), zien we motivatie en gedragsverandering als thema. Vooraanstaande sprekers presenteren zich hier met actuele discussies over de ontwikkeling van de fitnessindustrie. De EHFF is weer gezamenlijk door de Europese branchevereniging Europa Actief en de FIBO georganiseerd. De organisatoren verwachten ongeveer 400 deelnemers uit de wereld van de fitness evenals de toeleveranciers, organisaties en instellingen en EU-politici, media en wetenschap. Zij hebben als doel nog meer mensen te laten bewegen. Hoe - dit is de belangrijkste vraag van EHFF 2015. Motivatie en gedragsverandering in relatie tot fysieke activiteit en fitheid is het belangrijkste onderwerp van het congres. De leden in sportscholen dienen langdurig enthousiast te worden voor fitness. Nog meer doelgroepen dienen aangesproken te worden. Tenslotte wordt de nieuwste 'Europa Actief / Deloitte European Health & Fitness Market Report 2014' gepresenteerd. De meest uitgebreide jaarlijkse enquête van de fitnessmarkt in Europa.

Voor de nieuwste innovaties en trends in fitness moet u zeker de FIBO bezoeken. De wereld van de trainingsapparaten is één van de kerngebieden tijdens de FIBO. Zowel key-players als ook nieuwkomers presenteren hier hun trends, noviteiten en aparte designideeën. Het veeleisende vakpubliek bestaat uit beleidsbepalers, managers, investeerders en handelaren uit meer dan 100 landen.

www.fibo.de



1.TRAINEN MET HET EIGEN LICHAAMSGEWICHT

Het motto in 2015: Terug naar de basis! Trainen met je eigen lichaamsgewicht heeft vele voordelen. Ten eerste heb je geen dure apparatuur nodig. De belangrijkste reden is echter dat je met fitnessapparatuur vaak maar één spier (groep) tegelijk traint. Met oefeningen die je met je eigen lichaamsgewicht doet train je vaak meerdere spiergroepen tegelijkertijd. Je krijgt ook een stabieler lichaam, doordat je bij veel oefeningen je coördinatievermogen moet gebruiken. Ook train je met bijna alle oefeningen je core.

2. HIGH-INTENSITY INTERVAL TRAINING (HIIT)

Deze training leidde in 2014 tot de lijst van fitnesstrends. In 2015 staat de gevarieerde HIIT training nog steeds op de tweede plaats. Hoge intensiteit interval training of sprint interval training is een training strategie oftewel 'methodiek' die bedoeld is om prestaties te verbeteren, met relatief korte trainingen. HIIT is een vorm van cardiovasculaire training die bevorderlijk is voor het verbranden van vet in een korte intensieve training. High Intensity Interval Training verhoogt het metabolisme, stimuleert de groeihormoonproductie en het vergroot de explosieve kracht. Uiteraard wordt het cardiovasculaire uithoudingsvermogen verbeterd, zowel de aërobe als anaërobe. Onderzoek toont aan dat HIIT tot 50 procent effectiever is in het verbranden van vetweefsel, dan een lage intensiteit training. Over het algemeen duren de meeste HIIT trainingen niet langer dan 30 minuten. Een goed voorbeeld daarvan toont TRAIN THE TRAINERS die nummer 1 en 2 aanpakt met het trainingssysteem THE GLADIATOR WORKOUTS®. Dit uitgekiende systeem bestaat uit een ruime serie workouts met verschillende structuren. Te ontwerpen door certified instructeurs of aan te vullen door kant-en-klare workouts af te nemen via workshops of de webshop.

3.GOED OPGELEIDE EN ERVAREN INSTRUCTEURS

Gezien het grote aantal organisaties die fitness aanbieden, is het belangrijk dat de consument kiest voor professionele instructeurs die gecertificeerd zijn door middel van programma's die door de Nationale Commissie voor certificerende instanties (NCCA), geaccrediteerd zijn en aangeboden worden door ACSM. ACSM is één van de grootste en meest prestigieuze fitness-certificerings organisaties in de wereld. Steeds meer partners als zorgverzekeraars, overheid, bedrijven en andere instellingen vragen welke instructeurs en fitnesscentra garant staan voor kwaliteit door middel van een certificering.

Kwaliteit maakt het verschil

Met de opkomst van de low-budgetcentra de afgelopen jaren, staat bij menig fitnessondernemer het water inmiddels aan de lippen. Veel klanten bij fitnesscentra in het (iets) hogere segment haken af of stappen over naar de goedkopere concurrent. Het gevolg is vaak een prijzenoorlog in plaats van een duidelijkere profilering op basis van kwaliteit. Steeds meer zal de kwaliteit van de trainers hierin een doorslaggevende factor spelen. De trainer anno 2015 biedt zijn cursisten persoonlijke begeleiding en aandacht en heeft aantoonbare kennis en diploma's op het gebied van fitness, gezondheid en niet te vergeten gedragsverandering! Start2move is een van de grootste en snelst groeiende Fit!vak erkende opleidingscentra van Nederland en speelt in op de laatste trends en behoeften van de markt op het gebied van fitness, gezondheid en leefstijlverandering. Kijk voor meer informatie op www.start2move.nl

Het (weer) belangrijk worden van goed geschoolde instructeurs voor de lessen is de reden waarom TRAIN THE TRAINERS blijft volharden in het aanbieden van opleidingen die instructeurs opleiden van de basis tot aan specialisaties. Waar pre-choregrafie lessen een eenheidsworst hebben bewerkstelligd in de clubs zal er om onderscheidend te zijn steeds meer terug gegaan worden naar goed opgeleide instructeurs die een eigen les kunnen ontwerpen.

4.KRACHTTRAINING

Krachttraining is training met (extra) weerstand om de kracht te verbeteren,

meestal met het doel om (sport)prestaties te verbeteren. Anders dan met fitness, waarbij bewegen meestal het doel op zich is, is krachttraining in de meeste gevallen puur een middel om bewegingsvormen beter uit te voeren, om zo prestaties tot een hoger niveau te leiden. Bijvoorbeeld het sterker maken van de beenspieren van een sprinter. Voor krachtsporters is krachttraining het belangrijkste element van hun training. Krachttraining is te verdelen in algemene krachttraining en (sport)specifieke krachttraining.

5. PERSONAL TRAINING

Personal training is een vorm van sporttraining waarbij de trainer zich met één sporter tegelijk bezighoudt. De personal trainer is hiertoe speciaal opgeleid. In het programma 'Obese' van RTL, waarin mensen met morbide obesitas gevolgd werden, speelde personal training een belangrijke rol. De meeste fitnesscentra bieden wel een vorm van personal training aan, maar je kunt natuurlijk ook lekker in de natuur met een personal trainer aan de slag.

6. PROGRAMMA'S WAARBIJ BEWEGEN EN VOEDING WORDT GECOMBINEERD

Gezonde voeding en beweging vergroot de belastbaarheid waardoor de vitaliteit en het energieniveau aanzienlijk verbetert. De gezondheid van mensen verbetert indien ze actief met dit programma aan de slag gaan. Het beperken van gewichtstoename of afvallen is een gevolg van gezonder eten en meer bewegen. Afvallen is niet het primaire doel van dit programma, maar een gezondere leefstijl. Naast aandacht voor de voeding en gezond bewegen is er ook aandacht voor het gedrag. Een blijvende gedragsverandering is noodzakelijk om gezond te worden en te blijven.

7. YOGA

Gebaseerd op een eeuwenoude traditie. Yoga maakt gebruik van een reeks specifieke lichaamshoudingen voor de gezondheid en ontspanning. Dit omvat Power Yoga, Yogalates, Bikram, Ashtanga, Vinyasa, Kripalu, Anurara, Kundalini, Sivananda en nog vele andere vormen.





8. SENIOREN PROGRAMMA'S
De Nederlandse bevolking wordt steeds ouder en wat belangrijker is: gezond ouder! Dat gaat vaak niet vanzelf en steeds meer ouderen beseffen dat ze daar zelf veel aan kunnen doen. Een gezonde leefstijl waarin beweging steeds belangrijker lijkt te worden staat daarbij op de voorgrond.
Het effect van Seniorenfitness:
- Lenigheid van je lichaam verbeteren
- Spiergroepen versterken
- Een betere balans opbouwen
- Het uithoudingsvermogen onderhouden
- Het onderhouden van de sociale contacten.

9. FUNCTIONELE FITNESS
Een functionele training is vooral gericht op de bewegingen die we dagelijks maken. De voornaamste troeven? Een betere houding en coördinatie en een grotere stabiliteit. Functionele fitness wordt gekenmerkt door eenvoudige oefeningen die geen aparte spiergroepen trainen, maar gericht zijn op het functioneren van het volledige lichaam. Geen specifieke krachttraining dus voor je biceps, buik- of dijspieren, maar wel algemene spierversterkende oefeningen. Functioneel trainen is ook populair bij topsporters, met name om blessures te voorkomen en coördinatie en evenwicht te bevorderen.

10. SMALL GROUP TRAINING
Small Group Training is een heel goed alternatief voor wanneer de kosten van één op één begeleiding te hoog gevonden worden. Small Group training biedt de voordelen van het intensief werken met een personal trainer tegen een lager tarief en samen met anderen. Small Group Training is voor iedereen geschikt die er van houdt in groepsverband te trainen, maar ook graag de extra uitdaging van een persoonlijke gerichte training aan wil gaan. Ook voor mensen die na hun personal training-traject toch begeleiding willen blijven houden.

Andere trends
Naast de top tien van fitnesstrends in 2015 zijn er nog andere trends te bespeuren zoals CrossFit; een trend die zich doorzet. Een paar jaar geleden was CrossFit nog een fitnessprogramma voor de elite en bad boys, maar inmiddels is de workout ook doorgebroken bij de massa. CrossFit-boxen zijn niet alleen te vinden op industrieterreinen, maar ook midden in de stad. Verder blijven apps en activity trackers populair, maar in 2015 gaan we een stapje verder. Ook in sportscholen gaan we steeds meer telemetrische resultaten zien. Denk aan prestaties en resultaten die tijdens de spinningles worden weergegeven op een scherm. Bedrijven die persoonlijke gegevens via apps en apparaten verzamelen zijn steeds beter in staat om consumenten te helpen deze gegevens te gebruiken om hun fitheid en gezondheid te monitoren. Deze trend wordt de komende vijf jaar booming. Ook gaan we in 2015 vaker thuis trainen met YouTube filmpjes, een app, of meedoen aan online fitness challenges. Verder worden korte workouts van 10, 20 of 30 minuten nóg populairder. Wie heeft er nog tijd om een uur of langer te sporten? Mensen zijn makkelijker te motiveren om een korte workout te doen en deze korte programma's gaan we ook op het lesrooster van de sportschool zien. Tenslotte sportprogramma's voor kinderen. Kinderen zitten teveel en worden steeds zwaarder. In 2015 gaan we workouts gericht op kinderen zien en programma's om samen te sporten met kinderen.



Fitnesstrainer....
jij de ambities, wij de opleiding



- Groepslesdocent
- Fitnesstrainer A
- Fitnesstrainer B
- Personal Trainer

FitnessCollege

edunoord

www.fitnesscollege.nl
058 233 07 77

BRN WORKOUTS



IT'S TIME TO
BURN CALORIES!

WWW.BRNWORKOUTS.COM

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





opleidingen 2000

200,- KORTING

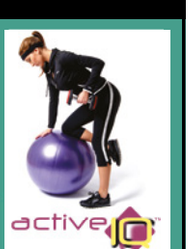
PERSONAL TRAINING COMBINATIEPAKKET

**Schrijf je nu in voor onze
Fit!vak Fitnesstrainer A ÉN B opleiding
en ontvang direct 200 EURO korting !**

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

NASM Personal Training Opleiding

- 7 lesdagen
- Leer werken vanuit een geïntegreerd NASM trainingsconcept (OPT model).
- Gebaseerd op wetenschappelijke richtlijnen.
- Internationaal (NASM) erkend.
- Ontvang een ondersteunend thuisstudie programma extra.



NASM

Start: febr. 2015 op div. locaties

Meer informatie: EFAA. T 0495 – 533229 | www.efaa.nl



Personal Trainer worden?

Schrijf je nu in voor het meest uitgebreide Personal Trainer Pro Pakket!
Kijk snel op: www.start2move.nl/pakketten

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

START 2 MOVE opleidingen trainingen
Amersfoort | Amsterdam | Arnhem | Den Haag | Groningen | Leeuwarden | Tilburg | 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. 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!

FIT!VAK FITNESSTRAINER-A (FITNED LEVEL 3)
08-02 Nieuwegein, 28-02 Tilburg, 09-03 Breda, 14-03 Delft, 15-03 Amsterdam, 28-03 Nieuwegein en Zwolle, 29-03 Nijmegen

FIT!VAK FITNESSTRAINER-A (FITNED LEVEL 3) - 6 DAGEN
08-03 Nieuwegein, 14-03 Tilburg, 16-03 Breda, 21-03 Delft, 22-03 Amsterdam
04-04 Nieuwegein, Zwolle, 12-04 Nijmegen

FIT!VAK FITNESSTRAINER-A (FITNED LEVEL 3) - 3 DAGEN
18-04 Tilburg, 19-04 Nieuwegein, 20-04 Breda, 25-04 Delft, 26-04 Amsterdam

FIT!VAK FITNESSTRAINER-B - INTERNATIONAAL PERSONAL TRAINER (FITNED LEVEL 4)
05-03 Breda, 08-03 Amsterdam, 21-03 Nieuwegein, Zwolle

FIT!VAK ALLROUND GROEPSLESDOCENT – COMPLEET (FITNED LEVEL 3)
Nieuwegein 28-03

BEWEGINGSDESKUNDIGE SENIORENSPORT
Breda 09-04

FIT!VAK ALLROUND GROEPSLESDOCENT – PRAKTIJK (FITNED LEVEL 3)
Nieuwegein 28-03

PARAMEDISCH FITNESSTRAINER
Nek / Schouder, 14-03 Nieuwegein, Rug 18-04 Nieuwegein

FIT!VAK BEWEGINGSDESKUNDIGE (PRE) DIABETES & OBESITAS
Nieuwegein 17-03

BGN GEWICHTSCONSULENT REGULIER - 18 DAGEN
Breda 06-03

BGN GEWICHTSCONSULENT VERKORT - 10 DAGEN
Breda 27-03

BASIS EHBO - MEDIC FIRST AID® - OPLEIDING & RETRAINING
Nieuwegein 15-03

KIND & VOEDING, GEWICHTS- EN VOEDINGSCONSULENT VOOR KINDEREN ÉN OUDERS
Nieuwegein 07-03

SPORT, VOEDING EN SUPPLEMENTEN, CONSULENT VOOR (TOP)SPORTERS
Nieuwegein 08-03

BEWEEGCONSULENT, BEWEEGT MENSEN
Nieuwegein 03-03

LEEFSTIJLCOACH, COACHING VOOR GEZONDHEIDSPROFESSIONALS
Nieuwegein 13-03

FUNCTIONAL TRAINER, CORE POWER TRAINING
Nieuwegein 11-04

VITAALCOACH TRAJECT (NIEUW)
Mail naar info@opleidingen2000.nl voor een persoonlijk Vitaalcoach opleidingstraject.

www.opleidingen2000.nl

opleidingen 2000

FIT!VAK FITNESSTRAINER A
06-02. Zwolle, 22-03 Tilburg
Het erkende diploma Fitnesstrainer A van Fit!vak is een absolute must voor iedereen die aan de slag wil in de fitnessbranche als Fitnesstrainer of Personal Trainer. Start2move staat bekend om haar persoonlijke, praktijkgerichte aanpak en hoge slagingspercentages. Gemiste lessen kunnen te allen tijde gratis worden ingehaald.

FIT!VAK FITNESSTRAINER A AVONDOPLEIDING (+ SPOED)
06 -02, 05-03 Zwolle, 22-03 Tilburg, 9-04 Nijmegen (nieuw)
De avondopleiding Fit!vak Fitnesstrainer A bestaat uit 14 avonden van 18.30-22.00. Voor Spoedcursisten is deze te volgen in 7 avonden

FIT!VAK FITNESSTRAINER B
14-03 Amsterdam, 27-03 Leeuwarden en Zwolle
Deze erkende Fit!vak opleiding is geschikt voor ervaren trainers die graag met het hoogste Europees Erkend Diploma aan de slag willen als Personal Trainer of zich verder willen verdiepen als trainer.

PERSONAL TRAINER BUSINESS
13-02 Leeuwarden en Zwolle, 28-02 Arnhem, 01-03 Den Haag en Tilburg
Wil jij je eigen Personal Training bedrijf opzetten of meer omzet halen uit je huidige business? Deze 2 daagse cursus gaat in het bijzonder in op de zakelijke kant van het vak van Personal Trainer.

LOOPTRAINER 3
28-03 Zwolle
Deze door de Atletiekunie erkende opleiding Looptrainer 3 vormt de basis voor iedere (erkende) looptrainer.

SPORT EN VOEDING
06-02 Groningen, 26-03 Zwolle
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 specifieke doelgroepen. Er is geen instroomeis!

WORKSHOP ZWANGER EN FIT
07-02 Arnhem, 15-04 Zwolle
Deze workshop richt zich op (toekomstige) Trainers die zwangere dames optimaal willen gaan begeleiden om zowel tijden als na de zwangerschap optimaal fit te worden/ blijven.

CONDITIETRAINER VOETBAL
12-04 Zwolle
Deze 2 daagse specialisatie is geschikt voor ervaren trainers die aan de slag willen als conditietrainer in het amateur- of profvoetbal!

CONDITIETRAINER TOPSPORT (NIEUW)
22-03 Zwolle, 18-04 Amersfoort
Deze 2 daagse cursus is geschikt voor ervaren trainers die aan de slag willen als Conditietrainer in de Topsport.

PAKKET PERSONAL TRAINER PRO (NIEUW)
Diverse locaties, Diverse startdata febr./ mrt.'15
Dit pakket is geschikt voor de ambitieuze Personal Trainer die naast het begeleiden van specifieke doelgroepen ook graag een deskundig 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.

BOOTCAMP TRAINER 2.0
13-03 Groningen, 14-03 Den Haag, 11-04 Zwolle
Durf jij het aan? Op zaterdag 24 januari '15 start de eerstvolgende cursus Bootcamp Trainer 2.0 in Zwolle. Voor deze speciale 'Winter Edition' met o.a. warme chocolademelk en heerlijke erwtensoep, zijn op dit moment nog enkele plaatsen beschikbaar!

OBESITAS, EETVERSLAVING EN GEDRACHTSVERANDERING
18-04 Zwolle
Deze 2 daagse cursus is een must voor o.a. Fitnesstrainers, Personal Trainers en Gewichtsconsulenten die mensen met Obesitas en/of een eetverslaving willen begeleiden naar een structurele gedragsverandering.

FUNCTIONAL TRAINER
18-04 Zwolle
Deze praktijkgerichte cursus is in het bijzonder geschikt voor (toekomstige) Personal Trainers die op een uitdagende, efficiente manier aan de slag willen met specifieke, functionele oefenstof. Deze cursus sluit bovendien uitstekend aan bij de opleidingen Fitnesstrainer A en B!

PAKKET PERSONAL TRAINER BASIS
Diverse locaties, diverse startdata febr./ mrt. '15
Dit pakket met o.a. de erkende Fit!vak opleidingen Fitnesstrainer A en Personal Trainer zorgt voor het fundament om aan de slag te gaan als Personal Trainer.

PAKKET PERSONAL TRAINER BASIS + (NIEUW)
Diverse locaties, Diverse startdata febr./ mrt. '15
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)

Kijk voor meer informatie op:
www.start2move.nl of bel: 088 850 76 48

START 2 MOVE
opleidingen trainingen

FUNCTIONAL TRAINING & SHAPE
07-02, 21-02, 7-03 Den Haag
Speciaal voor fitness- en groepslesinstructeurs die hun vaardigheden willen uitbreiden met het kunnen geven als buikspiersessies, miniworkouts, coretrainingen of functional training lessen. Er komen diverse vormen van groepslessen aan het bod zoals die in de moderne fitnesscentra aangeboden worden zoals; Kettlebell, Coresessies, High Intensity Interval Trainingen (HIIT), Total Body Conditioning en Bootcamp.
€265,- 3 dagen incl. reader, MULTITRAX CD's

FIGHT INSTRUCTOR
08-02 , 22-02 Den Haag
Waanzinnige cardioworkouts leren geven met gebruik van vele technieken uit verschillende vechtsporten! Onze TTT FIGHT trainers hebben een ruime achtergrond in de vechtsport en hebben hun kennis en ervaring in een verantwoord en effectief groepslesjasje gestoken. Dit is een 3-daagse opleiding onder leiding van DANNY RUST en er worden meerdere lesstructuren en -vormen behandeld.
€ 175,- 2 dagen incl. reader, MULTITRAX CD's

COOL RUNNING
22-02, 01-03, Snowworld, Zoetermeer
Een cool programma dat leden betrokken houdt door krachttraining te integreren in de opbouwschema's. De holistische aanpak maakt van elke deelnemer een tevreden, enthousiaste en blessurevrije loper. Een eigentijdse aanpak met een cool image. Compleet met startpakket met logo, digitale flyers, posters, persbericht en lanceringshandleiding. Zonder licentiekosten. Inplannen en starten!
€195,- 2 dagen incl. reader, marketingmateriaal, lanceringsprogramma

CYCLE INSTRUCTOR
07-03, 21-03 2015, Den Haag
Deze tweedaagse opleiding is voor beginnende maar zeker ook ervaren indoorcycling instructeurs. Geef je nog geen fietslessen of nog maar kort?
Dan geeft deze korte opleiding je de juiste basis om mee te starten. Geef je al jaren les maar wil je verdieping? Hier leer je effectieve trainingsprotocollen ontwerpen en inzicht in de energiesystemen op korte-, middel- en lange termijn.
€ 199,- 2 dagen incl. reader, MULTITRAX CD's

THE INNOVATION WORKSHOP: POWER PILATES
22-03, Den Haag
Modern en up tempo Pilates. Nieuwe oefeningen en praktische lesindelingen.
€89,00 Incl. reader en certificaat

THE INNOVATION WORKSHOP: STEPMASTERS
29-03, Snowworld Fitness, Zoetermeer
5 high quality STEP-masterclasses van topprofessionals. €39,50

THE INNOVATION WORKSHOP: KICKBOKSEN VOOR PT
29 -03, Snowworld Fitness, Zoetermeer
Hoe werk je professioneel met pads en kussens? Methodiek aanleren stoot- & traptechnieken. €65,00 Incl. reader en certificaat

www.trainthetrainers.nl

OPLEIDING XCORE®
2- daagse Basis opleiding XCORE® certified instructor, op vrijdag 06-02 en 13-02 in Zoetermeer (11.30-17.30).
Het XCORE® groepsfitness licentieprogramma is een unieke core workout! Tijdens de XCORE® workout doe je talloze oefeningen met de XCO-Trainer®Je traint optimaal je core, conditie, spieren en bindweefsel.
Check: www.XCOREworkout.com

OPLEIDING BRN®
2 - daagse Basis opleiding BRN® certified instructor, op zaterdag 14-03 en 21-03 in Zoetermeer (12.30-18.00)
Het BRN® groepsfitness licentieprogramma is een effectieve en motiverende "shape" les. Een combinatie van conditietraining en spierverstevigende oefeningen waarbij de choreografie je blijft inspireren. Tijdens deze workout maak je gebruik van de XCO-Trainer® set voor een 33% hoger calorie verbranding! Check: www.BRNworkouts.com

OPLEIDING XCO OUTDOOR®
Zaterdag 28-02 in Voorburg (9.30-17.00).
Bij XCO Outdoor maak je gebruik van de XCO-trainer® set. De 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 PT trainingen te verzorgen en loopsessies uit te voeren en te begeleiden.
Meer informatie?
Check: www.xco.nl



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. Marije is auteur van de Fitnessbijbel voor vrouwen en de Fitgids voor werkend Nederland. Kijk op www.fitternederland.nl voor meer informatie.

Vijf tips voor vollere groepslessen

Groepslessen kunnen je club maken of breken. Ik neem 'mijn' club Indoor Action als voorbeeld. Met 100 lessen per week, een gemiddelde bezetting van 38 en ruim 10 extreem volle lessen (Bodypump en Bodyattack met ruim 60 deelnemers) ervaren we nog steeds groei. Sterker nog, we moeten uitbreiden, want we hebben capaciteit nodig. Momenteel zitten we middenin een verbouwing van een extra groepsleszaal én een crossfit 'box'.

Wat is het geheim? Antwoord: Indoor Action is knettersterk in het aanbieden van groepslessen en investeert bovengemiddeld in personeel.

Op basis van mijn ervaringen als docent én manager van Indoor Action, durf ik vijf tips te geven die gegarandeerd succesvol zijn.

Tip 1: Wees solide, betrouwbaar en consequent
Jouw leden moeten te allen tijde het gevoel hebben dat ze op je kunnen rekenen. Dat de les doorgaat en gegeven wordt door een geweldige docent. Het zal niet altijd lukken, maar dan doe je tijdig een beroep op je communicatiemiddelen.

Tip 2: Communiceer en wees proactief
Een mooi bruggetje. Vertrouwen wordt gecreëerd door de juiste communicatie. Zorg voor de meest denkbare middelen en zet het tijdig in.

Tip 3: Investeer in de kwaliteit van je lesgevers
Zij dragen het DNA van je club uit en spelen een allesbepalende rol in het creëren van vollere lessen (=meer leden). Het gaat verder dan passie en ervarenheid. Het zit ook in kleding, fitheid en het creëren van ambassadeurs. Er zijn maar weinig docenten die dit goed kunnen. Niet omdat ze geen talent hebben, maar hierin niet gecoacht worden. Investeren in trainingen en teambuildingssessie is het beste wat je kunt doen!

Tip 4: Creëer een gezonde competitie
Gevoelig punt. Wie heeft volle lessen? Wie is het populairst? Krijg je dan geen haat en nijd? Niet als je blijft investeren in goede teamtrainingen en communicatie (teambuilding). Een gezonde competitie zorgt voor een ijzersterke commitment, drive en fun! Willen instructeurs hier niet in mee? Dan kun jij je afvragen of ze over voldoende (sales)capaciteiten beschikken om van de lessen een succes te maken. Werk je met veel freelancers en mensen die her en der lesgeven? Niet doen.

Tip 5: Investeer in vaste gezichten
Direct een bruggetje naar tip 5. Creëer een vast team. Geef ze een gezicht in je marketinguitingen. Bij Indoor Action hebben we bijna geen verloop van instructeurs, en is het merendeel volledig beschikbaar voor alleen onze club. Ze dragen het DNA trots uit in de lessen, op social media, het werk en op verjaardagen.

Met de (op)komst van crossfitboxen en functionele trainingsruimtes wordt de kritische blik naar groepslessen meer en meer gevoed. Investeren in nieuwe ruimtes is leuk, maar het verschil maak je door te werken aan een solide rooster, kwaliteit van docenten en een vast team. Kijk weer even naar Indoor Action. Bodyattack en het ouderwetste aerobics zijn nog steeds populair. Daar kan tot op heden nog geen crossfitbox tegen op.

Wil je hulp bij dit vraagstuk of trainingen plannen? Ga naar mijn website www.fitternederland.nl

Nieuw: Fitfloor Deadlift Platforms

Mansom, de leverancier voor fitnessvloeren, introduceert met ingang van het nieuwe jaar het Fitfloor deadlift platform. Deze platforms kunnen los of in combinatie met een powerrack worden toegepast. Voor het powerrack kan een insert worden bijgeleverd die is afgestemd op de afmetingen van het toestel. Voor zowel het houten loopvlak als de rubber stootgedeeltes zijn diverse kleurcombinaties mogelijk.
Erg mooi en functioneel is om het Deadlift platform te integreren binnen Fitfloor Design Your Zone. Door de combinatie van het platform in samenhang met een vloer met belijning en of patronen kan een mooi samenspel tussen kracht en functionele training worden bewerkstelligd. Ook kan een platform of meerdere platforms rondom worden voorzien van de Fitfloor High Impact tegels om een volledige zware kracht gedeelte met nauwelijks hoogteverschillen te creëren. De oploop van de High Impact vloer kan worden voorzien van een schuinoplopend rubber profiel.

Voor meer informatie over het Fitfloor Deadlift Platform of onze overige producten neem contact op via telefoonnummer: 035-6550510 of stuur een e-mail naar: mail@mansom.nl. Ook kunt u de website bezoeken: www.mansom.nl.





PoleFit de nieuwste rage in fitnessland

Een van de favorieten binnen het aanbod van QUENO Sportopleidingen is de opleiding tot PoleFit instructeur. Gezien de combinatie van kracht en cardio is PoleFit een zeer effectieve manier van trainen. Naast de effectieve training, spreekt PoleFit veel mensen aan omdat men al snel spectaculaire draaien en oefeningen kan leren. De tv-shows van 2014 hebben de interesse een boost gegeven onder toekomstige klanten van sportcentra. QUENO kan ook adviseren en begeleiden bij de aanschaf van palen door de samenwerking met Fitpole uit Finland.
Om de opleiding tot PoleFit instructeur te volgen is geen PoleFit ervaring vereist. Tijdens de opleiding worden de basistechnieken aangeleerd, gecombineerd met de juiste aanleer methode en lesopbouw om veilig PoleFit les te geven.

Kijk op: www.quenosportopleidingen.nl voor meer informatie en startdata.

Nieuw in het Studion assortiment: Planet Fitness productlijn

Studion is sinds 2015 de exclusieve leverancier van de merken van Planet Fitness International in de Benelux. Een van deze merken is het eigen merk 'Planet Fitness': een lijn van hoogwaardige groepsfitness- en Personal Training producten. Daarnaast heeft Planet Fitness International ook een groot aantal andere merken van wereldklasse in het assortiment, waaronder Reebok, TRX, Triggerpoint en ViPR. Ook deze merken zijn in het Studion assortiment te vinden.
Door de samenwerking met Planet Fitness International kan Studion een nog breder assortiment aan kwalitatieve groepsfitness en PT producten bieden aan fitnessclubs. Bij Studion vind je als fitness professional alle merken van wereldklasse onder één dak!

Vraag via www.studion.nl de nieuwe brochure van Studion aan, met daarin ook het volledige productassortiment van Planet Fitness. Houd: www.studion.nl tevens in de gaten voor nieuwe updates!



BeZaVa en WWZ: actie vereist!

Ondernemers uit de fitnessbranche met personeel in dienst hebben sinds vorig jaar te maken met de wet Beperking Ziekteverzuim en Arbeidsongeschiktheid vangnetters (BeZaVa) en sinds begin dit jaar met de wet Werk en Zekerheid (WWZ). Velen zijn echter nog niet goed op de hoogte van wat voor deze wetten voor gevolgen kunnen hebben op de bedrijfsvoering. body•LIFE zet de feiten op een rij.

De BeZaVa is vorig jaar ingevoerd en heeft als doel het ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid van vangnetters te verlagen. Vangnetters zijn werknemers die ziek worden en een fictieve dienstbetrekking hebben, binnen vier weken na einde dienstbetrekking ziek worden, ziek uit dienst gaan of ziek in de WW zitten. Het gaat hier dus om werknemers met een tijdelijk contract. Overigens worden met de wetswijziging ook werknemers die wel een vaste werkgever hebben maar net als zwangere vrouwen, orgaandonoren en gedeeltelijk arbeidsongeschikte werknemers (No Risk polis) een hoog ziekterisico hebben, beter beschermd. Werkgevers betaalden voorheen alleen tot aan het einde van het dienstverband van een tijdelijke werknemer het loon door, waarna het UWV een uitkering uitbetaalde. Met de intreding van de BeZaVa wordt de financiële verantwoordelijkheid van de werkgever tot maximaal 12 jaar verruimd waarbij 1 januari 2012 als peiljaar wordt gehanteerd. De uitkeringslasten van het UWV worden voortaan verhaald op de werkgever, die afhankelijk van de totale loonsom hiervoor een gedifferentieerde premie moeten betalen.

Premiehoogte

Hoe hoog deze premie is, hangt van een aantal zaken af. Kleine werkgevers gaan een sectoraal bepaalde premie betalen en worden dus niet direct op hun eigen instroom van werknemers afgerekend. Voor middelgrote werkgevers (vanaf 10 werknemers) wordt de premie op eigen Ziektewet- en WGA-instroom én op sectorale schadelasten gebaseerd. Grote werkgevers zijn financieel verantwoordelijk voor de Ziektewet en de WGA-lasten (Werkhervatting gedeeltelijk arbeidsgeschikten) van de ZW-vangnetters indien zij na ziekte in de Ziektewet en de WGA instromen.

> ' Hoe meer werknemers met een tijdelijk dienstverband in de Ziektewet (of WIA) des te hoger de hogere premie'

Verder geldt: hoe meer werknemers met een tijdelijk dienstverband in de Ziektewet (of WIA) des te hoger de hogere premie. De hoogte en duur van de Ziektewetuitkering wordt eveneens afhankelijk van het arbeidsverleden.

Hybride stelsel

De overheid wil in 2016 tot een hybride stelsel komen, waarbij de werkgever voor zowel de Ziektewet als de WGA een keuze moet maken tussen een publieke verzekering met premiedifferentiatie bij het UWV of eigenrisicodrager worden. Bij de tweede optie heeft de werkgever de mogelijkheid om hiervoor een private verzekering af te sluiten. Werkgevers kunnen er al voor kiezen om een premie(verhoging) te voorkomen door als eigenrisicodrager de Ziektewet- of WGA-uitkering van deze vangnetters zelf te gaan betalen. Maar voor de WGA-uitkering van vangnetters is dat pas mogelijk vanaf 2016, en dan alleen voor de WGA-uitkeringen van vaste werknemers en vangnetters samen. De premie die WGA-eigenrisicodragers nu aan hun verzekeringsmaatschappij dienen te betalen dreigt hierdoor in 2016 aanzienlijk te worden verhoogd.



Maatregelen BeZaVA
De hoogte van de premies kan worden beperkt door werknemers met een tijdelijk contract die ziek uit dienst gaan, te laten re-integreren. Voor werknemers die inmiddels al zijn uitgevallen wegens ziekte, zou het vereiste nieuwe re-integratiebeleid eigenlijk per direct moeten worden ingevoerd. Om de instroom van arbeidsongeschikte werknemers vanuit je eigen bedrijf te beperken, is doelgericht verzuimmanagement een optie. Ook bij het afsluiten van nieuwe arbeidscontracten moet de wet BeZaVa in acht worden genomen.

Wet Werk en Zekerheid
Een andere wetgeving met de nodige impact voor werkgevers is de wet Werk en Zekerheid (WWZ) die per 1 januari 2015 is ingevoerd. De Overheid voert deze wet in om de rechtspositie van flexwerkers te versterken, het ontslagrecht sneller en goedkoper te maken en om meer mensen die in de WW zitten aan het werk te krijgen.

Flexwerkers
Werkgevers die vaak gebruik maken van flexwerkers kunnen straks niet meer door middel van uitzendbeding, ketenbepaling en loondoorbetalingen eindig afwijken van het in de cao van de uitzendsector gestelde termijn van 26 weken. Dit wordt beperkt tot maximaal 78 weken. Uitzendkrachten maken na anderhalf jaar bijvoorbeeld aansprak op een tijdelijk arbeidscontract bij de uitzendorganisatie. Verder mag er nu nog in de arbeidsovereenkomst een ontheffing van loondoorbetalingsplicht worden opgenomen tijdens de eerste zes maanden van de arbeidsovereenkomst. Maar als het om structurele werkzaamheden gaat, mag deze periode van zes maanden mag straks niet meer verlengd worden. Ook mag er geen proeftijd worden opgenomen in tijdelijke contracten van maximaal zes maanden en dit geldt ook voor een eventueel aansluitend contract. Een concurrentiebeding mag alleen onder bijzondere omstandigheden worden opgenomen. Houd ook als werkgever de contracten van medewerkers voor bepaalde tijd van zes maanden of langer die automatisch eindigen goed in de gaten. Je bent dan verplicht om uiterlijk één maand voor het einde van het contract schriftelijk aan je werknemer laten weten of je het contract wel of niet verlengt.
Tijdelijke contracten kunnen met de aanpassing van de ketenbepaling niet oneindig worden verlengd. Waar een tijdelijke medewerker nu nog na drie jaar of na vier contracten recht heeft op een vast contract als de verschillende tijdelijke contracten elkaar binnen drie maanden opvolgen, wordt dit straks na een periode van twee jaar met een opvolgingsperiode van zes maanden.
Deze verkorte ketenbepaling geldt overigens niet voor werknemers die jonger zijn dan 18 jaar en

tacoyo®
Move your body, relax your mind

DÉ NIEUWE BODY & MIND GROEPSLES.

Geen pasjes, geen pakjes, geen apparaten



Een unieke combinatieles:
uithoudingsvermogen & spierniveau, relaxation, mindfulness, core-training, interval, anti-burnout, ademhaling, ontspanning & eigen tempo, ook voor het bedrijfsleven.

- Doelgroep: 30+.
- Zeer hoge retentie.
- Nu op 70 plaatsen in Nederland.
- Lage licentiekosten op jaarbasis.
- Bedien *ook* het bedrijfsleven binnen uw licentie.

Tacoyo heeft ons zeer veel nieuwe leden opgebracht.
J. van Hout, eigenaar Splendid Eindhoven

De missende schakel in de groepsleswereld.
R. Goesten, eigenaar Uniek Fitness Ammerzoden

Een echte openbaring, de principes gebruiken we nu zelfs door onze hele club.
R. Dörfel, eigenaar Healthclub Landgraaf

Spreekt een doelgroep aan die we voorheen met moeite binnen kregen. Een zeer bijzondere methode.
E. Wink, eigenaar en fysiotherapeut Switch Akkrum

Een geweldige aanwinst op het rooster. De aandacht voor het mentale is werkelijk uniek, dit misten wij!
M. Nooijen, manager sport, Thermae Son

Meer info info@tacoyo.nl

Basisopleiding *Per trainer*	€ 199,-
In company opleiding *Maximaal 4 trainers*	€ 499,-
Business opleiding *Tacoyo voor bedrijfsleven*	€ 199,-

Laat u inspireren op: tacoyo.nl

HAAL UW TOPVERKOPER IN HUIS VOOR SLECHTS €3/DAG



MEER INFO:
MP3 DRINKS EUROPE . Sportorders BVBA . Atealaan 38 . 2200 Herentals . Belgium
UW CONTACTPERSOON . constantijn.vanleuven@sportorders.eu

MP3DRINKS.COM



gemiddeld maximaal 12 uur per week werken, werknemers die een beroepsbegeleidende leerweg (BBL) volgen en werknemers die voornamelijk vanwege een opleiding een arbeidsovereenkomst hebben met de organisatie, mits afgesproken in de cao. Onder speciale voorwoorden kan binnen een cao het aantal contracten worden verruimd naar zes en de totale duur van het aantal contracten worden opgerekt naar vier jaar. Dat mag echter alleen bij uitzendovereenkomsten of voor functies waarbij de intrinsieke aard van de bedrijfsvoering meer tijdelijke contracten rechtvaardigt. In de sectoren media en cultuur en in de academische wereld kan dit voorkomen.

Aangepaste ontslagprocedure

Een werknemer mag diens schriftelijke instemming met ontslag binnen 14 dagen en zonder opgaaf van reden herroepen. De opzegging heeft dan niet plaatsgevonden. Dit termijn geldt ook bij een beëindigingsovereenkomst met opzegging met wederzijds goedvinden. Indien een werknemer niet schriftelijk instemt met diens ontslag om bedrijfseconomische redenen en na langdurige arbeidsongeschiktheid, loopt de procedure via het UWV. Ontbinding van het arbeidscontract vanwege persoonlijke redenen zonder instemming gaat voortaan via de kantonrechter. Indien het UWV geen toestemming voor ontslag geeft kan alsnog de kantonrechter ingeschakeld. Deze kans van slagen is echter klein aangezien dezelfde criteria als het UWV worden gehanteerd. Een ontslag zonder schriftelijke toestemming van het UWV kan door de werknemer bij de kantonrechter worden aangevochten om zo de opzegging te laten vernietigen of om een vergoeding te vragen. Ook kan de werknemer binnen twee maanden naar de kantonrechter als deze het niet eens is met het ontslag via het UWV. De toestemming voor ontslag via het UWV blijft vier weken geldig en moet ook binnen deze termijn worden afgehandeld. De behandeling van een ingediend verzoekschrift bij de kantonrechter moet binnen vier weken starten.
De wettelijke opzegtermijn blijft één tot vier maanden. Bij een termijn van twee tot vier maanden mag de proceduretijd van de UWV-procedure van de opzegtermijn worden afgetrokken. Dit mag ook bij de kantonrechter, tenzij het contract wordt ontbonden vanwege ernstig verwijtbaar handelen van de werknemer of nalatigheid van de werkgever. In het eerste geval kan de rechter de arbeidsovereenkomst eerder laten eindigen.

Transitievergoeding

Een ontslagen werknemer die minimaal twee jaar in dienst is, heeft recht op een transitievergoeding van eenderde maandsalaris per gewerkt jaar. Vanaf het tiende jaar is dit een half maandsalaris per dienstjaar. Tot 1 januari 2020 hebben werknemers die vijftig jaar of ouder zijn en een dienstverband langer dan tien jaar hebben, voor elk gewerkte dienstjaar na hun 50e recht heeft op een maandsalaris (mits het bedrijf 25 of meer werknemers heeft). De transitievergoeding is maximaal 75.000 euro, of maximaal een jaarsalaris als de werknemer meer verdient dan dat bedrag. Kleine bedrijven met minder dan 25 medewerkers krijgen een overgangstermijn. Tot 2020 mag er een lagere ontslagvergoeding worden betaald als je je personeel gedwongen moet ontslaan vanwege bedrijfseconomische omstandigheden. Dan mag je bij de berekening van de omvang van de verschuldigde transitievergoeding uitgaan van de duur van het dienstverband gerekend vanaf 1 mei 2013. Als je iemand in mei 2017 moet ontslaan met 15 dienstjaren, hoef je maar over vier jaar daarvan transitievergoeding te betalen. Er zijn mogelijkheden en gevallen waarbij er geen transitievergoeding hoeft te worden betaald.

Personeelsdossier

Net als de BeVaZa vereist ook de WWZ de nodige maatregelen. Zo wordt belang van een volledig personeelsdossier alleen maar groter. Dit personeelsdossier moet een getekende arbeidsovereenkomst, een duidelijke functieomschrijving, afspraken over gevolgde opleidingen, verslagen van jaarlijkse functionerings- en beoordelingsgesprekken, alle correspondentie met de werknemer (denk bijvoorbeeld aan waarschuwingen en e-mails) en verslagen van het verbetertraject bevatten. Rechters zullen straks kritischer kijken naar het ontslagdossier en het ontslag beoordelen aan de hand van een aantal strikte criteria. Omdat er minder ruimte is om af te wijken van de ontslagvergoeding, zal de rechter eerder besluiten om het dienstverband niet te beëindigen als de dossieropbouw niet in orde is. Ook de invoering van de wettelijke scholingsplicht zal ervoor zorgen dat je straks nog beter moet letten op het bijhouden van het personeelsdossier.
Bij het verstrekken van een tweede of derde jaarcontract per 1 augustus 2014 moeten werkgevers rekening houden met het betalen van een transitievergoeding als zij het contract niet verlengen of omzetten in een contract voor onbepaalde tijd. Denk dus goed na over de duur van opvolgende contracten die je met de werknemer sluit.

Op internet bieden diverse websites zoals die van het UWV, OSR en de MKB-servicedesk meer informatie en checklists met betrekking tot de BeZaVa en de WWZ. Voor het nakijken van bestaande en nieuwe arbeidscontracten en de afwegingen die in het kader van de BeZaVa en de WWZ moeten worden genomen , is het raadzaam om professioneel advies in te winnen.



Fitnesscentra kunnen van hun eigen medewerkers duizendpoten maken door ze zelf op te leiden.

Professionele personeelsplanning

Behoefte aan personeel, werving van personeel, Persoonlijk Ontwikkelings Plan en personeelsinzet; het zijn allemaal trefwoorden die een enorme impact hebben als het gaat om het voeren van een professioneel personeelsbeleid. Om gemotiveerde en goed opgeleide medewerkers naar je fitnesscentrum te trekken, is een lange termijn personeelsplanning onmisbaar.

Tekst **Jörgen Winkler**

Wie wil nu geen receptiemedewerkers die ook in zogenoemde stresssituaties vriendelijk blijven en het overzicht behouden, gemotiveerde en succesvolle verkopers, alerte – en op trainingsgebied betrokken – fitnessinstructeurs met een uitstekende opleiding en een brede vakkennis of betrouwbare groepsfitnesstrainers met een gedegen en brede opleiding, die regelmatig voor volgeboekte sessies zorgen? In het kort gezegd: medewerkers die het succes van een onderneming niet in de weg staan.

Duurzaam personeelsmanagement

De roep om professionele, gemotiveerde en goed opgeleide medewerkers is in veel ondernemingen, dus ook in de fitnessbranche, bijzonder luid. Om dit ideaalbeeld te realiseren, moet er een voortdurende, lange termijn personeelsplanning worden ontwikkeld. De zogenoemde hard en soft skills die nodig zijn voor elke functie moeten in detail omschreven worden en gedefinieerd, en bij het zoeken naar en verder opleiden van personeel nauwlettend opgevolgd worden. Maar helaas liggen hierbij de theorie en de praktijk met betrek-



Het implementeren van een duurzame personeels-structuur heeft uiteindelijk een duidelijk positief effect op de klantentevredenheid.

king tot een professioneel en duurzaam personeelsmanagement ver uit elkaar.

De war for talent

Het gevecht om goede medewerkers is met zekerheid één van de grootste uitdagingen waar ondernemingen mee te maken hebben. De zoektocht naar en rekrutering van geschikte medewerkers is echter voor een onderneming te belangrijk om dit aan het toeval over te laten. Meerdere onderzoeken hebben uitgewezen dat door een verkeerde personeelsplanning of door het inzetten van ongemotiveerde medewerkers de economie miljarden aan omzet misloopt. Voor deze feiten mag de fitnessbranche de ogen niet sluiten. Ik ben zo vrij om hier een kleine schets te geven van de gangbare praktijk van het personeelsmanagement zoals ik die in de jaren van mijn werk in de fitnessbranche heb gezien, en zoals ik het ook zelf ervaren heb:

Een groot gedeelte van het personeelsbestand bestaat uit losse medewerkers of invallers. Met name het onderdeel groepsfitness wordt in de regel voor 100% met losse medewerkers ingevuld. Van een band met de onderneming in de klassieke betekenis is bij deze ondernemingsvorm vanwege veel – met name emotionele en juridische – redenen vaak geen enkele sprake. Het resultaat hiervan is dan ook vaak acuut optredende personeelstekorten, die dan zo snel mogelijk moeten worden opgevuld. De praktijk leert dat een groot deel van de taak van de groepsfitnesscoördinator eruit bestaat, de personeelsproblemen die zich op korte termijn manifesteren, op te lossen. Datzelfde probleem zien we op de trainingsvloer, bij de bar en bij de receptie. Aan de ene kant kost het zoeken naar personeel dat op korte termijn kan invallen, tijd, geld en menskracht, aan de andere kant maakt men zich door deze manier van doen afhankelijk van de welwillendheid van de losse medewerkers – en een constant kwaliteitsmanagement is zo vrijwel onmogelijk. Dat leidt tot een volgend probleem: door het grote personeelsverloop verliest een onderneming telkens weer belangrijke vakkennis.

Medewerkers opleiden tot allrounders

Om deze problemen op personeelsgebied grotendeels te vermijden, moet er een andere benadering komen van de personeelsplanning en -opleiding. Naar mijn mening kan een groeisector als de onze niet langer voor het grootste gedeelte alleen bouwen op losse medewerkers of invallers die slechts een zeer beperkt deel van de verschillende taken kunnen vervullen. Om dit in de toekomst te vermijden, zijn in de fitnesscentra zogenoemde allrounders nodig, die inzetbaar zijn in zowel de horeca als de verkoop, op de trainingsvloer en voor groepslessen. Maar waar vind je die duizendpoten? Een begin van de oplossing zou kunnen zijn: leid ze zelf op. Zou het niet zinvol zijn wanneer eigenaren van fitnesscentra mensen en geld vrij zouden maken om de benodigde vakmensen van de basis af, naar behoefte, op zouden leiden? Zeker, het traject dat doorlopen moet worden om goed en gemotiveerd personeel op te leiden duurt jaren, lijkt op het eerste gezicht vol met valkuilen en hindernissen, en kost enorm veel betrokkenheid en geduld van het opleidingsbedrijf. Maar het zal op de middellange en langere termijn een positief effect sorteren op de gehele onderneming. Maar ik veroorloof me ook een kritische vraag: hoeveel koopmannen heeft een fitnesscentrum nodig? En hoeveel sportvakmannen? Van welk opleidingsconcept zult u het meeste profijt hebben? Hier heeft het zeker zin om eens de moeite te nemen om de verschillende opleidingsconcepten van de verschillende aanbieders goed te bekijken en te vergelijken op de individuele behoeftes.

Investeringen die zich op de lange termijn terugbetalen

Een zelfkritische benadering van de eigen personeelsbehoefte en -management en de bereidheid daarin een correctie aan te brengen als dat nodig is, kan voor elke onderneming een grote winst opleveren voor de lange termijn. Op het eerste gezicht stelt deze eis veel ondernemingen zeker voor een bijna onmogelijke opgave. Het implementeren van een duurzame personeelsstructuur is niet winstgevend en vereist van de fitnesscentra in eerste instantie investeringen die echter uiteindelijk een duidelijk positief effect hebben op de klantentevredenheid – en dat betekent langdurige klantenbinding.



De investering in het eigen personeel is voor fitnesscentra een investering die zich op de lange termijn terugbetaalt.



In 1990 begonnen als familiebedrijf, is DirectPay inmiddels uitgegroeid tot full-service Credit Management bureau. DirectPay is gespecialiseerd in het efficiënt innen van grote aantallen vorderingen. DirectPay doet het anders. Door een breed pakket aan diensten en waarden die tellen. IT is de ruggengraat van het bedrijf, maar de mens is het hart. Met 100 professionals zetten zij zich dagelijks in voor een integere dienstverlening. Zo is betrouwbaarheid cruciaal in het vakgebied. DirectPay wordt tenslotte het verlengstuk van uw organisatie.
Foto-onderschrift: "Factoring is een structurele oplossing", benadrukt Ricardo Seffelaar.

Factorwat?

Factoring is een nog relatief onbekend onderwerp bij sportscholen. En dat is jammer, want door de vele maandelijkse incasso's en het grote aantal leden waar een sportschool mee te maken heeft, is dit wel een heel relevant onderwerp. Daarom legde body•LIFE enkele veel gestelde vragen voor aan Ricardo Seffelaar, Manager Sport & Wellness van DirectPay, die de uitdagingen en problemen van sportscholen op het gebied van debiteurenfinanciering kent.

Allereerst, wat is factoring?
"Factoring is het verkopen van je vorderingen. Je verkoopt je maandelijkse incassobatch en ontvangt hiervoor een vooraf afgesproken bedrag. Ofwel, u bent de 'zorg' en het werk kwijt en heeft zekerheid over uw inkomende geldstroom."

Wat is het verschil tussen een incassobureau en een factoringmaatschappij, zoals DirectPay?
"Factoring is een structurele oplossing, een incassobureau wordt vaak ingezet op het moment dat u er zelf niet meer uitkomt. Het incassobureau berekent op andere wijze kosten en heeft vaak een nogal agressief imago. Daarnaast bent u nog steeds afhankelijk van het moment dat uw debiteur gaat betalen. Factoring betekent niets meer dan het structureel uitbesteden van de werkzaamheden en het ontvangen van een vast bedrag. Voor ons is het namelijk net zo belangrijk om uw klanten te behouden, als voor uzelf."

Wat zijn de grootste uitdagingen van sportscholen op het gebied van debiteurenbeheer?
"Het snel en efficiënt verzorgen van het debiteurenbeheer en het beschikbaar krijgen van liquiditeit zijn verreweg de grootste uitdagingen. Maar ook een hoog stornopercentage en de tijd willen besteden aan de klanten, en niet aan de administratie."

En wat zijn oplossingen die een sportschool zelf toe kan passen om dit te verbeteren?
"Allereerst zoveel mogelijk de leden laten betalen met een automatische incasso, dit voorkomt veel extra administratie. Daarnaast kom ik nog steeds sportscholen tegen die werken met Excel voor hun ledenadministratie. Een administratiepakket is een grote investering, maar mijn ervaring is dat dit zich uiteindelijk terugbetaalt."

Heeft de manier en het moment van het benaderen van leden omtrent hun betaling nog zin?
"Zeker, wij beheren heel veel data en hebben hier speciale communicatieprofielen voor ontwikkeld. Samen met de sportschool kijken wij naar de beste wijze voor het benaderen van hun leden. Wij realiseren ons heel goed dat de sportschool een bijzondere band heeft met haar leden. Deze band willen wij niet beschadigen. Als een lid het bijvoorbeeld niet eens is met een vordering leggen wij dit altijd aan de sportschool voor zodat de eigenaar het overzicht houdt."

Wanneer moet een sportschool een factoringoplossing overwegen?
"Stel de volgende vragen: 'Wat is mijn maandelijkse stornopercentage?' en 'Wat ben ik momenteel aan kosten kwijt?'. Bij de laatste vraag is het belangrijk dat je ook bankkosten, portokosten, telefoonkosten en het salaris van de medewerker(s) die het debiteurenbeheer verzorgt optelt. Vaak schrikt een eigenaar als hij of zij dit heeft uitgerekend."

Maar is dit niet veel duurder?
"Je betaalt een percentage van je aangeleverde omzet. In ruil daarvoor zorgen wij voor de administratie, termijnbewaking, financiering, risicodekking en de automatische incasso's. Ook beantwoorden wij vragen en sturen wij eventuele bezwaren aan u door. Mochten er extra kosten in het dossier geïnvesteerd moeten worden, dan zijn die voor ons. Ons doel is altijd om uw kosten te besparen."

Stel, je wilt beginnen met factoring. Hoe moet je dit aanpakken?
"Je kunt altijd vrijblijvend een afspraak maken, wij berekenen op dat moment samen of er financieel voordeel te behalen is. Ook bij een laag stornopercentage kan het soms lonen om de werkzaamheden uit te besteden, tenslotte kun je de tijd die je aan je administratie besteedt weer aan je leden besteden."

> "Factoring is het verkopen van je vorderingen. Je verkoopt je maandelijkse betalingsbatch en ontvangt hiervoor een vooraf afgesproken bedrag."

Wat komt er nog meer bij kijken?
"Het is erg belangrijk dat uw leden goed geïnformeerd zijn. Wij leveren flyers en posters aan, teksten voor op de website en voor in de algemene voorwaarden. Daarnaast hebben wij koppelingen gebouwd met een aantal administratiesystemen. Mocht de sportschool niet met deze systemen werken dan is dat ook geen probleem. Met onze huidige IT-oplossingen zijn we in staat om voor de sportschool de automatische incasso's uit te voeren."

Heb je meer vragen aan Ricardo, dan kun je rechtstreeks contact met hem opnemen via r.seffelaar@directpay.nl of via 06 20 00 80 58.



Alstublieft, een pondje minder. Anders nog iets?

Tijdens mijn gesprekken met ondernemers geef ik regelmatig het advies te positioneren, uniek te zijn, regelmatig in beeld te zijn bij de consument en te onderzoeken hoe het staat met de bekendheid en het imago van het fitnesscentrum. Allemaal onmisbare aspecten van een goede marketingstrategie. U kent ze vast uit ons flessenhalsmodel. Het is even interessant en belangrijk om eens een stapje terug te doen, zelfs even buiten het flessenhalsmodel. Laten we eens van een afstandje bekijken wát we in deze branche eigenlijk aanbieden. Door dit te ontrafelen zal het makkelijker zijn om uw strategie te bepalen en in te spelen op de markt en de consument.

Even terug naar de grote vraag: wát biedt u als fitnesscentrum aan? Het antwoord daarop is even eenvoudig als ingewikkeld: een dienst. Fitness is dus dienstverlening. Ook al wordt het door sommigen van u benaderd als een tastbaar product: mooie apparatuur, een breed palet aan groepslessen of een prachtige ruimte voor functioneel trainen. Dit zijn enkel middelen om uw dienst uit te voeren.

Wat is een dienst precies?
Vanuit marketingperspectief zien we een dienst als een ontastbaar product. Deze levert een bepaalde prestatie: het bevredigen van een behoefte. U helpt de bevolking aan een gezonder, fitter en slanker leven.
Het aanbod van de slager is duidelijk. U kunt het in de vitrine zien liggen en zelfs het mooiste stukje kiezen. Hoe mooi zou het zijn, als de consument vraagt: "Een pondje buikvet minder en graag voor deze zomer" en u hier een instant tastbare oplossing voor had? Het brengt 'helaas' iets meer uitdagingen met zich mee.

Conclusie
U bent met uw fitnessbedrijf een dienstverlener. Hiermee heeft u geen makkelijke 'tak van sport' gekozen, u heeft namelijk met uitdagende kenmerken van een dienst te maken. Hierin staan twee aspecten centraal: de verwachting van de (potentiële) klant en het personeel met hun dienstverlenende vaardigheden. Door de verwachtingen te analyseren kunt u uw aanbod en inzet van het personeel (zowel als hardware als softskils), laten aansluiten op deze verwachtingen. Uiteindelijk is niet uw tastbare aanbod maar uw dienstverlening doorslaggevend voor uw klant die voor uw fitnesscentrum heeft gekozen en niet voor het lowbudget fitnesscentrum om de hoek!



INGRID JONKERS, is Marketing Specialist en Consultant bij Greinwalder & Partner Marketing Services International, wereld marktleider op het gebied van marketing en consulting voor de fitnessbranche. Zij is benieuwd naar uw reactie: ingrid.jonkers@greinwalder.com

Waar kunt u als dienstverlenend bedrijf rekening mee houden?
Een 'dienst' heeft vier specifieke kenmerken. Alle vier zijn voor een fitnesscentrum belangrijke aspecten die, als ze op de juiste wijze gemanaged worden, kunnen resulteren in een mooie basis voor uw dienstverlenende fitnessbedrijf.

• Ontastbaarheid
De consument koopt bij u geen pond gehakt maar een gezonder, fitter, slanker leven. Dit begrip is zowel fysiek als mentaal ontastbaar. 20 Kilo afvallen is voor inactieve mensen, de 'ver-van-hun-bed-show'. Ze weten niet precies wat zij hiervoor moeten doen en wat een fitnesscentrum concreet voor hen kan betekenen. Het beeld dat velen hebben, is dat het een omgeving is waar zij zich in het zweet moeten werken en zich ongemakkelijk zullen voelen.
Tip1! Laat in uw externe uitingen helder zien hoe uw fitnesscentrum het probleem van de consument oplost. Laat vooral uw klanten vertellen hoe goed uw fitnesscentrum daar in is. Gebruik hierbij uitsluitend authentiek beeldmateriaal.
Tip 2! Geef bij aanvang van het lidmaatschap een welkomstpakket mee, waarin direct een voordeel van het lidmaatschap zit. Zoals kortingsvouchers van uw samenwerkingspartners.
Tip 3! Maak het doel tastbaar door in kleine stappen naar het uiteindelijke doel toe te werken. Visualiseer dit met een lange termijn planning waarop doelen en afspraken bijgehouden worden.

• Vergankelijk
U kunt geen fitnessbegeleidingstraject op voorraad zetten. Laat staan een fit lijf. Uw dienst wordt dus geleverd zodra de klant in uw centrum is. Wat verwacht hij dan? Kunt u deze vraag opvangen of gaat er juist capaciteit verloren? Wilt u altijd één fitnesstrainer op de vloer? Dan loopt u het risico dat er de ene middag vijf personen en de andere middag vijfentwintig personen trainen terwijl er één fitnesstrainer aanwezig is.
Tip! Zet flexibel personeel in. Omdat u de benodigde capaciteit niet volledig kunt voorspellen is het prettig personeelsleden te hebben die bereid zijn in te springen of andere werkzaamheden te verrichten.

• Heterogeen
Geen dag in uw fitnesscentrum is hetzelfde en u en uw personeelsleden zijn niet iedere dag op 100% van hun kunnen. Dus het feit dat mensen onderdeel zijn van het dienstverleningsproces van uw fitnesscentrum, maakt standaardisatie niet eenvoudig. Dit vereist de vaardigheid om van uw klant te weten wat zijn verwachtingen zijn. Hiermee is de klant het uitgangspunt. Zijn oordeel is uiteindelijk het enige wat telt.
Tip1! Heb dienstverlenend personeel. Zij die het begrijpen hoe ze contact onderhouden met de klant.
Tip2! Vraag tijdens het verkoopgesprek letterlijk naar de verwachtingen van de klant. "Wat verwacht u van ons?"

• Interactief
Medewerking van uw klant is vereist om de dienst tot stand te laten komen. In dit geval dient uw klant daadwerkelijk in uw centrum een fysieke inspanning te leveren om te bereiken waar hij u voor betaalt. En juist het contact buiten uw centrum speelt een rol in het behalen van het doel. Ze kunnen immers in uw fitnesscentrum een geweldige inspanning leveren maar vervolgens op de terugweg langs de snackbar gaan. Uitdaging!
Tip! Helaas vinden veel mensen fitness saai. U wordt dus betaald voor de oplossing. Voeg daarom aspecten toe die fitness leuk maken. Zorg voor leuke activiteiten zoals spelletjes en maak een duidelijk stappenplan toewerkend naar het doel. Want doelen behalen is leuk!



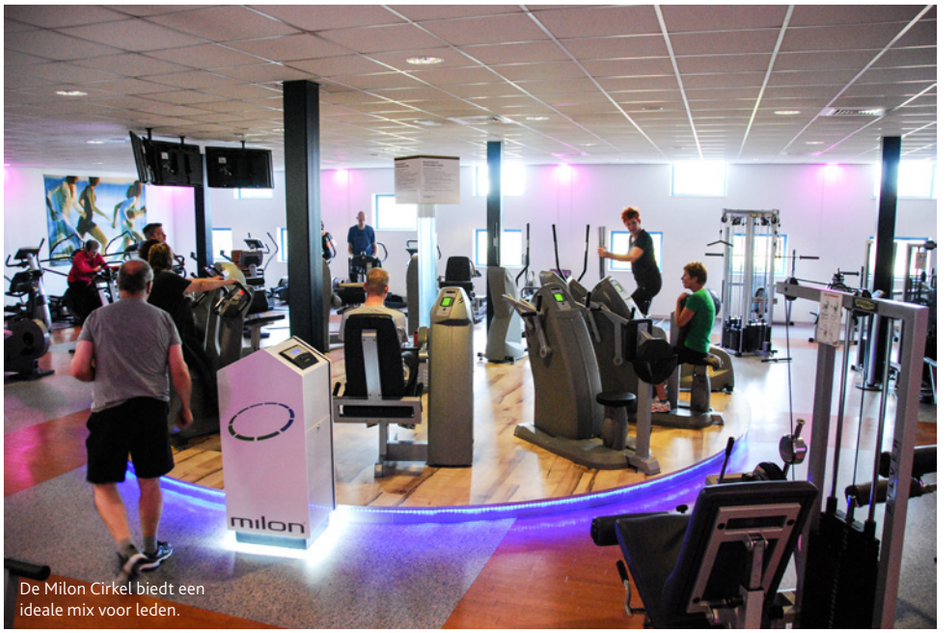
"Het werkt gewoon!", aldus Patrick Bierens over de Milon Cirkel.

'Milon Cirkel is de basis van ons bedrijf'

Begin januari, maandagochtend. De parkeerplaats van ANCO lifestyle centre in Horst (Noord Limburg) staat flink vol. Ook in de barruimte is het druk. Er heerst een plezierige levendigheid. Logisch aan het begin van het jaar uiteraard, maar er is een ander oorzaak aan te wijzen. Sinds enkele maanden werkt Anco met de Milon Cirkel. body•LIFE vroeg eigenaar Patrick Bierens naar zijn ervaringen.

Hoe heb je de Milon Cirkel leren kennen?
"Je leest wel eens wat in de vakbladen. Maar ik kijk nieuwe ontwikkelingen altijd even aan. Zeker als de investering er niet om liegt. En heel simpel: ik had dat geld niet op de bank staan en kon via de reguliere leasemogelijkheden helaas ook niets voor elkaar krijgen. De banken doen helemaal niks. Dat is frustrerend, want als ondernemer wil je de juiste stappen kunnen zetten."

Hoe is het er dan toch van gekomen dat hier de Milon Cirkel staat?
"Je hoort toch steeds meer goede verhalen over Milon en dus bleef het hoog op mijn verlanglijst staan. In overleg met Jack van Hoof en Raf Swerts hebben we gekozen voor een gebruikte cirkel die wij nu huren. Dat scheelt qua investering en maakt het toch mogelijk om de resultaten te boeken die ons zo aanspraken bij andere clubs."



De Milon Cirkel biedt een ideale mix voor leden.



Anco heeft in de eerste drie maanden 270 leden weten te enthousiasmeren.

En lukt dat ook? Hoe reageren de leden?
"Het gaat heel erg goed. Wij hebben in de eerste drie maanden 270 leden weten te enthousiasmeren en die leveren ons stuk voor stuk 90 euro op. Uiteraard met de bekende Milon-garantie, maar daar hebben slechts twee mensen gebruik van gemaakt. De snelheid, het gemak én het resultaat spreken de leden enorm aan."

En heb je er ook nieuwe leden mee kunnen werven?
"Absoluut. Die 270 leden zijn onze ambassadeurs. Die verzorgen als het ware de reclame voor ons. Wij hebben nu ruim 100 nieuwe leden voor het Milon Garantieabonnement ingeschreven. Binnenkort gaan we weer actief reclame maken. De agenda laat het weer toe."

Hoe zou jij de Milon Cirkel plaatsen tussen de andere concepten in de markt?
"Het is nu de basis van ons bedrijf. Nieuwe leden starten met Milon en van daaruit bekijken we de rest. Milon heeft iets van PT, iets van vrije fitness én van groepslessen. Het is een ideale mix voor de leden. Trainen met een gedachte erachter, altijd met begeleiding en zeer effectief."

Wat wil je er uiteindelijk mee bereiken?
"Wij horen vooral van andere clubs dat je met Milon een nieuwe doelgroep weet aan te trekken. We zien ook hier een duidelijk verschil; we krijgen een iets oudere doelgroep binnen. Ook veel ondernemers of andere mensen die weinig tijd hebben maar wel goed willen trainen komen er op af. Ik denk dat je die groep mist als je geen Milon Cirkel in huis hebt."

Wat merk je verder aan verschil?
"De leden zijn gericht bezig. Het is een concept met een logisch verhaal erachter. Dat geeft onze medewerkers veel meer grip op de leden. Daarnaast heb ik niet het idee dat ik toestellen heb gekocht. Ik heb een marketingconcept gekocht dat geweldig werkt en waar ik de toestellen bij heb gekregen. Dat is het grote verschil met alle voorgangers zoals Easy Line en Life Circuit. Dit klopt van alle kanten en dus volgen wij ook trouw het concept zoals Milon dat aanreikt. Dat hebben we wel geleerd uit de tijd dat we met Greinwalder & Partner werkten. Je moet het exact zo doen zoals de expert het voorschrijft, anders wordt het geen succes. Zo hebben we het fitheidsonderzoek eens zonder Greinwalder geprobeerd. Dat was een drama, terwijl we daarvoor ruim 200 aanmeldingen hadden toen we het wel met hen deden."

'Milon heeft iets van PT, iets van vrije fitness én van groepslessen. Het is een ideale mix voor de leden.'

Welk advies zou je andere clubs willen geven?
"Ga je in dit concept verdiepen. Het werkt gewoon! Iets nieuws in je club geeft sowieso een boost. En in tegenstelling tot onze functionele ruimte kunnen we nu écht zeggen dat we extra omzet én nieuwe leden hebben gehaald uit dit concept. Maar hou je aan het concept en probeer niet eigenwijs te zijn. Als het al bij 100 clubs succesvol is, waarom bij jou dan niet?"

Fit!vak fitness A
instructeur opleiding

Fit!vak fitness A Kennismaking e-learning	Anatomie, fysiologie, trainingsleer, 1e hoofdstukken	GRATIS
Fit!vak fitness A Kennismaking workshop	Krijg een inkijk in de totale opleiding	GRATIS
Fit!vak fitness A Totaal e-learning	Anatomie fysiologie, trainingsleer, volledig	€ 175,-
Fit!vak fitness A Praktijk dagen	5 praktijkdagen les/leidinggeven	€ 470,- *(als de totale e-learning al gevolgd is)*

EFAA.
In beweging

kijk op www.efaa.nl/opleidingen
voor data, locaties en inschrijving

fit20 opent in Hampshire Golf Hotel

De franchiseketen van fitnessstudio's die zich richt op de mensen die weinig tijd of weinig zin hebben om te sporten en die niet houden van omkleden en zweten, groeit tegen de marktontwikkelingen in. Deze maand zijn er zes vestigingen geopend. Er zijn nu 44 locaties open. Dit is inclusief in-company studio's.
BurgGolf Purmerend heeft 45 holes en ruim 1.200 leden. Het Hampshire Hotel heeft ruim 100 kamers en er is een prachtige ambiance met restaurant, terras en nu ook een fit20 studio. De fit20 training biedt golfers performance verbeteringsvoordelen en bescherming tegen eventuele blessures door de asymmetrische belasting van het lichaam.
fit20 is gebaseerd op High Intensity Training (HIT), ontwikkeld in de Verenigde Staten en gevalideerd door verschillende wetenschappelijke studies. fit20 studio's zijn onder andere te vinden in bedrijfsverzamelpanden, gezondheidscentra, winkelcentra en shop-in-shop in fitnesscentra.
Info: www.fit20.nl



Gezocht! Distributeur voor Spanje

Wegens uitbreiding is XCO Sports Company op zoek naar een distributeur in Spanje, voor de verkoop van de licentie programma's XCORE® ,BRN® en de XCO-Trainer® materialen. Deze programma's worden alweer 2 jaar met veel succes in Spanje gegeven! Meer informatie? Check: www.xcoreworkout.com of mail naar: info@xco.nl

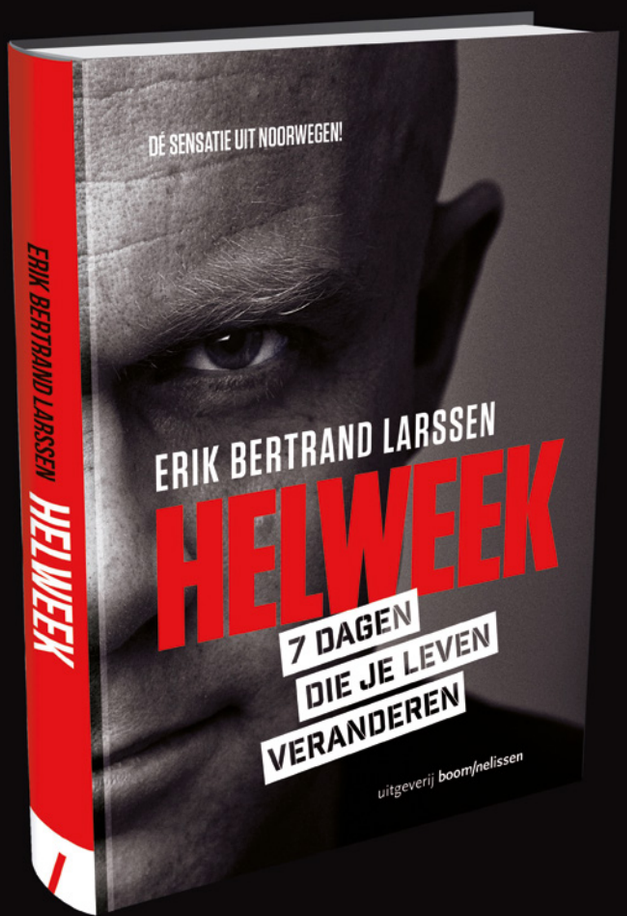


Arie Boomsma kiest Matrix voor eigen VondelGym

Arie Boomsma is samen met vier vrienden een eigen gym op de Amsterdamse Overtoom gestart. Een plek waar alles op het gebied van gezond(er) leven samenkomt: verschillende soorten trainingen, bootcamp, bokslessen, CrossFit, running, workshops en lezingen. Ook worden er maaltijden en voedingsadviezen aangeboden. Matrix Fitness heeft alle cardio en kracht equipment op de fitness afdeling van VondelGym geleverd.
De eerste ontmoeting tussen Arie Boomsma en Matrix Fitness begon in de Haarlemse gym van judoka Henk Grol. Een enkele keer daagt Henk een fanatieke sporter uit om met hem mee te trainen. Arie nam deze uitdaging aan. Hij vertelt over zijn ervaring: ''Ik trainde voor het eerst met Matrix toen ik de gym van judokoning en goede vriend, Henk Grol bezocht. Henk was er trots op dat zijn honk vol stond met onverwoestbare toestellen. Een ijzerwinkel waar je met dingen kan smijten en sleuren zonder bang te zijn iets kapot te maken. Dat moeten wij ook hebben, dacht ik toen al.'' Zo is het balletje gaan rollen en heeft Arie met zijn vrienden uiteindelijk gekozen voor het ijzer, de cardio- en krachttoestellen van Matrix. Op 2 januari opende de nieuwe gym haar deuren en daarmee ging een lang gekoesterde wens van een eigen sportparadijs in vervulling.
Meer informatie over VondelGym? Kijk dan op: www.vondelgym.nl.

Helweek ..... in de fitness?

'Helweek, 7 dagen die je leven veranderen' is een boek, geschreven door de Noorse mental trainer Erik Bertrand Larssen. Helweek is een sensatie in Noorwegen en breekt alle verkooprecords. Wereldwijd zijn de vertaalrechten inmiddels al aan 16 landen verkocht, waaronder de VS en Engeland. John van Heel besloot de Helweek zelf te ervaren.



'Het boek neemt je mee in de belangrijkste week van je leven', zo wordt beloofd op de website van Helweek. Helweek is niet alleen een boek, maar het is ook een plan om die week te doorlopen. Mijn eerste kennismaking met Helweek was via Ard, een vriend van mij, die hem net achter de rug had. Hij was er erg positief over en gaf aan er veel van geleerd te hebben. Naast een ijzeren discipline die het programma van je vraagt, reikt Bertrand in zijn boek namelijk ook nog een mentaal dieet aan, met elke dag een ander thema. Vooral het hoofdstuk over planning en prioriteiten stellen had Ard veel opgeleverd. Ik dacht, laat me de proef op de som nemen, wellicht valt er wat te leren hoe wij onze gasten nog beter kunnen helpen om gemotiveerd te blijven actief te leven.

Mentale reset

18 januari was het zover, de ochtend daarna moest ik om 5 uur het bed uit. De week gaat met name om een mentale reset en om discipline ontwikkelen. Vandaar dat, denk ik, voor elke dag 5 uur opstaan gekozen is. De volgende set regels werd ons aangereikt.

- Start maandagochtend en stop zondagavond
- Sta elke ochtend om 5.00 uur op
- Ga elke avond om 22.00 uur naar bed
- Werk extreem hard, wees gefocust en plichtsgetrouw
- Ben bewust van jouw modus en focus
- Ga weloverwogen om met verschillende rollen
- Ben de hele week positief en handel oplossingsgericht
- Ben daadkrachtig en proactief
- Neem kwalitatieve rust
- Besteed extra aandacht aan kleding en uiterlijk
- Laat alle privéaangelegenheden tot de avond wachten
- Gebruik geen social media onder werktijd
- Beperk gesprekken met collega's tot een minimum
- Sport minstens één keer per dag
- Eet de hele week gezond
- Laat de tv uit

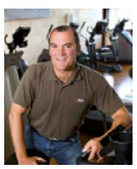
Gewoonten doorbreken

Dus, zondagavond lekker vroeg naar bed en de volgende dag ging om 5 uur de wekker. Omdat ik normaal ongeveer 6 uur slaap per nacht, was opstaan op dat tijdstip gelukkig geen probleem. Om 5.15 uur stond ik op de crosstrainer om me lekker een anderhalf uurtje uit te stukken. Eindelijk weer eens in een spilt schema trainen. Kwart voor zeven naar huis, onze Sem (11) opgeroepen, samen ontbijtje en toen samen naar zijn school wandelen met onze Kaya (Sint

Bernard). Om 8.30 uur stond mijn Pebble (beweegmonitor) al op 10.500 stappen. Dat voelt goed. De energie was die dag ook opvallend goed, geen dipje, helder denken, snel van actie.
Het mentale gedeelte hielp er zeker ook in mee. Het boek waarop Helweek is gebaseerd reikt namelijk elke dag van de Helweek een soort van mentale opdracht aan. De eerste dag over gewoonten doorbreken, dag 2 over de kracht van modus en focus, de derde dag over planning en timemanagement, dag 4 over buiten je comfort zone stappen, dag 5, rust en herstel, dag 6 over je innerlijke dialoog en de laatste dag over je leven in perspectief plaatsen.

Buiten je comfortzone stappen
Ik zit momenteel in dag 4, de donderdag, en wel in de nacht van donderdag op vrijdag. De donderdag gaat over buiten je eigen comfortzone stappen en dus heeft de heer Bertrand bedacht dat dat het best te trainen is door de deelnemers te vragen een nacht slaap over te slaan. So far so good, het is 3.45 uur momenteel en we zetten het door tot het eind.
De reden dat ik aan dit programma deelneem is onder andere om te onderzoeken wat wij er, vanuit de fitnessbranche, van kunnen leren. De belangrijkste les die ik er in zie is die van mentale ondersteuning. Wij bieden onze klanten een locatie om te sporten en trainers doen hun best om de klanten te adviseren om resultaatgericht en plezierig te trainen. Wat ik zelf ook in de Leefstijl Challenge coach sessies ervaar, is dat veel mensen het alleen blijven proberen, maar gewoonweg de motivatie niet op kunnen blijven brengen zonder een stok achter de deur, iemand die ze er doorheen trekt. Dat kan al met extra informatie aanreiken, maar velen hebben net iets meer nodig, iemand die, zeker in de eerste maanden, over hun schouder meekijkt, opdrachtjes geeft, bewaakt of ze wel actief blijven en dat extra duwtje geeft. Kortom, naast werken aan fysieke fitheid, ook werken aan mentale fitheid.

Maximale inzet
Een andere les die ik uit dit programma heb gehaald, is dat we naar een resultaat fase kunnen werken, waarin de deelnemer er ook volledig voor gaat, mits de urgentie naar resultaat hoog is uiteraard. Dat zou ook gerust een resultaatweek kunnen zijn, met maximale inzet, om dan weer naar een onderhoudprogramma te stappen en de resultaat fase weer in te zetten als men er klaar voor is.
Enfin, het is inmiddels 3.55 uur, over een uurtje ga ik lekker een uurtje trainen om dan aan mijn rust en herstel dag te beginnen. Wellicht is Helweek een leuk concept om als branche te omarmen Een keer per jaar, vol ervoor gaan.
Meer informatie over Helweek: www.helweek.nl



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



Trainen met de Leg Attack®

Ga de strijd aan met cellulite en krijg strakke benen en billen dankzij de Leg Attack!



Wereldprimeur!

BellyAttack® lanceert na 3 jaar ontwikkeling de Leg Attack®, een wetenschappelijk en klinisch onderbouwd concept met als doel het reduceren van cellulite en beenomvang.

WERKING

Door met infrarood diepte-warmte te gaan bewegen neemt de doorbloeding toe, omdat het lichaam met alle macht de temperatuur gelijk wilt houden. Dit heeft als gevolg dat er in de billen en benen een veel betere doorbloeding plaatsvindt.

Het leg Attack totaalconcept biedt u nieuwe leden, upsell abonnementen en resultaat voor uw klanten. Maak nu vrijblijvend een afspraak en ervaar de vele voordelen van deze wereldprimeur.

Contactgegevens

Voor meer informatie over het concept, vragen over de werking van de techniek of elke andere vraag kunt u contact opnemen via onderstaande gegevens:

Telefoon: 0485-820222

Mail: info@bellyattack.com

Villa Joep

Joep is de naamgever van Villa Joep. Hij stierf op 4,5 jarige leeftijd aan neuroblastoom kanker. Zijn ouders – Rowald en Leontine Steijn – hebben Villa Joep opgericht. De genezingskans van het meest agressieve type neuroblastoom is nog steeds schrikbarend laag (30%). Het ultieme doel van Villa Joep is ieder kind met neuroblastoom kinderkanker te genezen. Dit is zeker mogelijk, maar alleen door onderzoek. Alle donaties die Villa Joep ontvangt worden voor 100% besteed aan onderzoek. Villa Joep werkt alleen met vrijwilligers. Meer informatie: www.villajoep.nl



De medewerkers van Aad van Loon Sport waren met tien man sterk.



Met speciale shirts liet iedereen zien dat Villa Joep een warm hart toegedragen werd.


De afstand Krimpen aan den IJssel – Amsterdam werd tijdens de tour in een supersnelle tijd overbrugd.


De rondleiding in het AMC maakte veel indruk.

EllíptiGO (running without impact)

De EllíptiGO is te vergelijken met een crosstrainer op wielen. Het bootst de hardloopbeweging na, zonder de zware belasting die daarbij komt kijken. De 'fiets' is ideaal voor gezonde hardlopers en een uitstekende vervanging voor geblesseerde hardlopers. Voor iedereen die een comfortabele, efficiënte low-impact - en vooral leuke training buiten wil ervaren, is de EllíptiGO uitermate geschikt.
Meer informatie: www.elliptigobenelux.com

Villa Joep – EllíptiGO Tour 2015 maakt indruk

Op 16 januari jl. vond de aftrap plaats van Spin & Sport for Life, de grote landelijke actie van de Vereniging Exclusieve Sportcentra (VES) voor het goede doel, met de Villa Joep-EllíptiGO Tour. De officiële start van Spin & Sport for Life 2015 was van de eerste koffie tot het laatste biertje een schot in de roos.

Het promo-evenement betekende een heuse primeur. Voor het eerst in de vele jaren van innige samenwerking van de VES met de Stichting Villa Joep ging een lang gekoesterde wens in vervulling. Op EllíptiGO's dwars door Nederland 'fietsen' naar het neuroblastoom onderzoekscentrum in het Amsterdam Medisch Centrum om de prachtige Spin for Life actie kracht bij te zetten. Uiteindelijk durfden acht VES clubteams de uitdaging aan.
In een oer-Hollands landschap, langs rivieren, over dijken, aangestaard door verbaasde voorbijgangers en koeien met een gunstig zuidwestelijke wind in de rug werd de afstand Krimpen aan den IJssel – Amsterdam in een supersnelle tijd overbrugd.

Unieke rondleiding

In het kinderkankeronderzoekscentrum van het AMC werden de deelnemers gastvrij onthaald en volgde een unieke rondleiding. Het onderzoeksteam staat internationaal zeer hoog aangeschreven en de resultaten naar genonderzoek zijn baanbrekend. De afgelopen acht jaar heeft de VES Villa Joep omarmd en met behulp van de acties die in de maand maart bij de sportcentra plaatsvinden is er 3,5 miljoen euro opgehaald. Hiermee heeft het onderzoek een enorme impuls gekregen.

"Ik was gelijk enthousiast over de Elliptigotour", blikt Remon van Loon van Aad van Loon Sport in Barendrecht terug. "Het was een mooie gelegenheid om mijn medewerkers te laten zien en horen wat er met het geld gebeurt dat opgehaald wordt. We zijn met z'n tienen gegaan. Het was een geweldige dag. De rondleiding in het AMC heeft indruk gemaakt, onder andere door de bevlogenheid en het enthousiasme van de onderzoekers. Alle medewerkers hebben zich laten sponsoren door kennissen en klanten. Hiermee is ruim € 2.500,- opgehaald voor Villa Joep."

Voor een indruk van de Villa Joep – EllíptiGO Tour 2015, bekijk de video: www.bodylifebenelux.nl/villajoep

Wilt u als niet- VES lid meedoen aan Spin & Sport for Life? Meer informatie: www.spinforlife.nl
Wij ondersteunen u met een gratis promotiepakket en digitaal promotiemateriaal. Stuur een e.mail naar: info@ves.nl

Meten is ... Weten!

Het menselijk lichaam bestaat uit onder andere water, eiwitten, vetten en botten. In een normale situatie zijn deze in een goed evenwicht, maar dit is niet altijd het geval. Met een InBody kunt u m.b.v. de BIA-methode de lichaamssamenstelling nauwkeurig analyseren. Het meten van de exacte lichaamssamenstelling zorgt er voor dat u een duidelijk beeld krijgt over gewicht, spier- en vetverdeling en vochthuishouding. Dit is noodzakelijk in het geven van een passend bewegings- en voedingsadvies.

Wanneer een InBody?
Meijers Fit & Gezond heeft diverse InBody modellen in het assortiment; geschikt voor de fitness, bij de fysiotherapeut of diëtist en zelfs in het ziekenhuis. Overal waar gestreefd wordt naar een betere lichaamssamenstelling of het behouden daarvan is er een specifiek InBody model; voor sportschool tot ziekenhuis! InBody biedt de meest betrouwbare, reproduceerbare en overzichtelijke metingen aan op het gebied van Bio-Impedantie; d.m.v. uitgebreide A4-resultaatformulieren en software is alle data gemakkelijk te analyseren!

Welk InBody model past het beste bij u?
Om hier achter te komen bekijkt Meijers Fit & Gezond samen met u de mogelijkheden. Maak een afspraak voor meer informatie of een demonstratie via info@meijers.com of tel. 046-4496100.

FIT & GEZOND
L.M. Meijers b.v.

Meten is weten met de InBody!

Meet uw lichaamssamenstelling met de InBody



InBody230



- Meet uw gehele lichaamstelling
- Volledige analyse in 30 seconden
- Compleet overzicht op A4, uitprintbaar
- Compact: Opvouwbaar & makkelijk mee te nemen
- Online ondersteuning
- 2 Jaar garantie
- Voor meer info: info@meijers.com


InBody120



InBody is een product van Biospace en wordt voor de Benelux geïmporteerd door Meijers Fit & Gezond

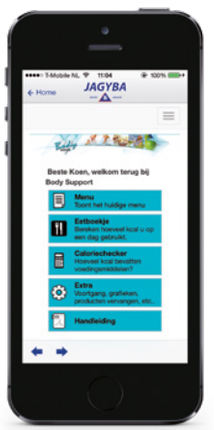
Meijers Fit & Gezond – Tel. 046–4496100 – www.meijers.com – info@meijers.com – Roosteren NL

Opleidingen 2000 speelt in op de kansen in de markt volgens Fit!vak

Volgens brancheorganisatie Fit!vak liggen op het snijvlak van gezondheid, leefstijl, sport en bewegen de grootste kansen voor de fitnessbranche. Om die reden heeft Fit!vak voor alle 300.000 leden van FNV een overeenkomst gesloten met Menzis. Deze behelst het uitvoeren van een leefstijladvies bij Fit!vak centra, waarvoor mensen € 45,- vergoed krijgen door Menzis. Leefstijlcoaching is een nieuw vakgebied waarin fitnesstrainers verder in opgeleid dienen te worden. OPLEIDINGEN 2000, dé specialist in sportopleidingen, speelt hier al een aantal jaren op in. Heeft u als sportschooleigenaar al een echte Leefstijlcoach rondlopen? Of ben jij als zelfstandig Personal Trainer al opgeleid tot Leefstijlcoach of zelfs tot Vitaalcoach? Onderscheid je van de concurrentie en vraag via info@opleidingen2000.nl meer informatie aan over de opleidingen Leefstijlcoaching en/ of het Vitaalcoach traject.

Informatie: www.opleidingen2000.nl - info@opleidingen2000.nl

opleidingen 2000



Voedingsadvies van Body Support in je eigen app van Gym Apps

Body Support is leverancier van voedingsschema's op maat maakt voor sporters. Voor optimaal bewegingsresultaat moet ook de voeding op orde zijn. Door je app van Gym Apps te koppelen met Body Support, kunnen jouw leden overal hun persoonlijke voedingsschema inzien.
Aan de hand van specifieke klantgegevens zoals gewicht, leeftijd en persoonlijk doel, genereert het programma van Body Support een persoonlijk voedingsadvies. De klant krijgt dagelijks een voedingsschema waar op staat wat diegene mag eten. Daarnaast beschikt je klant over een voedingsdagboek, boodschappenlijstjes en snel contact met je coach.
De koppeling met Gym Apps maakt dit nog makkelijker bereikbaar. Men hoeft niet meer naar de website, maar heeft overal toegang tot deze informatie. Men kijkt in de app voor het aanbevolen ontbijt en loopt met het boodschappenlijstje door de supermarkt. Uiteraard beschikt de app ook over al jouw relevante fitnessinformatie.

www.gym-apps.nl

SanaSlank Nederland voortaan SanaHealthProducts

Sinds kort gebruikt SanaSlank Nederland een nieuwe naam voor de overkoepelende organisatie: SanaHealthProducts. Deze naam dekt volledig af wat het bedrijf allemaal kan aanbieden. Een brede range van complete concepten op het gebied van eiwitrijk en koolhydraatarm afslanken, losse eiwitrijke en koolhydraatarme producten, persoonlijke begeleiding en vitaminen en mineralen supplementen.
Onder deze naam vallen de volgende productlijnen en merken: SanaSlank, Medislank, SanaSlankSport, SuperslankBox, SuperslankBox Man, SanaBeauty, SanaVitamins en Vitaslank. Vanaf nu zal op alle uitingen die vanuit het hoofdkantoor worden verstuurd dit nieuwe logo zichtbaar zijn.

Meer informatie: info@sanahealthproducts.nl.

Hogeschool van Amsterdam
Bewegen, Sport en Voeding

WIL JIJ JE ONDERSCHEIDEN EN HOGE KWALITEIT LEVEREN ALS PERSONAL TRAINER?

Dan is de opleiding Certified Personal Trainer de perfecte keuze voor jou. Tijdens de opleiding word je namelijk opgeleid naar de maatstaven van de hoge kwaliteitseisen van de Amerikaanse non-profit organisatie National Strength & Conditioning Association (NCSA).

Meer informatie en inschrijving:
www.hva.nl/kik/nascholing

CREATING TOMORROW



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 & Ledenadministrstie

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 Vredehof
Vredehofstraat 5, 1624 XG HOORN
0229- 215094
vredehof@sportcentrumvredehof.nl
www.sportcentrumvredehof.nl

Yvonne's Lifestyle Centre
Sportlaan 2 a, 3223 EV Hellevoetssluis
0181- 399501, info@ylifestyle.nl
www.ylifestyle.nl

Better Belly
Nieuwe Spiegelstraat 12
1406 SH Bussum, T: 035 – 6916696
M: 06 – 54363361, info@betterbelly.nl
www.facebook.com/betterbelly.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.prime-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
Bijdorpplein 25-31, 2992 LB Barendrecht
0180 64 66 66
marketing.benelux@lifefitness.com
www.lifefitness.com

Referentie Life Fitness

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

Fitness apparatuur - Circuit training

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

Referentie Milon
Essink Sportcentrum
Toon Schroderlaan 2
5644 HS Eindhoven
t.essink@essinksportcentrum.nl
www.essinksportcentrum.nl

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

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

M & M the Next
Henri Nouwenstraat 2
3863 HV Nijkerk - 033-2452406
info@menmthenext.nl
www.menmthenext.nl

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

Fitness apparatuur - Pneumatische apparatuur

Keiser I 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
Terheijdenseweg 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, Wezelrade 186
2544 XE Den Haag - 06 4414 9119
bob.kruis@mft-academy.nl
www.mft-academy.nl

Marketing & Consultancy

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.bankzittertottopper.nl

Referentie Activation Group B.V

LaVita Lifestyleclub Fitness & SPA
Sportlaan 1/ Veenendaal
wwww.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
Hogeland 10 - 8024 AZ Zwolle
088 - 8507648 - 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

Hartslagmeters & Sporthorloges

Polar Electro Nederland bv
Antennestraat 46, 1322 AS Almere
informatie@polar.com /
verkoop@polar.com

Sportvoeding

MP3 Drinks
Kerkenbos 1226, 6546 BE Nijmegen,
024 3732585, info@sportandhealthnutrition.nl, www.sportandhealthnutrition.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

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

Health Check Shop
Torenstraat 53 - 9201 JS Drachten
T 0512 530 613-
E info@healthcheckshop.nl
I www.healthcheckshop.nl

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

Zonnebanken

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

Referentie Hapro International

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

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

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



Kasteel de Hooge Vuursche biedt het decor voor de Fitnessclub van het Jaar verkiezing.



Beleef het mee!

Awarduitreiking Fitnessclub van het Jaar Verkiezing

Bijna 100.000 mensen hebben hun stem uitgebracht op hun favoriete fitnessclub bij de vierde editie van de Fitnessclub van het Jaar Verkiezing. Een recordaantal; de verkiezing leeft dan ook enorm binnen de fitnessbranche.

Award Uitreiking in Kasteel de Hooge Vuursche, reserveer nu kaarten
De sfeervolle awarduitreiking vindt plaats op maandag 16 maart in het prachtige Kasteel de Hooge Vuursche. Tijdens dit evenement worden ook de Body Life Innovation Awards uitgereikt. Reserveer nu tot 16 februari 2015 alvast uw kaarten (op=op, weg= weg) met vroegboekkorting via www.fitnessclubvanhetjaar.nl

De Winnende Fitnessclubs per provincie zijn bekend
Op www.fitnessclubvanhetjaar.nl is terug te vinden welke fitnessclubs winnaar zijn geworden in hun provincie. Ook is de top 3 van de Keten Awards daar te bekijken. Tijdens de awarduitreiking wordt bekend gemaakt wie de landelijke winnaars zijn. Spannend dus!

Impuls voor kwaliteit in de fitnessbranche
Fitnessclubs die meer dan 200 stemmen hebben gehaald kunnen een gratis rapport ontvangen met een regionale en landelijke benchmark en reviews. Daarnaast kunnen zij ook de verbeterpunten die door stemmers zijn gegeven door middel van dit rapport ontvangen. Zo levert de verkiezing een waardevolle bijdrage aan een hogere kwaliteitsstandaard in de fitnessbranche. Fitnessclubs die minder dan 200 stemmen hebben gehaald kunnen het rapport via de website bestellen.

Partners van de verkiezing
De organisatie van de verkiezing is in handen van Vote Company. De verkiezing wordt georganiseerd in samenwerking met Spieren voor Spieren, DirectPay, bellicon, JustBounce, body•LIFE, MisterBrightLight en OndernemersUnited.

Meer informatie is te vinden via: www.fitnessclubvanhetjaar.nl.

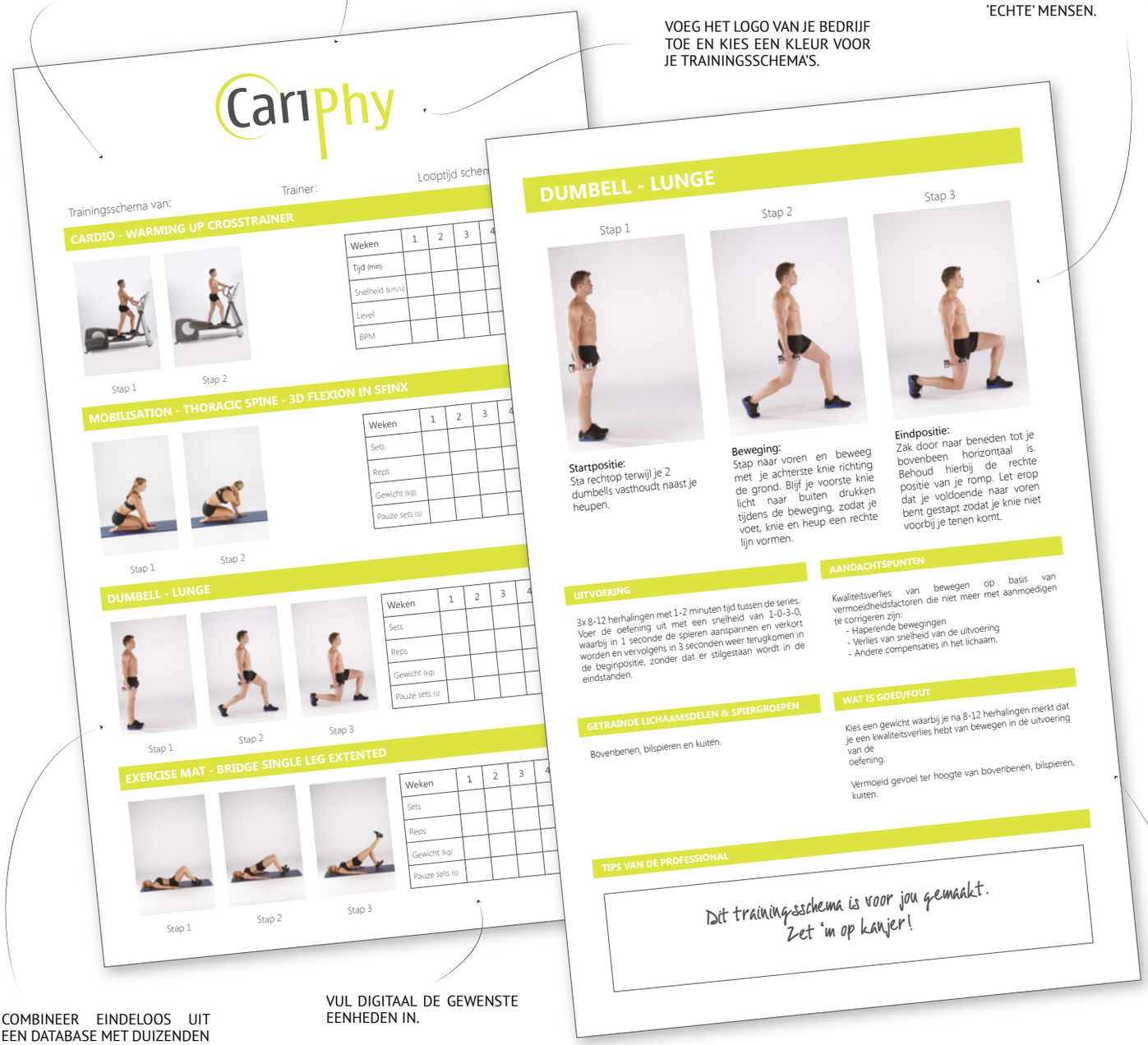
CariPhy

VOEG DIGITAAL DE NAAM, TRAINER EN LOOPTIJD TOE.

ONTWIKKELD VOOR ÉN DOOR HEALTH EN FITNESS PROFESSIONALS.

GEEN ANIMATIES, MAAR ALLEEN FOTO'S VAN 'ECHTE' MENSEN.

VOEG HET LOGO VAN JE BEDRIJF TOE EN KIES EEN KLEUR VOOR JE TRAININGSSCHEMA'S.



COMBINEER EINDELOOS UIT EEN DATABASE MET DUIZENDEN OEFENINGEN. OOK AAN DE FYSIOTHERAPEUT IS GEDACHT.

VUL DIGITAAL DE GEWENSTE EENHEDEN IN.

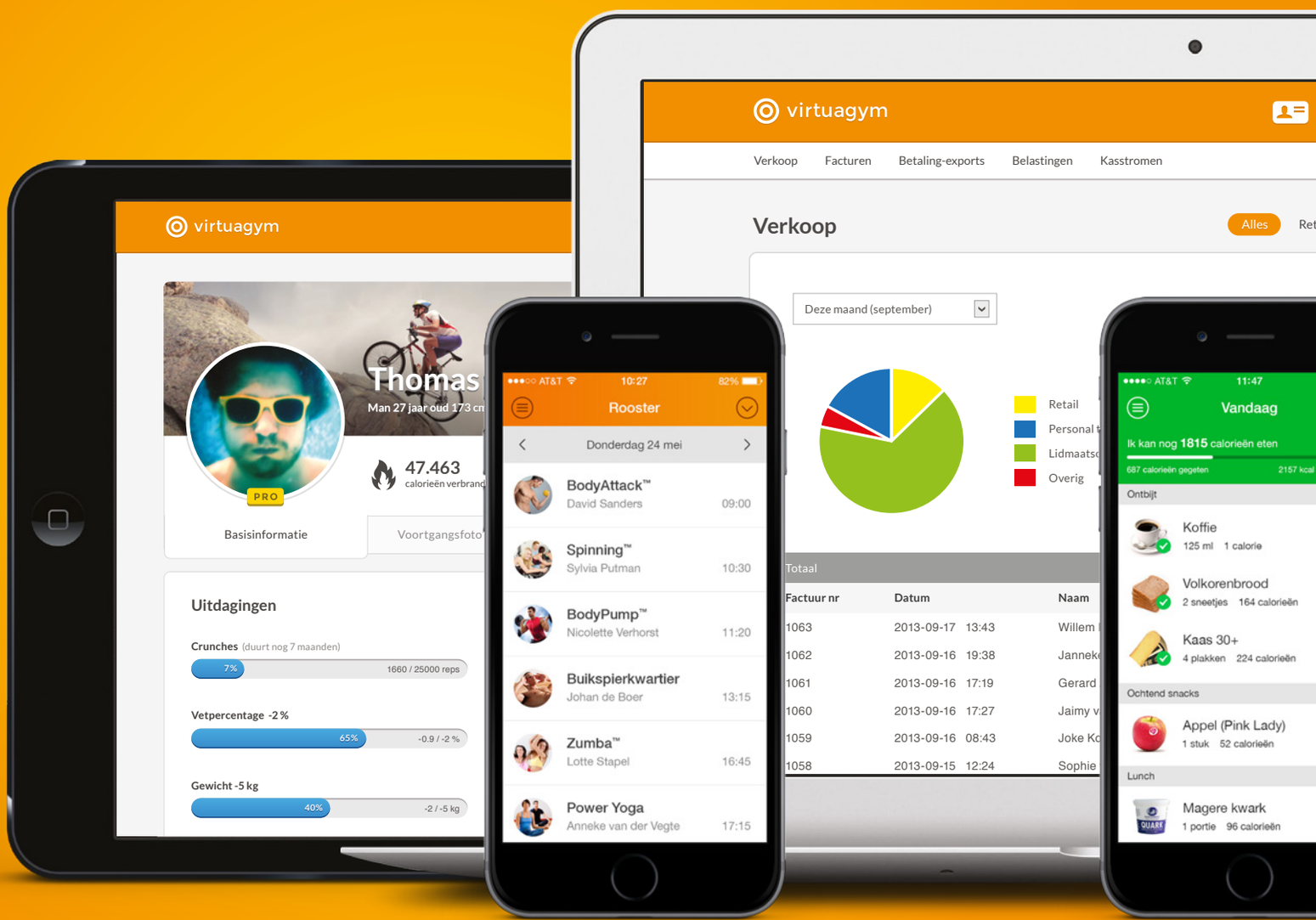
DUIDELIJKE BEELDEN MET UITLEG, ZODAT JE KLANT WEET HOE HIJ MOET TRAINEN.

JIJ INSPIREERT JE KLANTEN OM GOED TE TRAINEN. WIJ INSPIREREN JOU!

REGISTREER GRATIS OP WWW.CARIPHY.COM

Meer heb je niet nodig

Ledenadministratie, roosters & boekingen, trainings- & voedingsplannen en meer. Alles in één oplossing met mobiele apps in jouw huisstijl.



virtuagym™ professional

Ontdek onze alles-in-één oplossing

www.virtuagym.com/professional | 020 716 52 16