

body • LIFE®

Europe's No. 1



Tacoyo

Ondernemers aan P. 8
het woord

Fitness Occasions

Gebruikte fitness- P. 20
apparatuur waarmee je
voor de dag kunt komen

Kidslessen

Kids in de club P. 34
genereren nieuwe leden



Peter Logman

Al veertig jaar
fitnessfanaat
p. 22



Cariphy:
**Software voor en
door fitness en
health professionals**



MoveToLive

Innovative fitness solutions

THE POWER OF REAL-LIFE EXERCISE

KABELKRACHT GEEFT FUNCTIONELE KRACHT.
ER IS ALTIJD EEN CIRCUIT DAT BIJ UW CLUB
PAST.

 **FREEMOTION®**

- *PROGRESSIEVE KRACHTTRAINING WELKE GESCHIKT EN ZEER EFFECTIEF IS VOOR BEGINNERS ÉN GEVORDERDEN.*
- *MAXIMAAL RENDEMENT DOOR NAAST INDIVIDUELE TRAINING, SMALL GROUP CIRCUITVORMEN EN PERSONAL TRAINING AAN TE BIEDEN.*
- *UITNODIGEND EN BEVORDERT DE FLOW IN UW CLUB; DIT CIRCUIT VERDIENT EEN PROMINENTE PLEK!*

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, Sofie Fest
Hans Hooft, Pien Koome

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

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 3, 2015, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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



Jonge senioren

Terwijl ik in mijn sportclub mijn oefeningen voor de spiegel doe, kijk ik vol bewondering naar de tachtigjarige man die achter mij aan het bankdrukken is. Deze man is wat mij betreft een absoluut voorbeeld van hoe je fit oud kunt worden. In de zomer gaat hij niet overwinteren in Benidorm, maar fietst hij in zijn eentje van Cambodja naar Thailand. Angst kent hij niet, alleen maar de drive om het maximale uit zijn leven te halen, nu het allemaal nog kan. En om ervoor te zorgen dat hij zo lang mogelijk onafhankelijk blijft, traint hij zeker vier keer per week, maar let hij ook gedisciplineerd op zijn voeding. E-stoffen laat hij links liggen. Maar ook van medicijnen voor ouderdomskwaaltjes wil hij niets weten. Tijdens een routineonderzoek konden de artsen het bijna niet geloven toen hij vertelde nergens medicijnen voor te gebruiken. Want mensen van zijn leeftijd, die gebruiken toch allemaal wel iets voor een of ander kwaaltje, was hun redenering. En zo zijn er steeds meer ouderen die nog altijd actief in de samenleving staan, zo blijkt ook verderop uit het artikel over de 65-jarige Peter Logman, die 4000 treden liep en hiermee aandacht vroeg voor het lot van Indonesische weeskinderen. Verderop in dit magazine wordt in het artikel over de seniorenclinic van Life Fitness duidelijk dat nog veel meer oudere mensen naar de sportschool zouden willen gaan, mits meer op hun behoeften wordt ingespeeld. Dus geen harde muziek en felle lampen... Zo simpel kan het dus al zijn, maar ook het sociale element dient bovenaan te staan. Volgens spreker van de clinic, Keith Smith, zouden meer sportscholen deze doelgroep moeten omarmen, want in de praktijk blijken zij loyaler te zijn ten opzichte van jongere leden en blijven ze veel langer lid. Dus wat let u om met deze doelgroep aan de slag te gaan?

Met vriendelijke groet,

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur body•LIFE



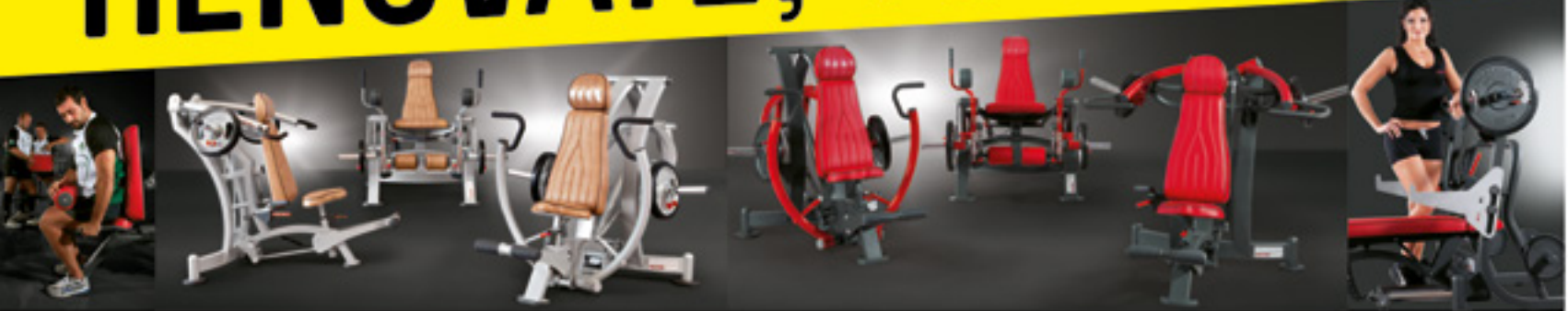
Worldwide Fitness Company



WWW.FITNESSOCCASIONS.NL



RENOVATE, YOU CAN!



PANATTA THE RIGHT PARTNER FOR YOUR FITNESS CENTER:

- > *Sport equipment, unique design, excellent biomechanics, functional and reliable*
- > *Competitive price*

FITNESS OCCASIONS BV

AUTHORIZED PANATTA DEALER FOR THE NETHERLANDS

Handelsweg 6,
7462 JK Rijssen, Holland
T. 0031(0) 548 539720
info@panattasport.it
www.panattasport.com



6



40



30

18



36



46

3 Voorwoord

6 **Cariphy maakt resultaatgericht trainen makkelijker dan ooit**

8 TACOYO ondernemers aan het woord

11 **Column John van Heel**

12 Daag jezelf uit tijdens de Nationale Fitness4Daagse!

13 **Knaller van het jaar: fit in 5 weken**

15 Nieuws

16 **Vloeren upgrade in de zomerperiode**

18 Gebruikte fitnessapparatuur waarmee je voor de dag kunt komen

21 **Column Marije de Vries: Duurzaam succesvol ondernemen**

22 Is jouw fitnessclub de mooiste, goedkoopste of meest uitgebreide van je gemeente?

24 **Virtuagym: Netflix voor Fitness: Horror of Happy End?**

26 Opleidingen & trainingen

29 **Nieuws**

30 Kids in de club genereren nieuwe leden

32 **Heeft u (nog) de juiste rechtsvorm?**

34 De nieuwe WKR: wat verandert er?

36 **Uw leden: waar blijven ze?**

39 **Nieuws**

40 **Seniorenfitness centraal bij clinic Life Fitness Academy**

42 Peter Logman klimt vierduizend traptreden voor het goede doel

44 **Een nieuwe manager, hoe snel en goed inwerken?**

46 Fitness Myths - Busted; Deel 2

48 **Bedrijvengids**

50 Vernieuwde opzet Fitnessclub van het jaar verkiezing



Cariphy

Maakt resultaat-gericht trainen makkelijker dan ooit

Het belang van een goed samengesteld trainings-schema moge duidelijk zijn. Ook het vinden van de juiste oefeningen en activiteiten is cruciaal. Een evenwichtig beweegplan dat de juiste elementen van de oefening omvat, is een recept voor succes dat eveneens de gezondheid ten goede komt.

Tekst Loet van Bergen

Vroeger werd een trainings-schema nog door de trainer handmatig samengesteld met illustraties die verduidelikten hoe de oefeningen moesten worden uitgevoerd. Tegenwoordig is er software op de markt. Cariphy ontwikkelde met een deskundig team van health en fitness professionals en software ontwikkelaars wetenschappelijk onderbouwde software voor ondernemers in de fitness en health branche. Met de softwarepakketten Cariphy Free, Cariphy Inspire en Cariphy Excite kunnen sportschoolhouders, (medische) personal trainers en fysiotherapeuten trainingschema's van het hoogste niveau samenstellen.

Ontstaan

"Het idee voor Cariphy is 5 jaar geleden ontstaan", vertelt Jean-René Ruitenbeek. Jean-René is bewegingswetenschapper, heeft een master in sportfysiotherapie en is manueel therapeut in opleiding. Hij heeft samen met bedenker Remy Moelchand, eigenaar van Performenz Instituut, intensief meegewerkt aan de ontwikkeling van Cariphy en is verder nauw betrokken bij het samenstellen van de oefeningen en trainingsschema's in Cariphy. "Waar we in de praktijk als fysiotherapeut en personal trainer tegen aanliepen, was de administratieve rompslomp die erbij komt kijken zoals trainingsschema's

samenstellen, gegevens invoeren, status en vorderingen bijhouden enz. Met Cariphy behoort een groot deel van dit soort zaken tot het verleden. Doel van het product is om zoveel mogelijk administratief werk van trainers en therapeuten zo gemakkelijk en zo snel mogelijk te laten verlopen, zodat er meer tijd overblijft om daadwerkelijk te besteden aan behandelingen en/of trainingen. Op dit moment werken de meeste Nederlandse fysiotherapeuten en (medische) personal trainers met verschillende administratieprogramma's tegelijkertijd." Cariphy is mogelijk het eerste softwareproduct dat de belangrijkste administratieve werkzaamheden van therapeuten en (medisch) personal trainers heeft gebundeld in één systeem. Het bevat een enorme database met oefeningen, het volledige cliëntenbeheer van de therapeut of trainer en een uitgebreide agenda. Elke oefening is zorgvuldig geselecteerd en beschreven en laat aan de hand van echte foto's zien hoe een oefening moet worden uitgevoerd. Uniek aan Cariphy is de verbinding tussen alle gegevens. Administratieve taken zoals het opstellen van een deskundig beweegadvies, verlopen hierdoor vele malen sneller dan voorheen. Dit levert de therapeut of trainer meer tijd op én het begeleiden van een beweegtraject wordt eenvoudiger en overzichtelijker. Met Cariphy Inspire kunnen trainers en therapeuten hun trainingsschema's aanpassen aan hun eigen huisstijl en krijgen ze toegang tot een database met meer dan 1500 oefeningen. Het programma biedt beweegadviezen en trainingsschema's die dit tot in detail laten zien. Men beschrijft zelfs wat de klant wel en niet moet voelen. Zo kan de klant zelfstandig en resultaatgericht aan de slag. Cariphy werkt veilig in de cloud. Waarmee men overal en op elk moment van de dag toegang heeft tot de gegevens.

Kwaliteit

Er zijn volgens Remy Moelchand, grondlegger van Cariphy, tal van producten op de markt die het mogelijk maken om trainingsschema's samen te stellen. "De kwaliteit hiervan laat soms nog te wensen over. Cariphy springt eruit omdat het programma schema's biedt die tot in detail laten zien wat een klant moet doen om een oefening goed uit te voeren. Er is geen enkel softwareproduct dat op dit moment trainingsschema's biedt met dezelfde kwaliteit als Cariphy. Daarbij is het product zeer gebruiksvriendelijk. Wanneer iemand zich aanmeldt bij Cariphy, verschijnt het dashboard op het beeldscherm. Het dashboard is de overzichtspagina en het beginpunt van alle activiteiten binnen Cariphy. Op het dashboard

staan verschillende groene blokken. Elk blok verwijst je door naar een apart onderdeel van Cariphy. In de database kan er gekozen worden uit meer dan 1500 oefeningen. En heeft iemand wat minder tijd dan kan er gebruik gemaakt worden van de Cariphy basisschema's. Ook bevat het programma filters die het mogelijk maken specifiek in onze database te zoeken naar een bepaalde oefening. Continue zijn we bezig om Cariphy te verbeteren. Onze fitness en health professionals beschikken over een schat aan kennis over sport en gezondheid. Om onze kennis verder te verbreden zitten we aan tafel met universiteiten en hogescholen om Cariphy door te ontwikkelen en hiermee een steeds bredere groep health professionals te kunnen bereiken. Deze kennis verwerken we in onze software", aldus Remy.

Ontwikkelingen

Cariphy biedt op dit moment twee verschillende softwarepakketten. Cariphy Free is een gratis pakket dat demonstreert wat er mogelijk is. Cariphy Inspire is een uitgebreider pakket dat toegang biedt tot de volledige database met oefeningen en het mogelijk maakt om trainingsschema's aan te passen aan je eigen huisstijl. Aan een derde pakket Cariphy Excite

wordt momenteel hard gewerkt. Cariphy Excite bevat onder meer een uitgebreide agenda, verschillende meettools om de voortgang van klanten in beeld te brengen, een cliëntenbeheersysteem, meer oefeningen en de mogelijkheid om schema's en in slechts enkele klikken informatie te delen met klanten in een beveiligde cloudomgeving. Jean-René: "Met een team van trainers en fysiotherapeuten kijken we welke oefeningen nog ontbreken in de software en wat op dit moment trending in de fitnessbranche is. Daarnaast nemen we ook zoveel mogelijk feedback van Cariphy-klanten mee. Verder zijn we bezig om Cariphy dynamischer te maken zodat we op basis van een aantal variabelen een passend advies kunnen geven voor een bepaalde periode. Ook werken we aan een feature waarbij het trainingsschema zich automatisch aanpast als iemand door een blessure is uitgeschakeld of ziek is. Het programma is zo ingericht, dat de eindverantwoordelijkheid altijd bij de health professional ligt. Onze ambitie is duidelijk. Als Cariphy willen we het meest complete softwarepakket voor health en fitness professionals kunnen bieden."

www.cariphy.com





TACOYO

Ondernemers aan het woord

De Anti-stress groepsles TACOYO is sterk groeiende in Nederland. Knap, want in groepslesland lijkt het soms overvol te zitten. Toch weet TACOYO als betrekkelijk nieuwe aanbieder zich een goede plek te verwerven binnen de fitnessbranche, niet in de laatste plaats omdat de maatschappelijke ontwikkeling ten aanzien van burn-out en stress juist nu erg actueel is.

De overheid lanceerde vorig jaar de campagne 'check-je-werk-stress' onder leiding van Minister Asscher om stressklachten bespreekbaar te maken. Maar liefst 90% van alle ziekten heeft een relatie met stress en volgens de WHO is dit de meest bedreigende chroni-

sche ziekte samen met obesitas van deze eeuw. Maar binnen de sport-school zag je dit nog niet terug. Het was wachten op de juiste oplossing.

Het probleem is namelijk steeds groter aan het worden. De gezondheidscijfers m.b.t. stress in

body•LIFE Benelux vroeg twee TACOYO-ondernemers uit te leggen wat TACOYO voor hun centrum heeft gedaan. Wie de doelgroep is en hoe TACOYO zich onderscheidt van andere groepslessen binnen hun aanbod.



M&M TheNext

Locatie: Nijkerk

Bestaat sinds:
februari 2009

Leden aantal: +/- 1600

Marco en Monique van Kooten opende in 2009 het bij de VES aangesloten: M&M The Next in Nijkerk met Les Mills® lessen als Sh'Bam, Bodybalance, CxWorx, Bodypump, RPM en Grit. In combinatie met onder andere Pilates en Zumba is het centrum één van de grootste binnen de regio. Marco van Kooten vertelt.

- Waarom past TACOYO bij jullie club?

"De club is puur gericht op kwaliteit en resultaat voor onze leden. In het bijzonder springen het rug- en gewricht-concept, Five & De Milon Cirkel eruit. Deze tijd vraagt om een concept als TACOYO want hoeveel beweegprogramma's je ook aanbiedt, de anti-stress doelgroep was nog niet vertegenwoordigd. TACOYO vult dat perfect in voor ons."

• TACOYO doet iets met je! Wat deed het met jou en waarom heb je voor Tacoyo gekozen?

"TACOYO is bijzonder door de combinatie van interval en ontstressen. Je voelt na de les wat het doet. Door toeval had ik de bodyLIFE advertentie gelezen en het sprak ons direct aan door de anti-burnout/anti-stress gedachte."

• Hoe zou je de TACOYO groepsles in je eigen woorden omschrijven?

"Volgens de leden een zeer positieve ervaring. Ontspannend.

Na de les voel je dat je daadwerkelijk ook wat hebt gedaan. Je gaat vervolgens volledig ontspannen naar huis. Dit geef je ze echt mee."

• Welke leden doen bij jullie aan TACOYO, hoe zou je de doelgroep omschrijven?

"Met name dames, maar ook heren vanaf 25 t/m 55 jaar. Voornamelijk de eenvoud ervaren ze als prettig."

• Als je TACOYO vergelijkt met andere groepslessen wat valt je dan op?

"Niet moeilijk te volgen, leden bepalen zelf de intensiteit, juist die basis is kenmerkend."

• Vind je dat anti-stress lessen goed passen in een fitnessclub en waarom?

"Juist in deze tijd zijn deze onmisbaar, echt een aanvulling en totaal iets anders dan mijn reguliere Les Mills programma's."

• Bij wat voor soort fitnessclub denk je dat de TACOYO groepsles past en bij welke wellicht niet?

"Bij clubs die out-of-the-box denken. Je hebt leden zoveel te bieden. Stress in deze tijd, iedereen kent of heeft het. Hoe fijn is het als je handvatten kan bieden aan (potentiële) leden om ze met spanningsklachten om te leren gaan. Ik ken geen les die leden ook iets meegeeft om thuis en op het werk te gebruiken. Daar komen ze natuurlijk voor terug."

Sportcentrum Splendid

Locatie: Eindhoven

Bestaat sinds: 1 april 1995

Leden aantal: middelgroot

Op 1 april 2009 openden John en Suzan van Hout Sportcentrum Splendid in Eindhoven. Een sociaal sportcentrum waar mensen ook komen voor een praatje en vooral waarde hechten aan goede begeleiding. Vooral de 50 plus-lessen lopen erg goed. Verder staan op het programma Club-Joy® lessen als ClubYoga, ClubPower, Grith Strenght maar ook, Pilates en X-core. Een eigen ontworpen circuittraining die erg druk bezocht wordt elke dag is een van de grootste trekkers. Eigenaar John van Hout vertelt.

- Wanneer ben je met TACOYO begonnen?

"Wij hebben TACOYO nu al bijna 3 jaar op het rooster staan en de les groeit nog steeds. Ik heb veel nieuwe klanten kunnen aantrekken, vooral in het begin want TACOYO trekt een doelgroep die nu wel de drempel van onze sportschool over durft dat is waar je het voor doet natuurlijk."

• TACOYO doet iets met je! Wat deed het met jou en waarom heb je voor TACOYO gekozen?

"TacoYo is de unieke combinatie tussen inspanning en ontspanning. Je gaat helemaal relaxed de les uit."

• Welke leden doen bij jullie aan TACOYO, hoe zou je de doelgroep omschrijven?

"Iedereen doet mee aan TACOYO, jong en oud, iedereen kan het volgen op zijn of haar eigen niveau. Voor iedereen de juiste inspanning en voor iedereen de juiste ontspanning."

• Als je TACOYO vergelijkt met andere groepslessen wat valt je dan op?

"TACOYO is de enige les die 5 kwartier duurt. De les eindigt met een kwartier totale ontspanning, daardoor gaat iedereen helemaal relaxed de deur uit. Ook genieten de mensen van de variatie in de muziek, dit keer geen house, maar alle genres van top 40 tot jazz."

• Vind je dat anti-stress lessen goed passen in een fitnessclub en waarom?

"Wij vinden dat zeker. In deze gestreste tijd waarin iedereen druk is, sluiten anti-stress lessen perfect aan."

• Bij wat voor soort fitnessclub denk je dat de TACOYO groepsles past en bij welke wellicht niet?

"TacoYo past bij elke club, maar met name clubs die zich richten op 35+ zullen heel veel effect hebben. Bij onze TACOYO-lessen wordt het steeds drukker."



'Maar liefst 90% van alle ziekten heeft een relatie met stress en volgens de WHO is dit de meest bedreigende chronische ziekte samen met obesitas van deze eeuw.'

werken aan hun lichamelijke conditie. Een totaaloplossing die aanslaat anno 2015. Wie van uw leden heeft er tegenwoordig geen last van stress, haast, spanning en een overvolle agenda? Hoe heeft u bijvoorbeeld dit artikel gelezen? Staand? Zittend? Gehaast? Thuis na een dag op de zaak toch nog even de laatste ontwikkelingen doornemen? Of maakt u tijd om op de hoogte te blijven? We hopen het laatste.

Wilt u meer informatie over TACOYO dan kunt u contact opnemen met:

TACOYO Nederland B.V.

020-7717088 - info@tacoyo.nl - www.tacoyo.nl

OPLEIDINGSDAGEN TACOYO:

- Zon. 28 juni en zon. 12 juli 2015
- Zon. 20 sept. en zon. 27 sept. 2015
- Zon. 01 nov. en zon. 15 nov. 2015

Nederland zijn het slechtst van heel Europa. Al in 2014 berichtte body•LIFE Benelux dat werkstress beroepsziekte nummer één is geworden in Nederland en België. TACOYO Nederland ziet dit als een uitgelezen kans voor de progressieve fitnessondernemer die zal moeten inspelen op de maatschappelijke vraag om te onthaasten.

Waar andere Body & Mind lessen zich richten op algeheel welbevinden van lichaam en geest gaat TACOYO verder door haar deelnemers specifiek om te leren gaan met spanningsklachten en tegelijkertijd te





Fit & Fun



Vitality



PRIMAL



STRONGMAN



BOOTCAMP

Nieuwe Core Power Programs

Core Power biedt 5 compleet vernieuwde trainingsprogramma's waarmee functioneel trainen toegankelijk wordt voor iedereen! De Core Power Trainingsprogramma's zijn workouts van 30 minuten voor groepen van 6-12 personen, ontwikkeld voor specifieke doelgroepen, van senioren tot HIIT en Bootcamp. Elk programma heeft zijn unieke combinatie van trainingsmaterialen, ondersteund met instructieposters, circuit cards en instructievideo's in de Core Power App. Hieronder maakt u vast kennis met 3 nieuwe programma's.

PRIMAL

Haal maximaal rendement in minimale tijd met Core Power PRIMAL! Deze High Intensity Interval Training brengt trainen back to the basics: rennen, springen, stoten, trappen en werpen! Train met de beste moderne trainingsmaterialen en bouw kracht, motoriek en uithoudingsvermogen.

STRONGMAN

Core Power STRONGMAN combineert weerstands- en strongman training in een uitdagende circuittraining. Strongman bestaat uit taakgerichte maximaal-oefeningen, zoals odd object lifting, weight carrying, weight pulling/pushing, weight hold en strongman conditioning. Ga de strijd aan met jezelf en verbeter je persoonlijke record!

BOOTCAMP

Core Power BOOTCAMP is ontwikkeld om functioneel trainen overal te kunnen toepassen. Met een uitgebalanceerde combinatie van lichtgewicht, draagbare trainingsmaterialen die je gemakkelijk kunt meenemen in de bijgeleverde rugtas kun je in no-time overal een bootcamp training starten.

Meer weten over core power?
www.corepower.nl



Open Dag gemist?

Profiteer dan nu nog t/m 14 juni
van onze stapelkortingen!

15%
KORTING
bij aankoop van
min. 3 producten
kortingscode:
stapelkorting

en
GRATIS
verzending





JOHN VAN HEEL
EFAA

Focus en effectiviteit in clubmanagement

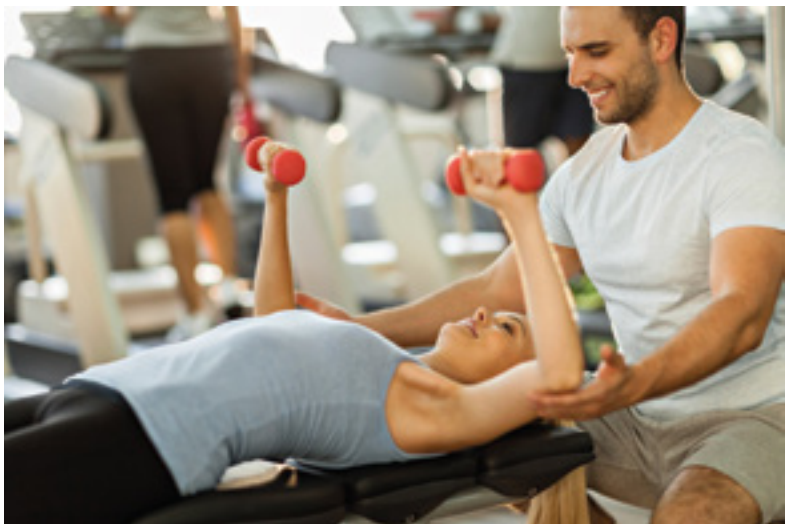
Als clubmanagers zijn we aan de ene kant leidinggevend en coaches, maar aan de andere kant manusje van alles. In deze tijd waarin de markt lichtelijk overstroomt, is het belangrijk dat de manager zijn/haar focus kan houden want de mailbox stroomt vol, medewerker is ziek, er komt een telefoontje van de krant, de volgende campagne moet naar de drukker, je moet de notulen nog maken van de meeting van eergisteren, de sauna is defect en ga zo maar door. Hoe breng je focus en effectiviteit in zo'n job?

Gemiddeld genomen heeft de clubmanager al tussen de 150 en 250 organisatorische activiteiten te managen per jaar, die een doorlooptijd hebben van 1 à 2 dagen tot 4 weken. Vaak ruimt het al flink op als die zaken in een jaarplanning geplaatst worden, zodat er van daaruit met een overzichtelijke maandplanning kan worden gewerkt. In deze jaarplanning kan je dan ook zaken effectief delegeren zodat elk teamlid die ondersteund in de organisatorische activiteiten een persoonlijk jaarplan heeft.

Een ander belangrijk focuspunt is marketing en sales. Worden er voldoende kanalen benut om leads te genereren, worden alle leads adequaat uitgenodigd en is het salesproces efficiënt? Een van de meest belangrijke focuspunten voor de clubmanager dus, maar bij velen sneeuwt hierdoor de aandacht op andere vlakken onder, zoals retentie, teamcommunicatie en coaching en kwaliteit. Deze punten hebben natuurlijk allemaal een verband met elkaar, maar in de praktijk zie ik vaak dat clubmanagers juist met het aspect 'retentie' moeilijk de focus kunnen houden of er geen structureel invulling aan kunnen geven.

Door een speerpunt te maken van retentie wordt het een terugkomend thema in bijvoorbeeld de afdelingsmeetings. Dat start wel bij een uitgesproken visie vanuit de directie op dit vlak, maar moet handen en voeten krijgen op de afdelingen. Een analyse van opzeggers en klachten vanuit gasten reikt vaak nuttige informatie aan over vlakken om te verbeteren. Maar ook de teamleden zelf hebben vaak de meest creatieve ideeën over hoe de retentie te bevorderen. De uitdaging van de clubmanager is om er een focuspunt van te maken, een project waarin structureel oplossingen worden aangedragen en geïmplementeerd en waarin de verbeteringen ook goed verankerd worden binnen de organisatie zodat het een duurzaam effect heeft.

Een eerste stap kan dus zijn om een totaal overzicht van alle activiteiten die elk jaar terug komen te maken, gevolgd door een intern communicatieplan, een marketing- en salesplan en een retentieplanning. Hou vooral goede focus op het laatste, daar is het meest duurzaam resultaat te behalen.



Daag jezelf uit tijdens de Nationale Fitness4Daagse!

Naast de zwem- en wandel4daagse heeft Nederland nu ook een Fitness4Daagse. Deelnemers kunnen zichzelf uitdagen om van 20 t/m 26 september maximaal 4 keer (minimaal 3 keer) een bezoek te brengen aan een deelnemende fitnessclub of personal trainer. Het maakt niet uit voor welke activiteit wordt gekozen: Spinning, Zumba, Fitness, Bootcamp of iets anders. Doel is om naast FUNctional ook vooral FUN te beleven.

Uitdaging

Een Nederlander bezoekt gemiddeld 1,1 keer per week een sportschool of fitnessaccommodatie (TNO-rapport). Dat betekent dat er voor de reguliere fitness-beoefenaar nog voldoende uitdaging is om vaker te sporten. Daarom is de Fitness4Daagse enerzijds opgezet om mensen te motiveren extra in beweging te komen en anderzijds de drempel te verlagen voor niet-sporters. "We gaan geen oefeningen opleggen, zoals minimaal 5 km roeien of meedoen aan een spinning-les", zegt voorzitter van Stichting LetsDo, Anika Kuiper. "Ieder mens is anders, dus gaat het vooral over het 'komen naar de club' en 'jezelf uitdagen'. Dit maakt dat de Fitness4Daagse voor iedereen toegankelijk is, onafhankelijk van het niveau."

Aanmelding

De clubs en personal trainers kunnen zich t/m 30 juni aanmelden. Zij ontvangen eind juli het promotiepakket (flyers, stempelkaarten, scripts e.d.) en kunnen vanaf 1 augustus promoten.

De aanmelding voor de Fitness4daagse verloopt via de website www.fitness4daagse.nl. De deelnemers kunnen zich daar vanaf 1 augustus aanmelden en betalen bij hun eerste training in totaal € 9,95 p.p. aan de club of € 34,95

p.p. aan de trainer (hiervan hoeft niets worden afgedragen). Op vertoon van een volle stempelkaart, behaald na minimaal 3 keer sporten, ontvangen zij o.a. hun persoonlijke Fitness4Daagse Certificaat. (De Stichting is nog op zoek naar een hoofdsponsor voor een extra gadget.)



Stichting LetsDo

Het evenement wordt georganiseerd door Stichting LetsDo. Uiteraard helpen zij op landelijk niveau mee promoten. Stichting LetsDo is in de fitnessbranche al jaren actief met het bieden van inspiratie voor sportinstructeurs. Ze doen dat onder meer door het uitwisselen van gratis workouts en vacatures via www.fitnetwerk.nl

Knaller van het jaar:

Fit in 5 weken

Greinwalder & Partner, Hidden Profits en Milon hebben van ledenwerving hun vak gemaakt en lanceerden op 20 mei in Breda de gloednieuwe campagne Fit in 5 weken.

Meer dan een jaar voorbereiding en diverse investeringen zijn hieraan vooraf gegaan. Ook de firma Myleine heeft input geleverd. "Zeer professioneel", "Aan alles gedacht" en "Mijn team staat te trappelen om te beginnen", zijn de eerste reacties op het programma. Meer dan 75 clubs bezochten in mei de vier informatiedagen. Naar verwachting zullen meer dan 100 clubs in Nederland en België vanaf 1 september met de actie meedoen.

Het overkoepelende doel van het project is mensen te motiveren tot een actieve leefstijl en meer beweging. De deelnemers volgen een aantrekkelijk programma van 5 weken met diverse spannende onderdelen zoals een online fitheids-check, een weight control system, lekkere recepten, een app plus updates en motivatie via wekelijkse newsletters en de facebookcampagne. De megabuzzer wordt een echte highlight. Elke training wordt online geteld. Dit zorgt voor nog meer motivatie en enthousiasme.

Spannende tests en resultaten

Via verschillende tests aan het begin en einde van het programma wordt het resultaat van elke deelnemer zichtbaar. Met de verbetering van de persoonlijke Fitheidsindex (PFI) en de persoonlijke Fitheidsleeftijd (PFL) van de deelnemers kunnen clubs daarna perfect reclame maken. De resultaten kunnen per club en deelnemer met een druk op de knop worden vergeleken met het landelijke gemiddelde.

Inactieve doelgroep binnen handbereik

De belangrijkste doelgroep zijn vrouwen en mannen tussen 25 en 70 jaar, die voelen dat ze niet helemaal fit zijn en

WELKE 5 WIL JIJ?

FIT IN 5 WEKEN!
Kies jouw programma en kom in vorm:
5 jaar jonger
5 kilo minder
5 x meer kracht

HEALTH & FITNESS
ONDERZOEK

www.fitin5weken.com

daarom iets aan hun gezondheid en figuur willen doen. Aangesloten fitnesscentra hoeven geen maand gratis sporten weg te geven, maar bieden serieuze klanten een aantrekkelijk pakket voor een interessante prijs. Zij zullen een compleet nieuwe, vaak wat oudere doelgroep over de vloer krijgen. Klanten die op gangbare fitnessreclame niet reageren.

Unieke combinatie van online en offline marketing

De uitgekende campagnestrategie combineert online en offline marketing-instrumenten: moderne internet- en facebooktools, een gratis app en effectieve printmedia. Voor het eerst in de historie profiteren alle sportscholen van een complete online marketing strategie. En daarmee potentieel tientallen extra aanmelders.

Win Win

Optimale condities voor groei: de deelnemende clubs ontvangen dankzij de sponsors een voordelig startpakket en betalen verder alleen bij succes.

Meer informatie en aanmelding op www.fitin5weken.com of via 06- 282 46 319 (NL), 0473 - 803563 (BE).

www.greinwalder.com - www.hiddenprofits.nl
www.miloncirkel.com - www.myleine.nl

GEBRUIKTE GEREVISEERDE PROFESSIONELE FITNESSAPPARATUUR 40-75% VOORDELIGER DAN NIEUW!

U bent op zoek naar Gebruikte fitnessapparatuur?

Fitness Result is gespecialiseerd in gebruikte professionele fitnessapparatuur in nieuwstaat.
Volledig gereviseerd en met garantie, vaak 40-75% voordeliger dan nieuw!

Wij hebben gegarandeerd de beste deal! Bel 06 52 34 8884!



- Wekelijks nieuwe aanvulling van de grote voorraad.
- Gespecialiseerd in Export van gebruikte professionele fitnessapparatuur.
- Financiering (Lease) Fitnessapparatuur voor (startende) ondernemers.
- Gereviseerd met garantie, gebruikte fitnessappartuur in nieuwstaat.
- Mogelijkheden tot inkoop en inruil van uw huidige fitnessapparatuur.



FITNESS RESULT | BELDER 19 | 4704RK ROSENDAAL | THE NETHERLANDS | WWW.FITNESSRESULT.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





ZOMER SPOED opleiding Fit!vak Fitnesstrainer-A én Fit!vak Fitnesstrainer-B bij Opleidingen 2000

Zijn de zomermaanden rustigere tijden? Dan is het extra interessant nu in te schrijven voor de zomer spoedopleiding Fit!vak Fitnesstrainer-A of Fit!vak Fitnesstrainer-B in Nieuwegein. Deze opleiding bevat lesdagen verdeeld over een aantal weken. Na de zomervakantie doet de cursist theorie- en praktijkexamen, zodat men nog voor het nieuwe seizoen beschikt over het Fit!vak diploma op FITNED niveau 3 of 4. Na de ZOMER SPOED opleiding Fit!vak Fitnesstrainer-A kan de cursist direct starten met de Fit!vak Fitnesstrainer B opleiding FITNED niveau 4. Een unieke kans dus!

www.opleidingen2000.nl - info@opleidingen2000.nl



Beleef V-GYM zelf, kom naar een Try Out Event!

Donderdag 11 juni 2015 organiseert V-GYM het eerste Try Out Event in Noord Nederland, hiervoor reizen we af naar Hèt Sportcentrum in Oldeberkoop Friesland! Er zal ook nog een Try Out Event komen in de het westen van Nederland (Barendrecht).

Wil je zelf ervaren hoe de V-GYM lessen zijn, virtueel of met begeleiding? Kom dan naar het eerste Try Out Event.

Op deze dag krijg je te zien hoe het systeem werkt, wat de mogelijkheden zijn en kan je zelf meedoen aan de V-GYM programma's. Er zijn begeleiden V-GYM programma's en puur virtuele V-GYM programma's. Gedurende de hele dag is het mogelijk om al je vragen over V-GYM te stellen.

Aanmelden voor het Try Out Event kan door een mail te sturen naar:
info@v-gym.nl



Fitness First Duitsland sluit deal met Virtuagym

Virtuagym, toonaangevende leverancier van software voor sport-scholen en personal trainers, heeft een deal gesloten met Fitness First Duitsland en betreedt hiermee actief de Duitse markt. De alles-in-één oplossing van Virtuagym zal worden geïmplementeerd voor het gloednieuwe concept ReLevel.

Fitness First zal de software niet implementeren in hun huidige clubs. De samenwerking met Virtuagym is gericht op hun tweede merk, ReLevel, wat een compleet nieuw en gespecialiseerd concept in Duitsland is. "Na een uitgebreid selectieproces kwam Virtuagym als beste uit de bus, met name op het gebied van gebruikerservaring. In een tijd dat consumenten gewend zijn aan hoogwaardige software, was voor ons de samenwerking met Virtuagym een logische stap, daar zij zich hebben bewezen op zowel de consumentenmarkt én de professionele markt," zegt Christophe Collinet, Chief Strategy Officer bij Fitness First.

Voor Virtuagym, dat de afgelopen jaren al sterk gegroeid is, zal 2015 een jaar zijn van internationale expansie. Virtuagym ondersteunt al ruim 1300 ondernemingen in meer dan 20 landen wereldwijd, inclusief enkele clubs in Duitsland. Duitsland is de op één na grootste fitnessmarkt in Europa, en biedt als zodanig geweldige mogelijkheden voor Virtuagym. "De deal die we met Fitness First Duitsland hebben gesloten is weer een geweldige bevestiging dat ons product een drijvende kracht is op de markt, onafhankelijk van locatie. We verwachten dat deze deal onze aanwezigheid in de Duitse markt aanzienlijk zal vergroten," zegt Hugo Braam, directeur van Virtuagym.
www.virtuagym.com



Vloeren upgrade in de zomerperiode

Gebruik de zomerperiode voor een upgrade van interieur, apparatuur en gevel. Veel bezoekers van uw fitnesscentrum zijn op vakantie dus de bezetting is minimaal. Ideaal om juist nu te kiezen voor een make-over van uw vloeren. Tekst **Pien Koome**

Mansom Flooring in De Meern is marktleider op het gebied van kunststof en rubbervloeren voor de fitnessbranche en fysiotherapie markt. Graag zetten wij de nieuwste innovaties voor u op een rijtje. Al deze noviteiten zijn breed toepasbaar, duurzaam en makkelijk te onderhouden. Geef uw vloeren nu een make-over, zodat u na de zomer weer startklaar bent voor een nieuw en sportief seizoen.

Kenmerkend voor Mansom Flooring is de kwaliteit die het bedrijf uit De Meern levert. Na vijftien jaar is Mansom Flooring uitgegroeid tot toonaangevend koploper op het gebied van kunststof-, PVC en rubbervloeren speciaal voor de fitness- en wellnessbranche en de medische sector. Binnen het zorgvuldig samengestelde assortiment biedt het gespecialiseerde bedrijf vloeren die voldoen aan de hoogste kwaliteitseisen voor duurzaamheid en veiligheid en speciaal geschikt zijn voor een hoge gebruikintensiteit. Daarnaast zijn de vloeren gripvast, onderhoudsvriendelijk

en eenvoudig te reinigen. Een vakkundige afdeling van Mansom Flooring draagt bovendien zorg voor een vlotte en professionele installatie, waarbij wordt meegedacht hoe uw nieuwe vloer met zo min mogelijk overlast kan worden geïnstalleerd. Deskundige vakmensen geven u graag voorlichting, advies en informatie.

Nieuwe collectie kunststof-/ PVC vloeren

Speciaal voor de fitness- en fysiotherapiebranche biedt Mansom Flooring een nieuwe en verfrissende kunststof- en PVC vloerenlijn. Deze collectie omvat talloze opvallende en moderne motieven voor hout en tegel die overal in uw fitnesscentrum stijlvol te combineren zijn. De vloeren onderscheiden zich vanwege hun realistische uitstraling en duurzaamheid.

In tegenstelling tot andere leveranciers die PVC vinylstroken aanbieden zijn deze vloeren geïmpregneerd en voorzien van de hoogste internationale keurmerken voor langdurig en veilig plezier. Voor groepslessen kan de vloer worden voorzien van een puntelastisch dempingpakket. Deze draagt bij aan een goede schokabsorptie ter voorkoming van overbelasting aan spieren en pezen. Naast verlijmde vloeren leveren wij ook verhuisbare kunststof- en PVC vloeren. Ook is het mogelijk dat uw bestaande vloer van belijning wordt voorzien, afhankelijk van de soort en het materiaal.

Weight Platforms

Mansom Flooring introduceert vanaf heden Weight Platforms die zowel los als met insert voor powerracks leverbaar zijn. Een platform draagt op professionele wijze bij aan een hoogwaardige en veilige uitstraling



van uw fitnesscentrum. Het reduceert geluid, zorgt voor een kwaliteitsafscherming in de ruimte en het beschermt ondervloer, materiaal en gebruiker optimaal. De platforms zijn voorzien van een houten loopvlak met aan beide zijden rubber stootvlakken. Beide onderdelen zijn leverbaar in diverse kleuren. Het standaard platform wordt in de afmeting van ca. 156 x 216 cm geleverd. Andere afmetingen zijn op aanvraag mogelijk.

Rubbervloeren

In de afgelopen jaren heeft Mansom Flooring zich ontwikkeld tot een gerenommeerde speler op het gebied van rubbervloeren van de rol en in tegels. Al deze vloeren voldoen aan de West-Europese maatstaven voor kwaliteit en veiligheid. Wie kiest voor een rubbervloer kan deze het beste af laten werken met een flexibele coating waardoor de vloer vocht- en vuilafstotend wordt. Hierdoor is op optimale hygiëne gegarandeerd; bovendien is de rubbervloer na gebruik eenvoudig te reinigen. De rubbervloeren zijn stoot- en gripvast, geluidreducerend en voor vele toepassingen geschikt, zoals het vrije haltergedeelte, functionele trainingsgedeelte en cyclingruimte. Door de gesloten structuur staan de rubbervloeren garant voor jarenlang plezier. Onze rubbervloeren van de rol zijn leverbaar van 100% gerecycled tot en met 85% kleurkorrel in diktes van 4 tot en met 12 mm.

High Impact rubbertegels

Speciaal voor het gebruik van zeer zware gewichten biedt Mansom Flooring de High Impact tegels aan. Deze tegels zijn leverbaar vanaf 3 centimeter dikte, waardoor gewichten van boven de 200 kg goed verdragen worden. Door de technische opbouw van de tegels zijn ze zeer stootvast en bieden ze optimale geluidsreductie en bescherming aan materiaal en sporter. De gesloten structuur zorgt er voor dat de tegels niet afbrokkelen. Ook blijft er geen vocht of vuiligheid achter op uw vloer. De oploop van een High Impact vloer kan worden voorzien van een schuin oplopend rubberprofiel.

Functionele trainingsvloer

Op het gebied van functionele trainingsvloeren biedt Mansom Flooring tal van mogelijkheden om een bijzondere beleving te creëren bij bezoekers van uw fitnesscentrum. Er is keuze uit een

groot aantal rubber vloeren waarvan de belijning en de patronen kunnen worden aangebracht naar eigen inzicht en voorkeur. Naast een eigen ontwerp of logo kunnen ook de patronen van small group training apparatuur zoals Omnia, Synrgy of van een ander rack op de rubbervloer worden geplaatst. De trainingsvloeren hebben een uitstekende grip, schokabsorptie, geluidreductie en bieden bescherming aan materialen.

Kunstgras als eyecatcher

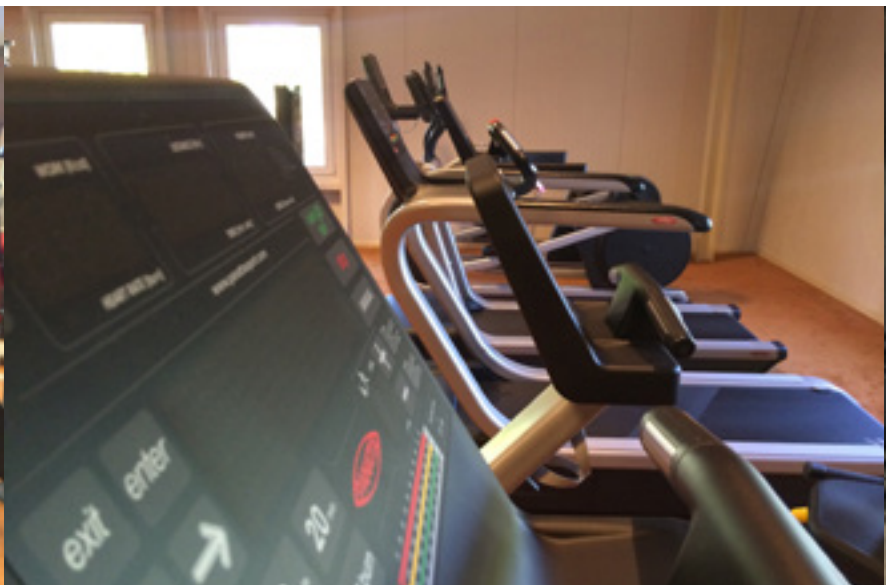
Naast rubbervloeren met belijning levert Mansom Flooring kunstgras dat kan worden voorzien van witte belijning, runningtracks en cijfers. Het kunstgras komt van de rol en is onder andere bestand tegen het werken met een slee. Met deze toevoeging geeft u uw sportschool of fitnesscentrum een opvallende en functionele eyecatcher. Uiteraard is het kunstgras ook zonder belijning leverbaar.

Onderhoud en reiniging

Bescherming, onderhoud en reiniging van uw vloeren bevordert de duurzaamheid en geeft uw centrum bovendien weer een frisse uitstraling. Kunststof- en PVC vloeren krijgen hun originele kleur weer eenvoudig terug door vuil te verwijderen met een speciale remover. Daarna kan de vloer van een polish worden voorzien, die er voor zorgt dat beschadigingen aan het oppervlak minder zichtbaar zijn en de vloer er weer als nieuw uitziet. Speciaal voor regelmatige schoonmaak levert Mansom Flooring een cleaner waarmee de vloer kan worden gedweild. Rubbervloeren kunnen (opnieuw) worden voorzien van een beschermende en flexibele coatinglaag. Hierdoor wordt de vloer water en vuil afstotend. Ook kan de versleten coatinglaag gestript worden, zodat een nieuwe coatinglaag eenvoudig kan worden aangebracht. Mansom Flooring biedt voor alle vloeren een onderhoudsmiddelenlijn; ook kan een vakkundige onderhoudsafdeling worden ingehuurd voor uw onderhoud en reiniging.

www.mansom.nl - 035-6550510 / 06-43496258

Facebook: Mansom Flooring



Fitness Occasions

Gebruikte fitness-apparatuur waarmee je voor de dag kunt komen

Fitness Occasions BV is een onderneming met meer dan 17 jaar ervaring in de fitnessbranche. Het bedrijf wordt geleid door Rob Wagemaker en Peter Ruchtie die beiden hun sporen in de fitnessbranche hebben verdiend.

Tekst **Loet van Bergen**

“We hebben ons gespecialiseerd in moderne en gebruikte fitnessapparatuur en vertegenwoordigen hoofdzakelijk de merken Panatta en Technogym”, vertelt Rob. Daarnaast zijn we sinds kort de exclusieve dealer van Panatta voor de Nederlandse en Duitse markt. “Met een gemiddelde voorraad van 300 fitnessapparaten en 3000 verkochte apparaten per jaar is Fitness Occasions één van de grote aanbieders op dit gebied. “Door onze internationale contacten kunnen wij de beste en meest interessante fitnessapparatuur tegen attractieve prijzen aanbieden.” “Het aanbod van Fitness Occasions is een totaalpakket”, vult Peter aan. “Wij regelen niet alleen de beste deal voor de klant wat betreft aanschaf van de apparatuur, maar we verlenen ook aftersales service zoals garantie, service en onderhoud en financiering.”

Zo goed als nieuw

Sinds 1998 is Rob actief in de markt voor gebruikte fitnessapparatuur. Rob: “In die periode was nieuw gemakkelijker te krijgen dan tweedehands. Toen was financiering geen probleem. De crisis heeft voor een ommezwaai gezorgd waardoor de vraag naar tweedehands fitnessapparatuur is toegenomen. We doen al heel lang zaken met Technogym die ons benaderd heeft om de apparatuur die zij inruilen als tweedehands te verkopen. Daarnaast kopen we ook zelf tweedehands apparatuur op. Met Technogym hebben we een goede samenwerking waarbinnen zij originele onderdelen en technische ondersteuning leveren.” Voordat de apparatuur de verkoop in gaat, worden de toestellen geheel gedemonteerd en defecte onderdelen vervangen. Dit alles gaat in overleg met de opdrachtgever. Indien nodig worden de frames opnieuw geëpoxeerd in de door de klant gewenste kleur en weer gemonteerd. Na de revisie is het toestel weer zo goed als nieuw en klaar voor de verkoop of lease. Peter: “De apparatuur kan zelfs in de eigen huisstijl geleverd worden. Denk aan diverse kleuren en ook eventuele logo's welke verwerkt kunnen worden in de apparatuur. Dit doet veel met de uitstraling en professionaliteit van de fitnessruimte. Op alle fitnessstoestellen die door ons zijn gereviseerd, krijgen klanten een jaar garantie. De service wordt uitgevoerd door ons eigen gekwalificeerd personeel.” “In het begin werden we niet serieus genomen door andere partijen in de markt”, zegt



Rob. "Nu we zo succesvol zijn, wil iedereen graag met ons samenwerken. Maar we hebben de boot afgehouden en doen hoofdzakelijk Technogym apparatuur."

Panatta

Sinds 1 maart jl. is Fitness Occasions officieel en exclusief dealer van Panatta Sport geworden voor de Nederlandse en Duitse markt. Daar zijn Rob en Peter trots op. "Het is een prachtig merk waar we jarenlange ervaring mee hebben met de verkoop op de Nederlandse markt. Panatta is gewoon een kwalitatief hoogwaardig product en prijstechnisch zeer competitief met andere merken. Veel mensen kennen Panatta. Door alle perikelen in de afgelopen jaren, heeft het imago van Panatta een deuk opgelopen. Dit willen wij weer herstellen. Peter en ik zien het als een uitdaging om Panatta weer op de rails te zetten. In ieder geval hebben klanten nu weer een vertrouwd aanspreekpunt." Op de recent gehouden FIBO pakte Panatta goed uit. Het merk presenteerde 4 complete fitnesslijnen: SEC LINE (de instaplijn van Panatta), EVO lijn (qua prijs in het middensegment), XP Line (de duurste lijn) en de Freeweight High Performance lijn (een complete lijn van apparatuur en banken met vrije gewichten voor het trainen van kracht en conditie van de spiergroepen). Daarnaast wordt eind dit jaar de MONOLITH LINE geïntroduceerd, een gehele nieuwe lijn van Panatta met een mooie uitstraling als aanvulling op de bestaande lijnen. "Met Panatta hebben we een mooie aanvulling op het assortiment tweedehands fitnessapparatuur van Technogym", licht Peter toe. "Het bijt elkaar niet, want Technogym richt zich meer op het cardio en wellness gebeuren en Panatta op de krachttraining. Beide merken combineren we vaak met elkaar bij de inrichting van een fitnesscentrum."

Voordelig fitness apparaten leasen

"Een volledig nieuw ingerichte ruimte is ideaal maar ook kostbaar", stelt Rob. "Een goede mix van gebruikte en nieuwe apparatuur kan de aanschaf- of leaseprijs aanzienlijk verlagen zonder dat de ondernemer inlevert op kwaliteit. Door onze jarenlange ervaring in de fitness markt hebben we met diversen financiële instellingen onder de noemer Fitlease een goed en uniek concept kunnen opbouwen op het gebied van financieren van tweedehands en nieuwe fitness- en cardio-apparatuur. Dit houdt in dat we vrij snel een financiële oplossing op maat kunnen aanbieden. Daardoor kunnen we onze klanten zoals sportscholen, fysiotherapeuten, scholen, hotels, brandweer en gemeenten complete concepten aanbieden tegen interessante leasetarieven. Het gaat om full operationele lease, dus inclusief reparatie, onderhoud en verzekering. Wij staan garant voor de financiering. De ondernemer hoeft hierbij geen grote investering te doen en loopt geen economische risico's. Anders dan bij de meeste banken en andere financiële instellingen hanteert Fitlease een soepel acceptatiebeleid. Dit kan omdat wij de branche goed kennen." Fitlease biedt een vaste maandelijkse prijs aan voor de inrichting van de fitnessruimte. Regulier onderhoud eens per jaar is de standaard waardoor de apparatuur optimaal functioneert. Mocht er onverhoopt een toestel niet naar behoren functioneren dan zorgt Fitlease binnen 24 uur voor reparatie of zelfs vervanging van het toestel zodat de business gewoon kan doorgaan. De apparatuur is verzekerd tegen brand-, diefstal- en eventuele cascoschade. "Onze klanten worden op deze manier volledig ontzorgd en hoeven niet een eenmalige hoge investering te doen", merken Rob en Peter tot slot op. www.fitnessoccasions.nl

EFAA.

o p l e i d i n g e n

**Combinatie
opleiding; nu
met een voordeel
van €100,- tot
€250,-!**

Totaal opleiding Fit!vak Fitness A & Personal Training



Heb je al ervaring en/of vooropleiding op Fitness A niveau?

Dan adviseren wij het opleidingstraject:

- Fitness A e-learning
- NASM Personal Training opleiding



Voor dit opleidingstraject wordt een **voordeel geboden van 100 euro!**

Heb je nog geen ervaring en/of vooropleiding?

Dan adviseren wij het opleidingstraject:

- Fit!vak fitness A opleiding (inclusief e-learning en praktijkdagen)
- NASM Personal Training opleiding

Voor dit opleidingstraject wordt **een voordeel geboden van 250 euro!**

Deze kortingsregeling kan niet gecombineerd worden met andere kortingen.

Inschrijvingen: www.efaa.nl

Meer informatie: **EFAA.** Houtstraat 14 | 6001 SJ WEERT
T 0495 – 542147 | www.efaa.nl | info@efaa.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. Kijk op www.fitternederland.nl voor meer informatie.

Duurzaam succesvol ondernemen

Met andere woorden; hoe zorg je voor een continue geldstroom, proactieve medewerkers en zelfregulerende systemen en processen? Deze drie aspecten spelen een belangrijke rol en zijn de eerste stappen naar duurzaam succes:

- Het omschrijven en communiceren van de missie.
- Ruimte maken voor ontwikkeling, elke dag, voor iedere medewerker.
- Productniveau wordt procesniveau.

Missie

Het is de eerste vraag die ik stel: "Wat is je missie?". Niet altijd kan hier antwoord op gegeven worden. De missie is je houvast, bepaalt strategie en budget. Zonder kun je niet ondernemen. En niet alleen het management kent de missie (en het DNA). Kunnen alle medewerkers de missie omschrijven? Superessentieel voor succes!

Voetbal of stromend water?

Veel medewerkers (en ondernemers!) zijn een voetbal. De bal komt alleen in beweging als deze in actie wordt gezet. Is de taak voltooid? Dan ligt het werk weer even stil. En wist je dat duurzaam succesvol ondernemen voor maar 20 tot 40% bestaat uit reactiemanagement? Onder reactiemanagement versta ik alle dagelijkse werkzaamheden voortvloeiend uit de operatie. Denk aan emails, plannings, lessen, afspraken en administratie. En vaak genoeg zijn we daar veel meer mee bezig dan ons lief is, terwijl het 'water' moet stromen!

Je kunt pas groeien als je elke dag één dagdeel besteedt aan ontwikkeling. Dat geldt voor alle medewerkers! Ontwikkeling is:

- Aandacht besteden aan leden, buiten afspraken om.
- Gesprekken voeren aan de bar, en daar ruimte voor maken.
- Les- en trackdoelen maken, iedere les is spannend en leuk.

- Nadenken over nieuwe acties, blogs, Facebookberichten, filmpjes en je website, elke dag!
- (Nieuwe) Producten en diensten verkopen, elke dag!

Niemand kan overleven op reactiemanagement, een team vol 'voetballen' en een denkwijze gebaseerd op productniveau.

Productniveau-denken

Product is handel, toch? Niet altijd. Met het plaatsen van een nieuw toestel, (sales)software programma, 'cirkel' of crossfitrek creëer je niet per definitie succes. Sterker nog, het kost een hoop geld. Voordat je iets nieuws aanschaft, dien je altijd af te vragen of het product de missie ondersteunt en welke werkzaamheden (ontwikkeling!) er nodig zijn om het product tot een succes te maken. Helaas worden nog te veel besluiten gemaakt op basis van emotie of trend. Ad hoc, snelle handel, zelden doordacht en 'verdwijnen' in de operatie.

Geloof me. Wil je dat producten slagen en groei genereren? Duurzaam succesvol ondernemen? Pel eerst af tot de kern van je organisatie. De kern is jouw missie, bedrijfscultuur (DNA), alle medewerkers en de wijze waarop jullie je dag indelen, denken en profileren.

En als jij in staat bent om jouw organisatie zo in te richten dat elke medewerker tijdens zijn dienst ook met ontwikkeling bezig is, creëer je niet alleen groei, maar ook harmonie in het team, persoonlijke ontwikkeling, medewerkerstevredenheid en inkomsten.

Wil je meer informatie? Hulp bij dit onderwerp? Stuur een email naar marije@fitternederland.nl

Is jouw fitnessclub de mooiste, goedkoopste of meest uitgebreide van je gemeente?

Welke wapens heb jij nog?

Waarschijnlijk heb je toen je je onderneming startte, gezocht naar concurrentievoordeel. Je wilde je collega's de loef afsteken door de nieuwste, beste, grootste of goedkoopste te zijn. Je hebt daarmee je wapens gekozen om de concurrentie mee te verslaan. Voor die ondernemers die al in de jaren '80 en '90 geopend zijn, leverde dat een heel goede start op. De vraag groeide flink en het aanbod was nog gering

De laatste jaren is er heel veel veranderd. De wapens die we vroeger hadden, zijn nu in handen van anderen. De goedkoopste zijn velen al lang niet meer. En je moet van goeden huize komen om dat te zijn gezien de opkomst van de gespecialiseerde budgetclubs.

De nieuwste zijn de meeste van ons ook niet meer. Ook daarin is er veel veranderd. De grootste misschien wel, maar is dat een lust of een last? Zie je dat als wapen of is het juist een steen om je nek inmiddels? En ben je

nog de beste of is die eer, als je eerlijk bent, inmiddels ook voor een ander weggelegd?

Wat zijn nog écht je wapens?

Als bovenstaande herkenbaar is, neem dan eens contact op met Milon. Het Milon Cirkel Concept geeft inmiddels 167 collega's in de Benelux en ruim 1200 in Duitsland een effectief wapen in handen wat op vele fronten werkt. Het Milon Cirkel Concept is hét wapen:

- tegen een overdaad aan (budget) concurrentie;

- om de inactieve doelgroep binnen te halen;
- om je retentie te verbeteren;
- om je omzet per lid te verhogen;
- om ervoor te zorgen dat je leden nu wél hun trainingsdoel bereiken;
- om grip te houden op je fitnessleden.

Meer weten?

Neem contact op via www.miloncirkel.com



“Een complete training van spieren en cardio met een kop en een kont waardoor de leden exact doen wat ze moeten doen om resultaat te hebben. Dát is wat vooral de inactieve doelgroep nodig heeft en dat is wat Milon doet.”

Astrid en Antonio Verschuren - Medisport, Etten-Leur

“Ik word als vakidoot zielsgelukkig van het feit dat we mensen significant sterker, fitter en gezonder kunnen maken. De Milon Cirkel is trainingstechnisch én commercieel een schot in de roos.”

Han de Hair, Gymnasion, Joure

“Sinds vorig jaar hebben we ook de tweede Milon Cirkel met de nieuwste software. Milon heeft ons weer verbaasd met de vele mogelijkheden voor nóg meer variatie én trainingsresultaat.”

Doreth en Wiljan Visser - Sportcentrum De Plataan, Wageningen

“We hebben jarenlang ons best gedaan, maar we hebben nog nooit ervaren dat nieuwe leden zo'n goed gevoel hebben na de eerste training. Met Milon haal je een gegarandeerd succes in huis.”

Astrid en Antonio Verschuren - Medisport, Etten-Leur



Eén trainer geeft 12
individuele sporters
persoonlijke aandacht

Slechts 40 m²
waarin +/- 500 leden
kunnen trainen

Centrale zuil geeft
trainingstempo aan
plus nuttige informatie
voor de leden

Cardiotraining
geïntegreerd voor een
complete training in
slechts 35 minuten
zonder wachttijden

Automatische toestel-
instellingen voor een
compleet veilige training

Extra weerstand in
de excentrische fase
voor optimaal resultaat



Milon is trotse
partner van de
ledenwerfcampagne
van dit najaar!



Netflix voor Fitness: Horror of Happy End?

Online marktplaatsen voor fitness zijn in opkomst. In Amerika loopt men voorop: daar kunnen consumenten in de grote steden al gebruik maken van ClassPass, één abonnement voor toegang tot meerdere sport-aanbieders. De Netflix voor sporten. Komt dit in Nederland er ook aan? En wat voor gevolgen heeft dit dan voor fitnessondernemers?

Over het algemeen wordt aangenomen dat ontwikkelingen in Amerika een voorbode zijn voor wat er in Europa – en dus ook Nederland – staat aan te komen. Als deze regel opgaat, kunnen we dan in Nederland op korte termijn ook een dergelijke ontwikkeling verwacht-

ten? En wat voor gevolgen heeft dit dan mogelijk voor jou als fitnessondernemer?

Het is er al

Misschien is het je ontgaan, maar er bestaan in Nederland al enkele jaren initiatieven op dit vlak. Zo kunnen consumenten bij Sporttegoed.nl dagpassen kopen bij meer dan 750 aangesloten sportcentra (inclusief Basic-Fit). Sportpartout.nl biedt een soortgelijke dienst, maar dan bij nog geen 200 locaties. Tot slot is er nog OneFit, dat recent het ClassPass-model is gaan uitproberen in regio Amsterdam. Maar ook in de rest van Europa zijn er meerdere ontwikkelingen op dit vlak. Zo haalde het Engelse PayAsYouGym (vrij vertaald 'Betaal als je fitness') al meer dan 4 miljoen dollar op om dé marktplaats voor fitness in Engeland te worden. Kortom, het is er eigenlijk al. Maar levert je dit nou iets op als sportschool of moet je er juist weg van blijven?

Marktplaats voor dagpassen

Dit soort marktplaatsen zijn nooit gratis. Er is altijd een zogenaamde rev-share, verdeling van de opbrengst. Dit kan een vaste prijs zijn, bijvoorbeeld in de vorm van een boekingsfee, maar ook een percentage van de dagpasprijs.

NETFLIX

Bladeren

Personaliseren

Mensen als jij sporten ook bij





In feite moet je dus een deel van jouw verkoopprijs delen met de marktplaats. Dat is natuurlijk een nadeel, omdat je een deel van je omzet misloopt. Echter, de vraag die je je moet stellen is of die klant zónder die marktplaats bij jouw club was komen sporten. En als je zo'n klant vervolgens een abonnement kunt verkopen, is dat natuurlijk de goedkoopste lead die je je kunt wensen! Als de klant herhaaldelijk blijft komen door middel van boekingen via de marktplaats, dan kost dit de fitnessondernemer wel degelijk doorlopend omzet. Echter, indien het meer dan één keer per week is, zal een abonnement bij de club afsluiten veelal goedkoper worden.

Netflix voor sporten

Naast het model van dagpassen zijn er ook marktplaatsen die een abonnement aanbieden waarmee je toegang krijgt tot alle aangesloten sportaanbieders. Dit model heeft op het eerste gezicht veel meer impact op de fitnessondernemer, omdat het businessmodel compleet anders in elkaar steekt: de klant wordt immers 'lid' bij de marktplaats en niet bij het fitnesscentrum. In ruil voor de maandelijkse

betaling krijgt de klant toegang tot een veelvoud aan locaties, waarvan de club er één is. Maar daarnaast heeft de klant dus bijvoorbeeld ook toegang tot aanbieders van yoga, spinning, crossfit, etc. Dit vormt een mogelijke bedreiging voor de club, aangezien er een afhankelijkheid ontstaat van de marktplaats. En naarmate de marktplaats groeit, groeit de afhankelijkheid met potentiële druk op de marges. Een dergelijke situatie is er ook ontstaan in de hotelbranche met boekingswebsite booking.com.

Conclusie

Het is lastig om op dit moment een sluitend oordeel te geven over de effecten op middellange termijn voor de fitnessondernemer. Wat wel geconcludeerd kan worden, is dat dit soort marktplaatsen potentieel meerwaarde kunnen toevoegen voor de klant, in de vorm van flexibiliteit en meer aanbod. We leven in een tijd waarin nieuwe internet-startups bestaande markten verstoren met nieuwe technologieën, die gedreven worden door een meerwaarde voor de consument. De fitnessbranche ontkomt hier niet aan. De prangende vraag is of deze ontwikkelingen ten bate komen van de

consument, en tegelijkertijd ten koste gaan van het verdienmodel van de fitnessondernemer. Mogelijk wel. Maar het is ook zeer goed mogelijk dat deze vormen van nieuw aanbod nieuwe klantengroepen zullen aanspreken en dus voor groei en meer omzet gaan zorgen. De tijd moet dat leren.

De nog relatief jonge geschiedenis van het internet leert ons over het algemeen wel dat marktverandering door internet-innovatie moeilijk te stoppen is. Met name als deze innovatie primair de wensen van de consument dient. De komende jaren zal ons linksom of rechtsom duidelijk worden wat de consument wil. Aan ons als branche de taak om daar adequaat op in te springen!



HUGO BRAAM, is directeur van Virtuagym en technologie-evangelist in de fitnessbranche. hugo@virtuagym.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

BRN WORKOUTS

IT'S TIME TO
BURN CALORIES!

WWW.BRNWORKOUTS.COM

tacoyo®

Move your body, relax your mind

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



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

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

www.tacoyo.nl

THE GLADIATOR WORKOUTS®

WWW.THEGLADIATORWORKOUTS.COM

opleidingen 2000

CHECKLIST voor iedere trainer in 2015

- TRAINER
- LEEFSTIJLCOACH
- VOEDINGSSPECIALIST

SCHRIJF
NU IN

Opleidingen in bewegen, voeding, leefstijl en gezondheid

Fit!vak Fitness A instructeur opleiding

Kennismaking e-learning

Anatomie, fysiologie, trainingsleer - 1e hoofdstukken **GRATIS**

Kennismaking workshop

Een inblik in de totale opleiding **GRATIS**

Totaal e-learning

Anatomie, fysiologie, trainingsleer - Volledig toegang **€ 175,-**

Praktijkdagen

5 praktijkdagen les/leidinggeven **€ 470,-**

Meer info/inschrijving? Kijk op efaa.nl/opleidingen

Personal Trainer worden?

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

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

START2MOVE
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!

COOL RUNNING

Hardlopen 2.0 een uiterst praktische opleiding met een hardloophoofdstuk gebaseerd op het zogenaamde W2COOL principe.

Ideaal voor bootcamp-, fitness-, hardloop-, sport- en personal trainers. €195,- 2 dagen incl. certificaat, reader, marketingmateriaal.
14 + 28 juni 2015 - SnowWorld, Zoetermeer

THE INNOVATION WORKSHOP: GYMNASTICS

Leer methodische stappen voor het (aan)leren van gymnastics skills. als MUSCLE UPS, HANDSTAND PUSHUPS, PISTOL SQUATS etc.
€65,00 - 20 juni 2015 - Den Haag

THE INNOVATION WORKSHOP: KICKBOKSEN VOOR PT

Hoe werk je professioneel met pads en kussens? Methodiek aanleren stoot- & traptechnieken.
€65,00 - 21 juni 2015 - Rotterdam

THE GLADIATOR WORKOUTS® KIDS!

€ 175,- - 6 juni 2015 - Den Haag

DANCE INSTRUCTOR

€ 175,-. 2 dagen incl. reader, MULTITRAX CD's
6 + 13 juni 2015 - Den Haag

TEACHING SKILLS

€ 195,- • 12 + 19 september 2015 - Den Haag

TTT GROUP EXERCISE INSTRUCTOR

€ 665,-
7 dagen start 12 september 2015 - Den Haag

BASIC FITNESS

€195,- • 26 september + 17 oktober 2015 - Den Haag

010-3070020

www.trainthetrainers.nl



FIT!VAK FITNESSTRAINER-A (FITNED LEVEL 3) – COMPLEET

27 juli, Nieuwegein, Zomeropleiding
Vrijdag 25 september, Tilburg, Maastricht, Eindhoven
Zaterdag 3 oktober, Delft, Groningen, Nieuwegein, Zwolle
Zondag 4 oktober Amsterdam, Nijmegen
Maandag 12 oktober, Breda
Zondag 1 november Nieuwegein

FIT!VAK FITNESSTRAINER-A (FITNED LEVEL 3) – 6 DAGEN

Maandag 3 augustus, Nieuwegein

FIT!VAK FITNESSTRAINER-A (FITNED LEVEL 3) – 3 DAGEN

Woensdag 5 augustus, Nieuwegein

FUNCTIONALTRAINER, CORE POWER TRAINING

Zaterdag 6 juni, Nieuwegein
Zaterdag 26 september, Breda

FIT!VAK FITNESSTRAINER-B INTERNATIONAL PERSONAL TRAINER (FITNED LEVEL 4) – COMPLEET

21 juli, Nieuwegein, Zomeropleiding
Zaterdag 10 oktober, Amsterdam
Donderdag 15 oktober, Breda
Zondag 15 november, Nieuwegein, Zwolle

SPORT, VOEDING EN SUPPLEMENTEN, consulent voor (top)sporters

Zondag 11 oktober, Breda, Nieuwegein

FIT!VAK FITNESSTRAINER-B PARAMEDISCH FITNESSTRAINER

Zaterdag 6 juni, Nieuwegein, Knie
Zaterdag 3 oktober, Nieuwegein, Nek/schouder
Zaterdag 7 november, Nieuwegein, Rug

FIT!VAK BEWEGINGSDESKUNDIGE (PRE) DIABETES & OBESITAS

Zondag 14 juni, Nieuwegein

BEWEGINGSDESKUNDIGE SENIORENSPORT

Dinsdag 6 oktober, Nieuwegein

INDOOR CYCLING INSTRUCTOR

Zondag 27 september, Nieuwegein

KIND & VOEDING

Zaterdag 10 oktober, Nieuwegein

BEWEGCONSULENT

Donderdag 8 oktober, Nieuwegein

LEEFSTIJLCOACH

Donderdag 8 oktober, Nieuwegein

www.opleidingen2000.nl



OPLEIDING XCORE®

2- daagse Basis opleiding
XCORE® certified instructor, op vrijdag 28 augustus en 4 september 2015 in Zoetermeer (11.30-17.30).

Meer informatie? check www.XCOREworkout.com



OPLEIDING BRN®

2- daagse Basis opleiding
BRN® certified instructor, op zaterdag 5 en 12 september in Zoetermeer (12.30-18.00).

Meer informatie? check www.BRNworkouts.com



OPLEIDING XCO OUTDOOR®

Zaterdag 29 augustus in Zoetermeer.
Meer informatie? check www.xco.nl



FITNESS OUTDOOR SPECIALIST / BOOTCAMP TRAINER

Start 6 juni in Weert

MOTIVEREN VAN LEDEN MET MOTIVATIONAL INTERVIEWING

Start op 11 juni in Eindhoven
Start op 24 juni in Zwolle
Start 9 september in Bunnik

RUNNING INSTRUCTOR OPLEIDING

Start op 4 september in Amerongen

FIT!VAK FITNESS TRAINER A OPLEIDING

E-learning starten elk moment
Praktijklesdagen starten 5 september in Weert

OVERGEWICHT PREVENTIE COACH

Start 12 september in Weert
Start 23 oktober in Weert

TRAINEN EN HARTSLAG

Start op 5 september in Amerongen

FUNCTIONELE HOUDING SPECIALIST

Start 24 oktober in Alphen aan den Rijn

HARDLOPEN EN TECHNIEK

Start op 19 september in Amerongen

FIT!VAK FITNESS TRAINER A OPLEIDING

E-learning starten elk moment
Praktijklesdagen starten zaterdag 26 september en zondag 27 september in Alphen aan den Rijn

NASM PT OPLEIDING

Start 1 oktober in Barendrecht
Start 10 oktober in Weert
Start 11 oktober in Apeldoorn
Start 17 oktober in Broek op Langedijk (Alkmaar)
Start 24 oktober in Alphen aan den Rijn

VERKORTE NASM PT OPLEIDING

Start 10 oktober in Weert
Start 11 oktober in Apeldoorn
Start 24 oktober in Alphen aan den Rijn

FIT!VAK FITNESS TRAINER B OPLEIDING

Start 24 oktober in Weert
Al Fitness A gecertificeerd, maar klaar voor de volgende stap? Leer in de Fitness B opleiding om een persoonlijk en specifiek geperiodiseerd programma samen te stellen voor verschillende doelstelling(en) van klanten.

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



SPORT & VOEDING

Vrijdag 12 juni, Weesp
Zaterdag 29 augustus, Den Haag

KIND & VOEDING

Zaterdag 27 juni, Zwolle

OBESITAS, EETVERSLAVING EN GEDRAGSVERANDERING

Zaterdag 20 juni, Amersfoort

CURSUS ZWANGER EN FIT

Zaterdag 16 mei, Weesp

PERSONAL TRAINER BUSINESS

Vrijdag 5 juni, Groningen
Zaterdag 6 juni, Den Haag
Zondag 7 juni, Arnhem
Vrijdag 18 juni, Zwolle
Zaterdag 20 juni, Amersfoort
Zaterdag 1 augustus, Weesp

CONDITIETRAINER VOETBAL

Zaterdag 13 juni, Zwolle
Vrijdag 28 augustus, Amersfoort

PERIODISERING VOETBAL

Zaterdag 4 juli, Zwolle

TESTEN EN METEN VAN VOETBALLERS

Woensdag 24 juni, Zwolle
Zaterdag 15 augustus, Zwolle

CONDITIETRAINER TOPSPORT (NIEUW!)

Zondag 28 juni, Zwolle
Zondag 23 augustus, Zwolle

BOOTCAMP TRAINER 2.0

Zaterdag 13 juni, Arnhem, Tilburg
Zaterdag 22 augustus, Weesp

FUNCTIONAL TRAINER

Vrijdag 4 september, Groningen

PAKKET PERSONAL TRAINER BASIS (NIEUW!)

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

PAKKET PERSONAL TRAINER BASIS+ (NIEUW!)

Diverse startdata en -locaties

PAKKET PERSONAL TRAINER PRO (NIEUW!)

Diverse startdata en -locaties

www.start2move.nl of bel: 088 850 76 48





Fitwinkel opent winkel in Helmond

Op zaterdag 9 mei vond de officiële opening plaats van Fitwinkel Helmond. Fitwinkel is een landelijk franchise concept met winkels in Arnhem en Hengelo en diverse online webshops. Een gezonder leven en sportief bezig willen zijn is een trend die ook Fitwinkel ziet. Steeds meer mensen fitnessen thuis, in hotels, bij fysiotherapie praktijken, bedrijven en scholen. Fitte en gedreven specialisten adviseren uit een breed assortiment fitnessapparatuur, fitnessaccessoires, sportvoeding en fitnesskleding. Consumenten, fysiotherapeuten, scheepswerven, verzorgingstehuizen, sportverenigingen en bedrijven vinden inmiddels de weg naar Fitwinkel. Klanten geven aan het prettig te vinden zich online te kunnen oriënteren en in de winkel de fitnessapparatuur te proberen.

Fitwinkel Helmond bevindt zich aan de Europaweg 93B-95 te Helmond. Informatie: info@fitwinkel-helmond.nl

Maak kennis met Indiba Activ Celtherapie!

Voor de fitnessondernemer die in zijn bedrijfsaanpak een belangrijke rol voor manuele fysiotherapie en sport fysiotherapie wil inpassen is er Indiba Activ Celtherapie. De Indiba Activ celtherapie wordt wereldwijd zeer succesvol toegepast bij topsporters zoals Indurain en Nadal en bij topclubs als Barcelona en Chelsea. Het is ook zeer geschikt voor sport-medische praktijken. Indiba Activ is een gepatenteerde technologie (448Khz) die manuele therapie combineert met functionele elektrotherapie. Met verschillende electrodes en intensiteitsinstellingen kan zowel oppervlakkig als diep, zowel athermisch, thermisch of hyperthermisch behandeld worden. Het is zeer effectief gebleken bij zowel acute en subacute letsels als bij chronische aandoeningen. Het hoogfrequent elektromagnetisch veld activeert intra- en extracellulaire ionenbeweging, verhoogt de permeabiliteit van het celmembraan en de cellulaire stofwisseling. Dit versnelt het natuurlijke genezingsproces en stimuleert weefselregeneratie. Indiba Activ heeft een pijnstillende, ontstekingsremmende en fybrolytische effect.

Informatie: www.tendim.be / www.indibaactiv.com/nl

Gezonde chocolade met 66% cacao

Chocolade maar dan gezonder? Wie klinkt dat niet als muziek in de oren? Met de chocoladerepen van SanaSlank en Medislank kun je onbezorgd genieten. Nu met verbeterde receptuur!

Als er iets is wat veel vrouwen gemeen hebben is het wel de voorliefde voor chocolade. Voor menige vrouw zal het dus heel fijn zijn dat er bij SanaSlank en Medislank al sinds 2013 heerlijke chocolade verkrijgbaar is die niet van echt te onderscheiden is. Met als extra pluspunt dat de chocoladerepen eiwitrijk én koolhydraatarm zijn!

Deze heerlijke repen hebben nu een verbeterde receptuur. De chocolade is hierdoor nog lekkerder en bevat bovendien maar liefst 66% cacao!

De chocoladerepen zijn eiwitrijk, ze leveren 10 gram eiwit per portie. Daarnaast leveren ze slechts 4 à 5 gram koolhydraten per portie. Ideaal dus als je wilt afslanken of op gewicht wilt blijven! Deze repen zijn verkrijgbaar in de smaken: Chocolade Puur Crisp met 66% cacao en Chocolade Puur Praline met 44% cacao. Ben je benieuwd naar deze chocolade? Kom dan naar de webshop en bestel een doosje met 7 chocoladerepen voor slechts €14,95. De repen zijn daarnaast verkrijgbaar bij een van de 200 verkooppunten.

www.sanaslank.nl



 Hogeschool van Amsterdam

KENNISCENTRUM Kik

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

Dan is de opleiding Certified Personal Trainer de perfecte keuze voor jou. Je wordt namelijk opgeleid volgens de hoge kwaliteitseisen van de Amerikaanse non-profit organisatie National Strength & Conditioning Association (NCSA). Deze opleiding is dan ook de perfecte voorbereiding op het internationaal erkende NCSA CPT-examen. Meer informatie en inschrijving: www.hva.nl/kik/nascholing



Start
12 september
2015

www.hva.nl/kik/nascholing

CREATING TOMORROW



Kids in de club genereren nieuwe leden

Kinderen in het sportcentrum een 'no-go' of een uitkomst voor de branche? Misschien heb je er nog nooit aan gedacht, maar deze doelgroep brengt meer voordelen voor het sportcentrum dan je misschien in eerste instantie zou verwachten.

Overtuigingstechniek kinderen in de supermarkt blijkt effectief

Activiteiten binnen sportcentra zijn altijd in beweging, zowel op de werkvloer als door middel van het overwegen en implementeren van nieuwe ontwikkelingen. Nieuwe trends kunnen zorgen voor een verse aanwas van leden; andere activiteiten en methoden zorgen juist voor retentie. Meestal

richt men binnen de promotie op de volwassenen doelgroep. De jongere doelgroep, kinderen, wordt in deze wel eens vergeten.

Al sinds de jaren zestig ziet men in de Verenigde Staten kinderen als serieuze consument. Pas sinds de afgelopen decennia is men ook in Nederland veel actiever bezig met deze doelgroep. Uit een observatiestudie van onderzoekers van de Universiteit van Amsterdam blijkt dat in de supermarkt één op de drie kinderen werkelijk krijgt wat het vraagt. Het kind heeft hiervoor verschillende overtuigingstechnieken van aanwijzen en vragen tot beargumenteren en kleine leugentjes om het juiste product in de winkelwagen te krijgen. Het kind blijkt dus wel degelijk invloed te hebben op de gezinsbesteding. De commerciële industrie springt hier op in door reclame specifiek op deze doelgroep te richten. Dit zien we terug in radiocommercials, folders, het internet, maar ook door 'product placement' in tv-programma's waarbij bewust merken en artikelen te zien zijn om de kinderen te stimuleren tot 'vragen'. "Mam mag ik...?" Ook worden steeds meer trendsettende kinderen

gescout om producten onder de aandacht te brengen bij vriendjes. Kinderidolen zijn hier een typisch voorbeeld van. Sportcentra kunnen gebruik maken van de kracht van de invloed van kinderen door specifiek voor deze doelgroep activiteiten aan te bieden. Het betreft een aantrekkelijke en veelzijdige doelgroep die er, zeker niet onbelangrijk, voor zorgt dat de ouders ook eindelijk die stap over de drempel zetten bij het sportcentrum. Wanneer het populairste kind uit de klas naar de sportclub gaat voor CrossKids of Kidsdance zullen ook de andere kinderen uit de klas interesse tonen voor de les. Ouders zullen het kind brengen, of in elk geval langs het centrum gaan om de betaling van het abonnement te regelen. Dat is het moment om de volwassene te stimuleren tot activiteit. Een leuke aanbieding, aansprekende promotie of ingaan op het voordeel van tegelijkertijd sporten met je kind zijn voorbeelden van een effectieve aanpak om de ouder te motiveren tot extra uitgaven. Hierbij kun je denken aan een Pilatesles voor de ouders van jonge kinderen terwijl de kinderen op dat moment aan de dansles mee kunnen doen. Ook een kinderles na schooltijd en tijd voor de ouder om tegelijkertijd even te kunnen fitnessen of eindelijk een geschikt moment voor haar/zijn personal training zijn voorbeelden van een doelgerichte aanpak.

Een andere aanpak is het organiseren van activiteiten voor ouders en hun kinderen samen. In een tijd waarin veel gezinnen druk zijn en minder tijd voor elkaar hebben, komt juist de 'quality time' voor ouder en kind en gezinsactiviteiten op de voorgrond. Veel gezinnen bestaan uit één of meer kinderen waarvan de ouders tweeverdieners zijn. Kinderen gaan in die gevallen vaak naar de BSO of andere oppas-situaties. Er zijn steeds meer éénoudergezinnen waarbij de ouder lang niet altijd veel tijd met het kind of de kinderen kan doorbrengen. In dit soort situaties zijn gezamenlijke activiteiten een belangrijke reden om de sportavond te laten schieten. Door in te spelen op deze trend binnen de bevolking door ouder en kind activiteiten aan te bieden, haal je de doelgroep naar het sportcentrum.

Welke aanpak is effectief?

De meeste kinderen gaan vanaf 4 jaar naar school. De jongere doelgroepen baby's, dreumesen en peuters zijn veelal overdag bij één van de ouders thuis als ze niet naar de opvang gaan. De ouders van deze kinderen kun je makkelijk aanspreken door activiteiten te organiseren voor deze leeftijdscategorie. Door iets aan te bieden voor het jonge kind geef je de ouder de kans om ook zelf een geschikt sportmoment te creëren zonder dat anderen in het gezin of uit de omgeving hier last van hebben. Dat verlaagt de drempel voor de ouder. Wanneer de aanpak van de kinderactiviteit dan ook nog een gedegen aanpak heeft en juist onderbouwd is, is de stap naar het zelf weer gaan sporten snel gezet. Dreumesdans is een voorbeeld van zo'n concept.

Dreumesdans is een dansvorm voor kinderen vanaf één tot en met drie jaar. Het betreft een les waarin het kind spelenderwijs leert bewegen op muziek. Een professionele aanpak van de dansles zowel op motorisch als op cognitief niveau spreekt menig ouder aan. Zelf ten tijde van de kinderles kunnen sporten is natuurlijk helemaal perfect. Een kleuter kan terecht bij de Kleuterdansles of een andere geschikte activiteit voor de doelgroep.

Ouder en kind activiteiten, moeder en kind yoga of Bootcamp kids & parents zijn geweldige concepten om een nieuwe groeistimulus aan het ledenbestand te geven. Het sportcentrum wordt een belangrijke plek binnen het gezinsleven en de activiteiten van de kinderen met hun ouders.

ANNEMIEK SMEGEN, www.linkedin.com/in/annemieksmegen
Mastertrainer en ontwikkelaar van het concept Dreumesdans
www.uenosportopleidingen.nl





Heeft u (nog) de juiste rechtsvorm?

Ik krijg vaak de vraag of er één optimale rechtsvorm is om de onderneming in te drijven. Het antwoord is nee. Er is niet één optimale rechtsvorm om je onderneming in te drijven. De meest optimale rechtsvorm kan voor iedere ondernemer anders zijn. In deze bijdrage zet ik uiteen welke rechtsvormen en juridische structuren kunnen worden toegepast.

De eenmanszaak

De eenmanszaak is een van de bekendste en flexibele rechtsvormen om een onderneming in te drijven. De eenmanszaak wordt veelal gebruikt door starters en ondernemingen met een relatief lage omzet en winst. Een eenmanszaak is eenvoudig om op te zetten en er zijn

nauwelijks oprichtingsformaliteiten. Een bezoekje aan de kamer van koophandel is voldoende om een eenmanszaak formeel te registreren. Een eenmanszaak wordt direct gedreven door de natuurlijke persoon die het opricht. Een ander belangrijk voordeel van de eenmanszaak is dat relatief lage winsten progressief worden belast in de

inkomstenbelasting. Dit betekent dat naarmate de winst lager is de hoogte van het bedrag aan te betalen inkomstenbelasting ook lager is. De inkomstenbelasting kent geen vast tarief maar enkel een toptarief van 52%. Eenmanszaken die nog een groei doormaken profiteren van de progressie. Tevens zijn er enkele fiscale voordelen die enkel gelden voor ondernemers die belast worden in de inkomstenbelasting. Dit zijn bijvoorbeeld de zelfstandigenaftrek en de MKB-winstvrijstelling. Een belangrijk nadeel bij een eenmanszaak is dat de ondernemer hoofdelijk aansprakelijk is voor alle schulden. Een ander nadeel is dat een eenmanszaak bij bedrijfsopvolging of verkoop geen flexibele rechtsvorm is.

De vennootschap onder firma

Als ondernemers besluiten om samen te gaan werken is een vennootschap onder firma (hierna: vof) een prima optie. Een vof is een samenwerkingsovereenkomst tussen twee of meer ondernemers. De samenwerkingsovereenkomst hoeft niet op papier te zijn opgesteld maar is zeker wel aan te bevelen. Net als de eenmanszaak is een vof makkelijk op te zetten. Een bezoek aan de kamer van koophandel is voldoende. Verder gelden min of meer dezelfde voor- en nadelen voor de vof als voor de eenmanszaak. Dit houdt onder meer in dat firmanten in de vof ieder hoofdelijk aansprakelijk zijn voor alle schulden.

De commanditaire vennootschap

De commanditaire vennootschap (hierna: CV) is een bijzondere vorm van samenwerking. Net als bij de vof moet het om twee of meer ondernemers gaan. Maar niet elke firmant heeft gelijke rechten. Er moet minimaal een commanditaire vennoot zijn die zich niet mag bezighouden met de dagelijkse gang van zaken. Vanwege deze beperkte bevoegdheid is deze vennoot ook beperkt aansprakelijk. De CV wordt vaak toegepast als er een partij is die in de onderneming optreedt als investeerder. Dit kan bijvoorbeeld in familieverband (ouder/kind relatie) of als er sprake is van een informal investor of participatiemaatschappij die optreedt als investeerder. Verder zijn er geen wezenlijke verschillen met een vof. Ook hier is een schriftelijke overeenkomst niet verplicht maar zeer aan te bevelen.

Maatschap

Een spiegelvariant van samenwerking is de maatschap. Ik ga hier zeer beperkt op in.

De maatschap verschilt immers niet veel van een vennootschap onder firma. De maatschap heeft ten doel de uitoefening van een beroep. Vrije beroepen (medici/advocaten/accountants) werken veelal samen in maatschappen. In de fitnessbranche kunnen bijvoorbeeld personal trainers overwegen om samenwerking aan te gaan met de maatschap als rechtsvorm. Fitnessclubs daarentegen kunnen beter de vennootschap onder firma als rechtsvorm gebruiken.

De BV

Bij de voorgaande besproken rechtsvormen ben ik er van uitgegaan dat de onderneming wordt gedreven door natuurlijke personen. Het is ook mogelijk om een onderneming te drijven

in de vorm van een rechtspersoon. De meest gebruikte rechtsvorm hier voor is de besloten vennootschap (hierna: BV). De BV kent voor- en nadelen. Ik bespreek in eerste instantie de voordelen. Een belangrijk voordeel is dat de BV geen hoofdelijke aansprakelijkheid kent. Dit houdt in dat het privévermogen van de ondernemer beschermd is. Slecht in zeer uitzonderlijke gevallen kan deze beperking worden doorbroken. Een tweede voordeel is dat de oprichtingsformaliteiten sinds 2012 flink zijn versoepeld. Zo is het bijvoorbeeld niet meer nodig om een oprichtingskapitaal van € 18.000 te hebben om de aandelen vol te storten. Een derde voordeel is dat een BV optimaal flexibel in te zetten is bij bedrijfsoverdrachten.

'De meest optimale rechtsvorm bestaat niet. Welke rechtsvorm voor u optimaal is hangt af van uw specifieke wensen en situatie

Dan nu de nadelen. De BV kent slechts één gemiddeld belastingtarief. Dit belastingtarief is 20% bij een winst van € 200.000 en 25% boven een winst van € 200.000. Een winstbedrag, hoe klein dan ook wordt belast tegen 20%. Verder zijn er geen ondernemersfaciliteiten zoals de zelfstandigenaftrek en MKB-winstvrijstelling van toepassing. Een tweede nadeel is dat er bij de BV een verplicht salaris moet worden genoten van minimaal € 44.000 bij een fulltime dienstverband. De ondernemer wordt immers directeur-groot aandeelhouder en wordt geacht fiscaal in dienst te zijn van zijn eigen BV. In de groeifase van een bedrijf kan een dergelijke verplichting zwaar drukken op de liquiditeit. Echter zijn er wel goede afspraken te maken met de belastingdienst maar op enig moment zal men er aan moeten voldoen. Tot slot kent de BV een publicatieplicht. De cijfers moeten jaarlijks ter inzage voor een ieder worden gedeponereerd bij de kamer van koophandel.

Conclusie

De meest optimale rechtsvorm bestaat niet. Welke rechtsvorm voor u optimaal is hangt af van uw specifieke wensen en situatie. Stem dit goed af met uw adviseur en laat uw juridische structuur en gekozen rechtsvorm regelmatig evalueren.



MARK DONGOR, is accountant en fiscaal jurist en verbonden aan Prime Accountant & Belastingadviseurs B.V. Voor verdere informatie is hij bereikbaar per mail via mark@prime-ab.nl



De nieuwe WKR: wat verandert er?

Sinds 1 januari 2015 moeten alle werkgevers de nieuwe Werkkostenregeling (WKR) toepassen bij het geven van vergoedingen en verstrekken van zaken aan medewerkers. Vergeleken met de oude fiscale regels heeft de werkgever minder te maken met allerlei complexe bepalingen en administratieve verplichtingen. Wel kan hij nog steeds gebruik maken van veel mogelijkheden om eigen beleid op dit gebied te ontwikkelen.

We beperken ons hier tot de belangrijkste veranderingen ten opzichte van de tot 2015 geldende regels.

Loon

Volgens de Belastingdienst is loon "alles wat een werknemer krijgt op grond van zijn dienstbetrekking." Het kan dus zijn dat daarvoor de bestaande arbeidsvoorwaarden moeten worden aangepast.

Daarnaast stelt de Werkkostenregeling nieuwe eisen aan de financiële en salarisadministratie. Voor alle duidelijkheid: onder loon wordt naast geld, ook loon in natura verstaan.

Niet over al het loon moet belasting worden betaald, er is een zogenoemde vrije ruimte van 1,2% van de loonsom. Tot vorig jaar was die vrije ruimte 1,5%.

Binnen die vrije ruimte is noch door de werkgever, noch door de werknemer belasting verschuldigd over zaken

of kosten die worden vergoed, verstrekt of ter beschikking worden gesteld. Daaronder vallen ook bonussen en eindejaarspremies.

Wanneer de vrije ruimte geheel opgesoupeerd is, is de werkgever over alles wat daarboven wordt vergoed, verstrekt of ter beschikking gesteld, verplicht om daarover 80% eindheffing te betalen.

Dit is met name van belang voor werkgevers met veel parttime werknemers en/of lage lonen, omdat de kosten in deze gevallen dan al snel worden gemaakt, en snel oplopen.

Loon in natura

Het zogeheten loon in natura wordt in de WKR op een nieuwe manier gewaardeerd. Die waarde mag niet meer worden vastgesteld op de besparingswaarde: het bedrag dat de werknemer door de verstrekking bespaart in vergelijking met het bedrag dat andere personen, vergelijkbaar met de werknemer, normaal gesproken zouden uitgeven aan de verstrekking.

De normbedragen voor loon in natura blijven grotendeels onveranderd, al is de waardering vereenvoudigd voor huisvesting en voor inwoning op de werkplek en van maaltijden die op de werkplek worden verstrekt. Worden deze maaltijden aangewezen als eindheffingsloon, dan hoeft niet meer per werknemer worden bijgehouden hoeveel maaltijden hij of zij gebruikt. Bovendien hoeft geen aparte administratie worden bijgehouden van warme en koude maaltijden, alleen het totale aantal maaltijden dat vervolgens wordt vermenigvuldigd met het normbedrag dat daar voor staat.

Noodzakelijkheids criterium

Voor veel beroepen hebben de werknemers bepaalde gereedschappen nodig om hun werk goed te kunnen doen. Dat 'goed' wordt in eerste instantie beoordeeld door de werkgever. Als hij dat noodzakelijk vindt (het zogeheten noodzakelijkheids criterium), kan hij bijvoorbeeld bepaalde gereedschappen, computers (dus ook laptops en tablets), mobiele communicatie-apparatuur (smartphones) en dergelijke ter beschikking stellen aan de werknemer(s). Over deze spullen is dan geen belasting verschuldigd. Echter, als de werkgever de abonnements- en gesprekskosten van een privé mobiele telefoon vergoedt, dan komt die vergoeding nu nog ten laste van de vrije ruimte.

De werkgever heeft dus meer vrijheid vergeleken met de voorgaande regelingen. Dit zal echter ongetwijfeld tot discussies leiden met de Belastingdienst.

Producten uit eigen bedrijf

Voor korting op producten uit eigen bedrijf geldt vanaf 2015 een gerichte vrijstelling. Als de werkgever een werknemer een korting of vergoeding geeft bij de aanschaf van producten uit eigen bedrijf, dan is dit onder de volgende voorwaarden gericht vrijgesteld:

- de producten zijn niet branchevreemd;
- de korting of vergoeding is per product maximaal 20% van de waarde van dat product in het economische verkeer;

- de kortingen of vergoedingen bedragen in 2015 samen niet meer dan € 500.

Voorzieningen op de werkplek

Tot 1 januari 2015 was alles wat de werkgever binnen de werkkostenregeling aan een werknemer verstrekt, vergoed of ter beschikking stelt voor zijn dienstbetrekking, loon. Maar een aantal voorzieningen is op nihil gewaardeerd. Deze 'nihilwaarderingen' gaan niet ten koste van de vrije ruimte. Als voor deze voorzieningen een vergoeding in geld wordt betaald of de voorziening aan de werknemer wordt verstrekt (de werknemer wordt eigenaar), dan is er sprake van een belaste vergoeding of verstrekking.

Sinds 1 januari 2015 maakt het voor een aantal voorzieningen niet meer uit of deze vergoed, verstrekt of ter beschikking worden gesteld. Bovendien is de eis vervallen dat de arbovoorziening alleen op de werkplek gebruikt mag worden. In al deze situaties geldt een gerichte vrijstelling die niet ten koste gaat van de vrije ruimte. Het gaat om de volgende voorzieningen:

- arbovoorzieningen op de werkplek;
- arbovoorzieningen buiten de werkplek (bijvoorbeeld een medische keuring);
- hulpmiddelen die ook buiten de werkplek gebruikt kunnen worden en die de werknemer voor 90% of meer zakelijk gebruikt.

Berekening op concernniveau

Werd de eindheffing van de werkkostenregeling tot 2015 per werkgever berekend, sinds 1 januari 2015 mag deze eindheffing op concernniveau worden berekend. Binnen het concern wordt de vrije ruimte over het totale loon van het concern berekend. Dat kan voordelig zijn omdat zo de vrije ruimte van alle concernonderdelen benut kan worden. Het concernonderdeel met het hoogste fiscale loon moet eindheffing betalen over het bedrag dat boven de collectieve vrije ruimte uitkomt.

Uiterlijk bij de aangifte over het 1e tijdvak van het volgende kalenderjaar moet worden beslist of de concernregeling wordt toegepast.

1x per jaar toetsen

De werkgever heeft de vrijheid om of per aangiftetijdvak, of 1x per jaar de vrije ruimte te toetsen. In het geval dat aan het einde van het kalenderjaar blijkt dat de vrije ruimte is overschreden en er dus eindheffing moet worden betaald, moet dat uiterlijk bij de aangifte over het 1e tijdvak van het volgende kalenderjaar. De eindheffing mag ook per aangiftetijdvak worden aangegeven en betaald.

Meer info: www.belastingdienst.nl



Uw leden: waar blijven ze?

‘Niets zo veranderlijk als het weer’: dat weten we allemaal. Het onrustbarende is vaak dat we bij veel van uw collega’s met regelmaat horen welke invloeden dat heeft op ledenontwikkeling, trainingsfrequentie van bestaande leden, etc. Theoretisch leidt slecht weer tot goede bezoekersaantallen in uw club, mooi weer zet mensen immers aan tot buitenactiviteiten. Denkt u misschien...

We hebben Pasen inmiddels achter ons gelaten en op het moment dat deze body•LIFE bij u in de bus valt, is Pinksteren alweer achter de rug. De praktijk toont aan dat de gemiddelde trainingsfrequentie van uw leden dan drastisch gaat teruglopen. Een ontwikkeling waarin pas vanaf september weer een kentering in te zien is.

Velen zijn juist nu op zoek... Maar naar u?

Mensen die minder sport-minded zijn en gehinderd worden door gezondheidsgerelateerde aandoeningen, houden zich echter veel minder bezig met ‘het weer’. Die willen eenvoudigweg van hun hinder af en wel zo snel mogelijk! Deze groep is enorm, als u de cijfers in ogenschouw neemt van het aantal mensen met

Greinwalder & Partner

Door ons handelen inspireren we dagelijks miljoenen mensen in hun streven naar een gezonde en gelukkige levenswijze. Bij de wereld marktleider op gebied van marketing en consulting voor de fitnessbranche vindt u een partner voor succesvolle ondersteuning. Met als doel:

- Het winnen van nieuwe leden
- Het langer behouden van uw leden
- Het verhogen van uw rendement

a-specifieke lage rugproblemen, overgewicht, diabetes, COPD etc.

En ja, het is misschien frustrerend: de urgentie die mensen met overgewicht voelen, wordt over het algemeen genomen bepaald door het cosmetische aspect...

U kunt voor uzelf bepalen hoe interessant deze doelgroepen voor uw club zijn. Past het binnen uw positionering? Binnen uw actuele aanbod? Of: welke mogelijkheden liggen er om uw positionering en uw aanbod hierop aan te scherpen? Één ding is zeker: dergelijke ontwikkelingen zijn altijd positief voor uw omzet en rendement! Deze programma's zijn immers specifiekere dan een standaard fitnessprogramma en hebben dientengevolge een hogere prijs. Een prachtige gelegenheid bovendien om uw expertise als specialist te tonen.

Denk alleen niet dat men u nu automatisch weet te vinden. Welke aantoonbare reputatie heeft u als oplosser van deze gezondheidsgerelateerde aandoeningen? Hoe communiceert u uw successen en uw specialisme? Kortom: hoe krijgen de inwoners van uw woonplaats, datgene te weten wat door u misschien als algemeen bekend wordt verondersteld?

Kijk door de bril van uw klant...

Nog steeds komen mijn collega's en ik veel fitnessondernemers tegen die enorm bezig zijn met het verkopen van producten en programma's die zichzelf omarmen. Die passen bij hun manier van leven, die inspelen op hun

interesse. De vraag is echter of de consument dit ook zo ziet. En uiteindelijk bepaalt de consument of ze lid worden dan wel blijven. Ik weet: natuurlijk kent u een groep leden van uw club, die altijd erg enthousiast reageert op nieuwe initiatieven. En die de zomer door bij u actief blijven. Ga echter eens voor uzelf na hoe groot die groep daadwerkelijk is ten opzichte van uw totale ledenbestand...

Contact...contact...?

Realiseert u zich goed dat voor die grote groep mensen die nu de trainingsfrequentie terugschroeft, er zeker 3 maanden gaan volgen waarin ze geen of nauwelijks contact hebben met uw club. En dan kan het niet uitblijven dat de drempel om weer te gaan sporten steeds hoger wordt en uiteindelijk resulteert in een opzegging per augustus, september.

Wat gaat u doen om dit patroon te doorbreken? Hoe kunt u uw leden enthousiasmeren om juist wel uw club te bezoeken: weer of geen weer, crisis of geen crisis. De sleutel ligt bij de ultieme wens

van de consument, uw leden. Wat willen zij werkelijk? Wat vinden zij belangrijk? Alleen als u zich daadwerkelijk hierin verdiept en hierop uw aanbod wilt aanpassen, gaat u een succesvolle zomer tegemoet.

Blijft u daarentegen vanuit uw eigen aanbod opereren, dan zal het lastig worden. De groep getrouwe enthousiastelingen daargelaten. De wereld om ons heen verandert weliswaar maar één ding blijft overeind: de klant betaalt dus de klant bepaalt!



ARJAN VAN DORP

Als senior marketing specialist ligt zijn focus op het behalen van daadwerkelijk resultaat.

Wilt u reageren? Stuur dan een e-mail naar arjan.van.dorp@greinwalder.com





Airconditioning

Houd uw hoofd koel op hete dagen



Vraag nu een **GRATIS**
informatiepakket aan!!
LEASE MOGELIJK!!

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

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

- ✓ VOIP/MOBIELE TELEFONIE
- ✓ CAMERABEVEILIGING ONLINE
- ✓ COMPUTERBEHEER/REPARATIE
- ✓ ONDERHOUD VAN HET FITLINXX-SYSTEEM

// Bij gecompliceerde vraagstukken op het gebied van internetcommunicatie kiest MATRIX voor Easy2Begin omdat het bedrijf vakkundigheid in huis heeft, en dag en nacht voor je klaar staat. //

Marco Vonk **MATRIX**



010 760 01 36

CURIEWEG 9, 3208 KJ SPIJKENISSE
INFO@EASY2BEGIN.NL WWW.EASY2BEGIN.NL

THP²
Total Health Performance Plan
www.thp2.eu



digitale gezondheidsdiagnose systemen

FITFLOOR
by *mansom*

Voor iedere ruimte de juiste vloer!



Mansom Trade B.V.
Cannenburgerweg 71a
1244 RH Ankeveen

Tel: 035-6550510
Fax: 035-6566300
e-mail: mail@mansom.nl

www.mansomfitfloor.nl

Start2move Personal Trainer Day 2015

Hoe onderscheid jij je ten opzichte van andere Personal Trainers en Fitnesstrainers? Door het sterk groeiende aantal is dit tegenwoordig erg belangrijk geworden. Wil je graag op de hoogte zijn van de nieuwste trends en ontwikkelingen in de Fitnessbranche? Of wil je gewoon een gezellige dag meemaken waarin je specifieke kennis en handvatten krijgt om inspiratie op te doen? Opleidingscentrum Start2move organiseert op zaterdag 22 augustus a.s. in Zwolle de allereerste editie van de Start2move Personal Trainer Day in Zwolle. Dit is een uniek evenement voor Personal Trainers en Fitnesstrainers die graag op een interactieve manier worden geïnformeerd over de trends en ontwikkelingen op specifieke vakgebieden, waaronder looptechniek, kracht en sprong in de topsport, functionele training, gedragsverandering, testen en meten en weightlifting gericht op techniek. Daarnaast biedt deze dag uitstekend gelegenheid om 'collega's' te ontmoeten en ervaringen en kennis te delen.

Diverse gastdocenten, sprekers en partijen, zoals o.a. Polar en Meijers, gaan het programma vullen met workshops en tussendoor is er gelegenheid om met nog meer verschillende interessante bedrijven in contact te komen.

Meer informatie volgt via social media en op www.start2move.nl.



Trends in Strength Training clinic, schrijf je nu in!

Op 25 juni organiseert Life Fitness alweer de tweede clinic van 2015. Tijdens deze clinic zal er ingegaan worden op de trends in Strength Training. De focus van deze dag, georganiseerd bij Wellnesselande in Barendrecht, ligt op de Small Group Training (SGT) en de High Intensity Interval Training (HIIT). Het programma van deze gratis clinic is een wisselwerking tussen theorie – en praktijksessies. Onder leiding van Life Fitness Academy Master Trainer Keith Smith wordt tijdens de presentatie ingegaan op de wereldwijde trends in Strength training, waarbij vele praktijkvoorbeelden worden getoond. Daarnaast zal Keith samen Life Fitness Academy trainer Filip Debast een praktische Strength workshop verzorgen.

Deelnemers zijn na afloop van deze Strength Training clinic in staat om:

- In te springen op de huidige en nieuwe Strength trends;
- Small Group Training & High Intensity Interval Training te implementeren;
- De voordelen van Small Group Training & High Intensity Interval Training optimaal te benutten.

Voor meer informatie of om je direct aan te melden, kijk op www.lifefitness.nl/clinics2015

Nieuw: Precor Coaching Center

Precor® opende onlangs het Precor Coaching Center, een nieuwe locatie voor informatie en tips om fitnessprofessionals en -beoefenaars te helpen bij het optimaliseren van workouts, en ervoor te zorgen dat de ondernemers optimaal rendement halen uit de apparatuur van hun onderneming. Het Precor Coaching Center omvat drie hoofdsecties:

Fitness Professionals

De Precor coaching content inspireert personal trainers om Precor apparatuur op nieuwe manieren te gebruiken zodat klanten worden geholpen om niet alleen hun doelen te blijven nastreven, maar daar ook nog eens plezier bij te hebben.

Ondernemers

Training content, beschikbaar in video, e-learning, webinar en PDF format, brengt en houdt de personeelsleden op de hoogte van de Precor functies, waarmee de tevredenheid van de beoefenaar wordt bevorderd en hij vaker naar het centrum zal komen.

Beoefenaars

Workouts die door Precor worden aanbevolen in zowel video als PDF format bieden de nieuwe inzichten en trainingstips die de beoefenaars nodig hebben om enthousiast te blijven op hun weg naar een betere gezondheid.

Deze premium content is nu online beschikbaar via: <http://www.precor.com/de-de/coaching-center>



Seniorenfitness centraal bij clinic Life Fitness Academy

Senioren verdienen speciale aandacht en gerichte training

Ons land vergrijsst in hoog tempo. Veel ouderen staan actief in de samenleving, maar vinden niet altijd voorzieningen die specifiek op hun leeftijd zijn afgestemd. Ook in de sportschool nemen vijftigplussers een speciale plaats in. Om te zorgen dat deze doelgroep zich thuis voelt in fitnesscentra is maatwerk vereist, evenals persoonlijke aandacht en gerichte trainingsmethoden. Life Fitness Academy verzorgde speciaal voor fitnessondernemers onlangs een clinic over seniorenfitness.

Tekst Pien Koome

Ter vergelijking: in 2005 telde Nederland 4,2 miljoen mensen van 55 jaar en ouder, in 2035 stijgt dit aantal tot 6 miljoen. Op zich lijkt het een welvaartsprobleem dat we met z'n allen steeds ouder worden. Maar deze ontwikkeling vraagt wel om een andere kijk op de plek die senioren innemen in onze samenleving. We moeten enerzijds langer doorwerken, anderzijds willen we zo lang mogelijk zelfstandig blijven wonen en actief deelnemen aan de maatschappij. Om dit te bewerkstelligen, is een gezonde levensstijl cruciaal, evenals het onderhouden van een sociaal netwerk. De sportschool kan in beide gevallen een rol van betekenis spelen, maar in de praktijk blijkt nog vaak dat fitnesscentra niet of nauwelijks zijn uitgerust voor de specifieke wensen van senioren en het aanbod met name is toegespitst op een jongere doelgroep. Life Fitness Academy organiseerde daarom bij Sanadome in



Nijmegen een gratis clinic waarin seniorenfitness centraal stond. Dat dit onderwerp actueel is, bewees de hoge opkomst: ruim zestig fitnessondernemers en fysiotherapeuten verdiepten zich in trainingmethoden en de sociale impact van seniorenfitness.

Verdieping met Engelse humor

Senioren zijn een interessante en groeiende doelgroep, maar hoe zorg je ervoor dat zij zich thuis voelen in de sportschool? Hoe behandel en train je vijftigplussers? En wat zijn de voordelen voor de ondernemer bij het werken met deze specifieke doelgroep? Tijdens de clinic in Sanadome werden deze onderwerpen uitvoerig behandeld door gastspreker Keith Smith uit Londen. De boeiende presentatie zorgde voor kennisverdieping op medisch en sociaal gebied. Doorspekt met Engelse humor werden herkenbare situaties geschetst waar ouderen in fitnesscentra mee te maken krijgen: harde muziek, felle verlichting en een omgeving waarin jonge, strakke lijven in de meerderheid zijn. Niet bepaald uitnodigende componenten voor senioren die kampen met fysieke ongemakken en moeite hebben met zicht, gehoor, zenuwen en het opnemen van nieuwe informatie. Smith: "Het is een uitdaging om ouderen binnen te halen en ze vervolgens blijvend aan je te binden. Deze doelgroep komt niet alleen om te bewegen, ook het sociale element speelt een grote rol. Dus is het voor ondernemers en instructeurs

belangrijk om echt contact te maken met deze doelgroep en ze op de juiste manier te faciliteren."

Krachttraining sleutel tot succes

Aan de hand van een aantal onderzoeksresultaten onderbouwt Keith waarom krachttraining voor senioren de sleutel is tot succes. "Gebleken is dat bijna de helft van de ouderen in Engeland zijn stoel niet uitkomt zonder z'n armen te gebruiken door krachtafname van de benen. Dus is kracht cruciaal voor behoud van onafhankelijkheid. Krachttraining is ook zeer geschikt om in groepsverband te geven, iets dat veel ouderen prefereren boven individueel sporten. Krachtopbouw leidt tot minder risico op vallen en heeft een positief effect op osteoporose. Daarnaast is fysieke fitheid goed voor mentale weerstand. Senioren die zich lichamelijk sterk voelen, hebben ook meer zin in activiteiten buitenshuis en bewegen zich makkelijker in het sociale verkeer." Om het belang van de juiste trainingmethoden te illustreren, toont Keith dat verkeerde oefeningen desastreuze effecten kunnen hebben. "Mensen met botontkalking sit ups laten doen, raad ik daarom met klem af." Wel zinvol zijn rek -en strekoefeningen, conditietraining en oefeningen om de blaas te controleren. "Het zit vaak in simpele effecten. Ouderen die opeens wel in de supermarkt iets van het bovenste schap kunnen pakken, voelen dat als een persoonlijke overwinning. Van zoiets wordt iedereen toch vrolijk?" Door te bewegen, wordt bovendien de kans verkleind op hart-en vaatziekten, het vermindert of voorkomt botontkalking, het helpt tegen artrose en diabetes en vermindert depressieve gevoelens.

Persoonlijke aandacht

Bewegen om gezond te blijven is voor senioren veel belangrijker dan presteren, stelt Keith. "Ouderen doen er langer over om nieuwe oefeningen te leren vanwege afname van het korte termijn geheugen. Daarom is het belangrijk om je als instructeur te verdiepen in de (on)mogelijkheden van deze doelgroep. Dus: niet te snel praten, veel herhalen en inzetten op een comfortabel gevoel in een veilige omgeving. Pas taalgebruik aan, gebruik geen trendy uitdrukkingen en luister naar de behoeften van je klant." Smith hield ook een vurig betoog om fitnessondernemers een spiegel voor te houden. "Omarmt de

Life Fitness Academy biedt in 2015 nog een aantal gratis clinics

Aanmelden hiervoor kan via events.benelux@lifefitness.com.

- 25 juni: Trends in Strength Training (Wellness-lande Barendrecht) (vol)
- 21/22 oktober: De impact van technologie op de fitnessbranche (Tesqua Ede en Waerwaters Brussel)
- 10 december: De gezonde werkplek (Life Fitness Barendrecht)

fitnessindustrie de ouderen of worden ze stelselmatig buitengesloten? Feit is dat fitness nog altijd gericht is op jonge mensen. Kleding, muziek en lesprogramma zijn onvoldoende afgestemd op vijftigplussers, terwijl dit een groeiende groep is die financieel best wat te besteden heeft. Als deze doelgroep eenmaal binnen is, zijn ze loyaal en blijven ze langer lid dan jongeren. Dus hoewel het meer inspanning kost om senioren te motiveren, kan het op de lange termijn veel opleveren voor alle partijen."





Peter Logman klimt vierduizend traptreden voor het goede doel

Al veertig jaar fitnessfanaat

Ontspanning door inspanning. Peter Logman gelooft er heilig in. De 64-jarige sporter uit Zevenaar is al veertig jaar een bekende verschijning in verschillende fitnesscentra. In sportcentrum Aerofitt in Didam vestigde hij op 10 mei een nieuw persoonlijk record op een Matrix traploopapparaat. Hij beklom vierduizend traptreden in 42 minuten en 26 seconden om geld in te zamelen voor weeskinderen in Midden-Java. Op zich al een prestatie van formaat, maar de fanatieke sportman bond aan elke enkel ook nog eens twee kilo gewichten. Zweeten voor het goede doel. Tekst Pien Koome

Als kind was hij geen lieverdje. Toen hij acht was, mocht hij op judo. In sport kon hij zijn bovenmatige energie kwijt. "Als ik voor straf moest overblijven op school en niet naar judoles kon, klonk ik gewoon stiekem uit het raam en ging ik toch. Ze konden mij niet erger raken dan dat uurtje training

te verbieden." Peter Logman heeft inmiddels bijna de pensioengerechtigde leeftijd bereikt, maar ziet er met zijn afgetrainde lijf bijzonder energiek uit. Al veertig jaar lang traint hij meerdere keren per week in de sport-school. Hij heeft de opkomst van de fitnesscentra vanaf de start meegemaakt en gezien hoe de fitnessindus-

Traplopen voor goed doel in Midden-Java

trie zich de afgelopen vier decennia heeft ontwikkeld tot een professionele branche. “De eerste sportscholen in de jaren zeventig waren vreselijk primitief”, herinnert hij zich lachend. “We deden maar wat en knoopten zelf de beschikbare apparaten met touwen vast zodat ze niet uit elkaar vielen. Zonder instructeurs probeerden we onze conditie op peil te houden, maar van een gestructureerd schema was geen sprake. Echt een wereld van verschil met nu.”

Sociaal bewogen

Behalve fanatiek sporter is Logman ook een sociaal bewogen mens. Hij werd geboren in Bandung maar groeide in Nederland op. Zijn ouders behoorden tot de eerste lichting Indonesiërs die in ons land terecht kwamen. Zelf was Peter toen nog een baby. “Ik ben hier opgegroeid. Eerst in een pension in Doorwerth en na wat omzwervingen door het land heb ik me in 1972 in Zevenaar gesetteld met vrouw en kinderen.” Voor zijn werk als privéchauffeur van politici en topondernemers was een optimale conditie vereist. “In zo'n functie ben je verantwoordelijk voor degene die je vervoert; als het nodig is, moet je bescherming kunnen bieden. Mijn fascinatie voor fitness kwam dus goed van pas. Ik trainde me helemaal suf in die tijd. Heerlijk vond ik dat.” Naast zijn baan als chauffeur werkte Logman als gediplomeerd sociaal begeleider voor Indische en Molukse ouderen. Nu is hij als vrijwilliger nog steeds actief voor deze doelgroep. “Ik heb me nooit op één ding gefocust. Mijn interesses zijn heel breed. Ook nu nog. Dat houdt me jong.”

Innovaties in fitness

Nog altijd is Logman minimaal drie keer per week in de sportschool te vinden. In fitnesscentrum Aerofitt in Didam trainde hij



Bij de drieduizendste traptrede is de verzuring echt goed te voelen

voor zijn recordpoging zes maanden op de Matrix roltrapsimulator. “Dit soort apparaten fascineren me. Bij Aerofitt ging bijna niemand op die trap. Dan word ik geprikkeld om me er wel in te verdiepen. Ik blijf nieuwsgierig naar innovaties op het gebied van fitness. Kinesis Technogym is bijvoorbeeld een methode die mij enorm aanspreekt. De balans tussen lichaam en geest vinden is een levenslange uitdaging. Wijsheid krijg je niet door spieren. Maar mentale en fysieke veerkracht zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.”

Zweten voor het goede doel

Half mei beklom Peter de ‘roltrap’ bij Aerofitt om een persoonlijk record te vestigen. “Het was niet makkelijk. In het begin kwam ik niet verder dan vijfhonderd treden. Met een strak schema heb ik in zes maanden steeds het tempo en het aantal traptreden verhoogd. De Matrix machine stond ingesteld op 90 treden per minuut. Uiteindelijk heb ik 42 minuten en 26 seconden over vierduizend treden gedaan. Loodzwaar, ik heb me echt in het zweet getrapt. Maar de voldoening na afloop maakte al het afzien goed.” Logman en zijn vrouw steunen al zo'n

negen jaar een project in Kebonagung in de Indonesische provincie Midden-Java waardoor weeskinderen weer een toekomst krijgen. “Vanaf de bouw van twee internaten zijn we betrokken geweest bij deze opvang. Inmiddels wonen er veertig kansarme kinderen, die ontheemd en vaak ook misbruikt zijn. Een prachtig project. Vorig jaar zijn drie jongeren uit de tehuizen toegelaten tot de universiteit. Ontroerend en inspirerend vind ik dat.”

Positief denken

Een leven zonder fitness is voor Peter Logman ondenkbaar. “De combinatie van kracht, flexibiliteit en coördinatie vind ik heerlijk. Zowel in de sportschool als daarbuiten ben ik altijd op zoek naar evenwicht. Ik hou van de uitgebalanceerde concentratie van Tai Chi maar ben ook gek op de explosiviteit van een bokstraining. Daarnaast geniet ik van elke dag en laat ik me graag inspireren door de energie van jonge mensen. Ik rook niet, drink niet en probeer zo gezond mogelijk te leven. Een gouden tip om zo lang mogelijk in vorm te blijven? Positief denken. En elke ochtend een bord havermout.”



Een nieuwe manager, hoe snel en goed inwerken?

Soms vindt er gewoonweg een wisseling van de wacht plaats, soms maakt de eigenaar plaats voor een manager. In beide gevallen is het belangrijk om de nieuwe manager goed in te werken om het optimale rendement zo snel als mogelijk te genereren.

Dat begint natuurlijk eerst bij een goede werving en selectie; niet te onderschatten. De bureaus die hierin actief zijn, doen veelal prima werk. Het is dan belangrijk om bij de start goede afspraken te maken zoals goede arbeidsvoorwaarden, zodat er een sterk fundament ligt waar niemand zich zorgen over hoeft te maken. Dan kunnen we aan de slag. Maar hoe pak je dat aan en hoe breng je dat tot een succes?

Sales en retentie

In de meeste gevallen wordt ervoor gekozen om een clubmanager een gedeelte functie aan te reiken, namelijk sales en management. Ik zou daarvan willen maken: sales, retentie en management. Sales betekent aansturen van de balie en/of salesteam, training, coaching, targets opstellen, rapporteren, en verder training, training en nog eens training, maar natuurlijk zelf ook met de voeten

in de klei en sales staan. Zo houd je een vinger aan de pols en draag je bij aan de groei van de organisatie.

Retentie is natuurlijk wel een erg breed begrip, maar we proberen het bij de horens te pakken. De klant moet iets positiefs beleven bij elk bezoek, de meerwaarde voelen van het lidmaatschap op korte, maar ook op lange termijn. Vanuit de directie moet duidelijk zijn wat het kwaliteitsniveau is en daar heeft de manager een focus op. Retentie start bij het opnemen van de telefoon, het begroeten van klanten, de manier van lidmaatschapsadvies (sales) en wat men extra kan geven bij de inkom en/of balie. Retentie start ook al in de sales, wat wordt er beloofd, hebben de salesmensen een passie voor wat ze doen, zijn ze enthousiast over het product, spreken ze dezelfde taal, zitten ze op één lijn en krijgen potentiële klanten het gevoel van 'hier zit ik goed'? Retentie ligt echter met name in het product waar men daarna gebruik van gaat maken. De lidmaatschapsadviseur kan wat beloven, maar maakt de begeleider en/of instructeur dat ook waar? Is er structuur van begeleiding, doen de trainers in elke introductieafpraak hetzelfde, geven ze een eenduidig advies als iemand vraagt hoe het uithoudingsvermogen te verbeteren, spieren te ontwikkelen of af te vallen? Komen je trainers professioneel over, houden ze tegelijkertijd hun afdeling pico bello opgeruimd. Retentie ligt ook in leden enthousiasmeren tijdens hun bezoek, ze betrekken, van het bezoek een fun evenement maken en ze hard laten werken. Retentie ligt verder natuurlijk ook in de groepsactiviteiten. Daar zie je ook het minste verloop, waardoor het doorgaans weinig aandacht krijgt. Misschien juist een fout, want misschien kan je juist met die kracht groei bewerkstelligen.

Waar een manager zich ook over mag buigen is wat de club uniek maakt. Dat is al lang niet meer de apparatuur en de kwaliteit van de faciliteit. USP's moeten ook echte USP's zijn, iets wat iemand anders gewoonweg niet heeft. Specifieke doelgroepprogramma's, een specifiek concept of een speciale lesvorm? Heb je een outdoor crossfit-veld, een uitgebreide sauna, veel seniorenlessen of juist familie-lidmaatschappen? De manager zal de USP's of UBP (Unique Buying Points) in de marketing mee moeten nemen en de leden en teamleden hierover instrueren. Dat brengt ons op het managementonderdeel. Want naast sales en retentie, wat natuurlijk ook gemanaged moet worden maar waarin ook praktijken liggen voor de manager, is er ook nog een organisatie om aan te sturen.

Management

Om goed te kunnen managen heeft de manager allereerst een duidelijke richting nodig vanuit de directie. Wat is de visie en missie, wat zijn de doelstellingen en wat zijn de budgetten. Zijn deze zaken duidelijk, dan kunnen ze vertaald worden naar het alledaagse werkplan. De meest belangrijke taken van de manager zullen zijn:

- sales
- het gezicht en aanspreekpunt voor leden en team
- klantenservice en WKB (Wat Kan Beter, ofwel de klachtenrouting)
- klantactiviteiten

- trainen, opleidingen en coachen van het team
- training on the job
- interne communicatie, overleg, agenda, notulen
- delegeren, bewaking planning
- vervanging van teamleden bij afwezigheid
- marketing en PR
- positionering
- netwerken en gebruikmaken van het bestaande netwerk
- club- en afdelingsrapportages
- calamiteitenmanagement

'Waar een manager zich ook over mag buigen is wat de club uniek maakt. Dat is al lang niet meer de apparatuur en de kwaliteit van de faciliteit.'

- facilitair management, onderhoud, orde en hygiëne
- inkoop
- incasso en administratie
- kwaliteitsmanagement, audits

Het is natuurlijk afhankelijk van het soort organisatie en de wensen van de ondernemer welk aspect in welke mate aandacht dient te krijgen.

Inwerken

Ideaal voor het snel inwerken is een inwerkchecklist. Een duidelijk overzicht wat te doen om kennis te maken, bij wie de informatie te halen en met welke deadline. Alle bovenstaande managementonderdelen kunnen een plek hebben op de inwerkchecklist, alle gangbare actuele procedures, alle checklisten en alle rapportages. Hoe het communicatieplan eruitziet, het marketing- en PR-plan, wie welke eindverantwoordelijkheden draagt, wie wat op zijn of haar jaarplan heeft staan en wie wat dient te rapporteren aan wie.

De succesfactor is uiteindelijk misschien nog wel voldoende communicatie. Met de directie, met de leidinggevenden, met het team en met de leden.

Wilt u een voorbeeld ontvangen van een inwerkchecklist voor een manager, mail naar j.vanheel@efaa.nl



JOHN VAN HEEL

EFAA, j.vanheel@efaa.nl

06-53623485



Fitness Myths

Busted; Deel 2

Het is onze visie dat ieder mens zelf verantwoordelijk is voor zijn of haar eigen welzijn. Echter kan je deze verantwoordelijkheid alleen nemen als je hiervoor de kennis bezit. Zoals je iemand niet verantwoordelijk kan houden voor de boekhouding als diegene niet kan tellen. Zo kan je iemand niet verantwoordelijk maken voor zijn of haar welzijn, als men niet weet wat er nodig is om dat welzijn te bereiken en belangrijker nog, wat hij of zij moet doen om dat welzijn te behouden.

Wat betreft fitness en het doorzettingsvermogen om een fitnessplan vol te houden, geldt dat zeker ook. Zoals ik al meerdere keren besproken heb, komen onze klanten bij ons vanwege onze expertise. Het is dus van groot belang dat we

deze expertise in de fitnessbranche ons ook eigen maken. Maar genoeg daarover. Natuurlijk zullen er altijd terugslagen of obstakels zijn, waardoor het moeilijk is een fitnessregime op te bouwen of te onderhouden. Echter vanuit de kennis die opgebouwd is, kan men

daar met veerkracht op reageren zodat men voor de lange duur de voorgenomen effecten kan bereiken. Wat vaak in de weg zit bij het bereiken van welzijn zijn een aantal Fitness Myths. Enkele van deze Myths heb ik een aantal nummers terug doorgenomen. In dit tweede deel worden de volgende Myths besproken.

MYTH 5: Traplopen is te zwaar voor de knieën;

Traplopen is alleen zwaar voor de knieën als je niet goed de trap op loopt of onvoldoende spierkracht bezit om met deze spieren je lichaam van de ene trede naar de andere te verplaatsen. Of dat nu gaat om het functionele traplopen of de 'traploop'machines in het fitnesscentrum. Veel mensen lopen de trap niet op vanuit de spieren maar vanuit de romp. Ze zetten hun voet op de trede, 'gooien' hun lichaam naar voren, waarmee ze al het gewicht boven de knieën brengen en duwen zich dan omhoog. Wanneer de romp naar voren buigt, worden de bovenbeenspieren verkort. Er komt meer spanning in de spier en die drukt op de knieschijf. Vaak zie je dan bij traplopen (bij trap af meer dan bij trap op) ook knieschijfklachten. Ten tweede wordt er niet met de spieren trapgelopen waardoor het gewicht opgevangen moet worden in de gewrichten, onder andere de knieën. Daardoor kunnen er klachten in de knieën ontstaan bij traplopen. Dat betekent echter niet dat de trap de oorzaak is van de klachten maar dat de technieken van het traplopen geoefend moet worden.

MYTH 6: Vrouwen moeten krachttraining voorkomen wanneer ze niet teveel spiermassa willen ontwikkelen;

Dames bezitten minder testosteron dan heren, hiermee is de basis al gelegd voor het feit dat vrouwen minder spiermassa zullen ontwikkelen dan mannen, zelfs bij trainingspercentages die gelijk zijn. Ook al trainen vrouwen procentueel even hard als mannen, de opbouw van hun spiermassa zal geringer zijn, waardoor de kans op het ontwikkelen van teveel spiermassa zeer klein is. Natuurlijk is er wel een individueel verschil bij vrouwen in de mate waarin spiermassa überhaupt ontwikkeld kan worden. Dus wanneer iemand aanleg heeft om makkelijk spiermassa op te bouwen, en dat niet gewenst is, dan is het aan de trainer om te coachen naar een vorm van training waarbij op een andere manier met de last en het aantal herhalingen om wordt gegaan. Bijvoorbeeld meer duurkrachttraining in plaats van training van de absolute kracht.

MYTH 7: Training helpt bij het slapen;

Elke training zorgt voor een bepaalde hoeveelheid ontspanning en vermoeidheid, beiden voorwaarden om goed te kunnen slapen. Echter wanneer je de trainingen te dicht uitvoert op het tijdstip van slapen, blijkt dat de hormonen (onder andere adrenaline) er voor zorgen dat je juist niet makkelijker inslaapt maar veel wakkerder wordt. Dit zorgt er voor dat je eerder langer opblijft en je optimale slaapritme voorbijschiet. Wanneer men het optimale rendement wil halen uit training ten aanzien van het slaapritme, dan doet men er goed aan in ieder geval 1,5 uur voor het tijdstip van slapen de

training af te ronden en zich toe te leggen op het ontspannen van lichaam en geest. Dit betekent dus dat een ontspannende yogasessie voor het slapengaan beslist geen negatief effect hoeft te hebben. Een zware krachttraining met gewichten is misschien niet de beste keuze voor deze tijdsperiode.

Er zijn nog een aantal Myths over te weten:

MYTH 8: Lopen met gewichten vermeerdert het risico op letsel;

MYTH 9: Je kan eten wat je wil als je maar genoeg traint.

Hiervoor is in dit artikel echter geen ruimte, dus zal er nog een deel 3 komen. Graag tot de volgende keer!



LILIAN RIJFKOGEL LPT,

C.E.A.S., CWC, Artros Healthfocus™/

Attitude In motion™. Almenseweg 3, 7231

PG Warnsveld - T:0575-431141

directie@artros.nl - 06-53623485



Bedrijvengids

Apps



Personal Trainer App

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

Airconditioning & Klimaatbeheersing

ALF International

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

Automatisering & Ledenadministratie



Easy2Begin

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



Virtuagym

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

Delcom

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

Buikbanden



Belly Attack

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

Slim Belly by Greinwalder & Partner Marketing Services

Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 - 2128 3117, www.greinwalder.com
Matthijs.Mennes@greinwalder.com



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.prim-ab.nl

Fitness apparatuur - Allround

Precor

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

MoveToLive Benelux

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



Life Fitness

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

Fitness apparatuur - Circuit training



Milon Cirkel

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

Fitness apparatuur - Pneumatische apparatuur

Keiser | The Sports Company

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

Groepsles programma's

Zumba Fitness

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

XCO Sports Company, Postbus 401
2260 AK Leidschendam, 070 427 6810
info@xco.nl, www.xco.nl

Just Bounce

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



Megawalk Nederland

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



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

Marketing & Consultancy

Greinwalder & Partner

Marketing Services

Greinwalder & Partner

Marketing Services

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



Activation Group B.V

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

Markt 17, 4931 BR Geertruidenberg
088 - 0304 282
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 Valdries 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@sportandhealthnutri-
tion.nl, www.sportandhealthnutrition.nl



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

Suspension training



PT4Pro® Nederland
Mortelweg 10D - 6551 AE Weurt
085-2733252 - info@pt4pro.nl
www.pt4pro.nl

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

Zonbanken



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

Gezondheidsonderzoek



Vital Fitness, Torenstraat 53
9201 JS Drachten, T 06 8132 5148
E info@vitalfitness.nl,
I www.vitalfitness.nl

Geurmarketing



Aroma Solutions, Scheepmakerstraat 4
2984BE Ridderkerk, T 0180 642070
E info@habitatsolutions.eu
I www.aromasolutions.eu



Vernieuwde opzet Fitnessclub van het jaar verkiezing

In de afgelopen jaren is de Fitnessclub van het Jaar Verkiezing uitgegroeid tot een begrip binnen de branche. Dit jaar is er op basis van de feedback van de fitnessclubs gekozen voor een vernieuwde opzet.

De belangrijkste veranderingen zijn:

- De verkiezing is 100% reclame-vrij.
- De verkiezing draait volledig om de inhoudelijke en uitgebreide beoordelingen door de leden (dus niet meer om welke fitnessclub de meeste stemmen krijgt).
- De verkiezing biedt fitnessclubs inzicht in de beoordelingen, inclusief een benchmark en concrete verbeterpunten zodat fitnessclubs zich kunnen verbeteren.

Hoe werkt het?

Leden van fitnessclubs kunnen in oktober via de website van de verkiezing aangeven dat zij hun fitnessclub willen beoordelen. Vervolgens worden er in november per fitnessclub 50 van die leden willekeurig geselecteerd om de fitnessclub inhoudelijk en uitgebreid te beoordelen. "Door voor deze opzet te kiezen wordt uitgesloten dat vooral familie en vrienden een beoordeling geven", legt Marcel Demper van organisator Vote Company uit. "Het leuke is dat deze opzet van de verkiezing

volledig door de fitnessclubs zelf tot stand is gebracht. We hebben veel gesprekken gevoerd met fitnessclubs en daar is deze vernieuwde opzet uit voortgekomen."

Winnaars

Na afloop van de verkiezing worden de winnende fitnessclubs van iedere gemeente bekendgemaakt. Tijdens de Award Uitreiking in december worden de provincie-winnaars en de top 20 van Nederland gehuldigd. Marcel Demper: "De Award Uitreiking was tijdens de vorige editie volledig uitverkocht en dus zijn we nu op zoek naar een grotere locatie. De Award Uitreiking wordt gezien als het netwerkevenement binnen de branche en we merken dat fitnessclubs de gewonnen titel graag met het hele team willen vieren. De sfeer tijdens de Award Uitreiking is ieder jaar weer geweldig."

Ketens

Dit jaar worden opnieuw de Keten Award uitgereikt aan de beste fitnessketens. Dit is de keten

met beste gemiddelde waardering berekend over alle vestigingen. De ketens worden ingedeeld in drie categorieën:

- Small: ketens tot en met 10 vestigingen.
- Medium: ketens met 11 tot en met 20 vestigingen.
- XL: ketens met 21 of meer vestigingen.

Nieuw: Vakjuryprijs

Naast de publieksprijzen wordt dit jaar voor het eerst ook een vakjuryprijs uitgereikt. Hiervoor kunnen fitnessclubs zich aanmelden. De vakjury nomineert vervolgens drie fitnessclubs, die ook door de vakjury bezocht worden. De vakjury maakt tijdens de Award Uitreiking de winnaar bekend.

Inschrijving nu geopend

Fitnessclubs kunnen zich vanaf nu inschrijven voor de verkiezing via www.fitnessclubvanhetjaar.nl. Kosten van deelname bedragen € 94,- (excl. btw). Daar krijgen de fitnessclubs onder andere posters, flyers, digitale banners en een oorkonde van deelname met daarop de resultaten. Aanvullend kunnen fitnessclubs er voor kiezen om ook inzicht te verkrijgen in alle ingevulde uitgebreide beoordelingen en verbeterpunten van de leden en een uitgebreid benchmark-rapport.

Meer informatie

Kijk voor meer informatie op 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.

Cariphy

Trainingsschema van: **CARDIO - WARMING UP CROSSTRAINER** Trainer: Looptijd schema

Weken	1	2	3	4
Tijd (min)				
Snelheid (km/u)				
Level				
BPM				

Stap 1 Stap 2

MOBILISATION - THORACIC SPINE - 3D FLEXION IN SFINX

Weken	1	2	3	4
Sets				
Reps				
Gewicht (kg)				
Pauze sets (s)				

Stap 1 Stap 2

DUMBELL - LUNGE

Weken	1	2	3	4
Sets				
Reps				
Gewicht (kg)				
Pauze sets (s)				

Stap 1 Stap 2 Stap 3

EXERCISE MAT - BRIDGE SINGLE LEG EXTENDED

Weken	1	2	3	4
Sets				
Reps				
Gewicht (kg)				
Pauze sets (s)				

Stap 1 Stap 2 Stap 3

DUMBELL - LUNGE

Stap 1 Stap 2 Stap 3

Startpositie: Sta rechtop terwijl je 2 dumbbells vasthoudt naast je heupen.

Beweging: Stap naar voren en beweeg met je achterste knie richting de grond. Blijf je voorste knie licht naar buiten drukken tijdens de beweging, zodat je voet, knie en heup een rechte lijn vormen.

Endpositie: Zak door naar beneden tot je bovenbeen horizontaal is. Behoud hierbij de rechte positie van je romp. Let erop dat je voldoende naar voren bent gestapt zodat je knie niet voorbij je tenen komt.

UITVOERING

3x 8-12 herhalingen met 1-2 minuten tijd tussen de series. Voer de oefening uit met een snelheid van 1-0-3-0, waarbij in 1 seconde de spieren aanspannen en verkort worden en vervolgens in 3 seconden weer terugkomen in de beginpositie, zonder dat er stilgestaan wordt in de eindstanden.

AANDACHTSPUNTEN

Kwaliteitsverlies van bewegen op basis van vermoeidheidsfactoren die niet meer met aanmoedigen te corrigeren zijn:

- Haperende bewegingen
- Verlies van snelheid van de uitvoering
- Andere compensaties in het lichaam.

GETRAINEDE LICHAAMSEDELEN & SPIERGROEPEN

Bovenbenen, bilspijeren en kuiten.

WAT IS GOED/FOUT

Kies een gewicht waarbij je na 8-12 herhalingen merkt dat je een kwaliteitsverlies hebt van bewegen in de uitvoering van de oefening.

Vermoeid gevoel ter hoogte van bovenbenen, bilspijeren, kuiten.

TIPS VAN DE PROFESSIONAL

Dit trainingsschema is voor jou gemaakt. Zet 'm op kanjer!

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

PIXFORMANCE

Slim, functioneel, veilig en gevarieerd trainen.



EFFECTIEF

Innovatieve & functionele trainingselementen zorgen voor een optimale beleving en resultaat.



INTERACTIEF

Door de directe visuele feedback wordt de oefening vanaf de eerste training juist uitgevoerd.



PERSOONLIJK

Persoonlijke doelen, trainingsniveau en voorkeuren van de gebruiker bepalen het individuele online trainingsplan.



VARIATIE

Met meer dan 100 oefeningen en variaties hierop is geen training hetzelfde. Van verveling is dus geen sprake.



VEILIG

De Smart Trainer helpt bij het optimaal uitvoeren van de training en houdt daarbij rekening met de gezondheid en ervaring van de gebruiker.



GEBRUIKSVRIENDELIJK

Pixformance is intuïtief, werkt motiverend en is eenvoudig in gebruik. Dit geldt ook voor het online platform.



Pixformance als small group training?

Informeer naar het Pixformance functioneel circuit.



Exclusieve Pixformance partner voor de Benelux:

LifeFitness

marketing.benelux@lifefitness.com

www.lifefitness.nl

www.pixformance.nl

PIXFORMANCE