

body • LIFE[®]

4 | 2016



Europe's No. 1



Coverstory

Kwaliteit in krachttraining wordt op waarde geschat

Life Fitness produceert populaire Hammer Strength nu ook in Europa
P. 8



CLUB VAN DE MAAND

Black & White
Sportsclub Breda P. 22



SENIOREN

Vergrijzing is een feit,
wat doen we ermee? P. 16



OPLEIDINGEN

Wildgroei in
Opleidingsland P. 10

eGYM



**EGYM
DIGITALISATIE
EVENT
30 JUNI**

Interesse in deelname aan dit eGym event? Laat het ons weten via marketing@matrixfitness.nl

STAP AAN BOORD VOOR DE REIS NAAR DE CONNECTED GYM

Ontdek de mogelijkheden die de connected gym en digitalisatie de fitnessbranche kan bieden tijdens het eGym Event op 30 juni a.s. in Wellnesslande, Barendrecht. Laat u inspireren en uitdagen door onze gastspreker Ben van der Burg, voormalig schaatskampioen en IT ondernemer en innovator.



EN MAAK KENNIS MET DE DRIE CONNECTED ONDERDELEN VAN HET EGYM CONCEPT:

| **eGym elektronische krachtapparatuur:** de intuïtieve intelligente software geeft de sporter trainingsresultaat

| **eGym Trainer App:** de slimme trainingssoftware voor het succesvol begeleiden van uw klanten

| **eGym Member App:** de leden app speciaal ontwikkeld voor sportcentra

MATRIX

Exclusieve partner voor de Benelux | t 030 24 45 435 | marketing@matrixfitness.nl | www.matrixmembers.nl | www.egym.nl

Een uitgave van:

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

Uitgever

Michael van Munster

Hoofredactie

Jessica Scheffer

Eindredactie

Hans Hooft

Redactie

Hans Hooft, Loet van Bergen

Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

Druk

Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie

Van Munster Media B.V. Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24a, 6546 BE Nijmegen

Jordey de Joode, t: 024 373 25 85, jordey@vanmunstermedia.nl

Voor advertentietarieven neem contact op met 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 4, 2016, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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



Hoeveel waarde hecht u aan goed opgeleid personeel?

De fitnessmarkt is groeiende en iedereen wil hier een graantje van meepikken. De strijd om de leden is begonnen en daarbij worden de prijzen voor een abonnement steeds lager. Veel klanten denken inmiddels dat sporten voor 15 euro de normaalste zaak van de wereld is. Soms vraag ik me wel eens af of al die stuntprijzen niet ten koste gaat van het personeel. Wat ik zelf merk is dat het lijkt alsof er steeds minder personeel op de werkvloer staat en het personeel dat werkzaam is niet meer bijgeschoold wordt wanneer ze eenmaal hun diploma op zak hebben.

Jelmer Siemons van Start2Move pleit er verderop in dit magazine voor dat trainers jaarlijks worden bijgeschoold, waarbij je punten krijgt en je vakkenis up to date mee houdt.

Juist in een tijd als deze, waarin de concurrentie onder de sportclubs moordend is, denk ik dat je je juist kunt onderscheiden door goed gekwalificeerd personeel in te zetten. Zo vertelt John van Heel in het artikel 'Ruim baan voor specialisten' dat leefstijl- en preventiecentra blijven groeien. De fitnessstrainer zal dus steeds meer expertise in huis moeten hebben over specifieke doelgroepen om ze te kunnen begeleiden naar een actieve levensstijl. Senioren, (pre)diabeten, mensen met overgewicht, doelgroepen die de komende tijd alleen maar groter zullen worden....Hoeveel waarde hecht u aan goed opgeleid personeel? Laat het ons weten via jessica@vanmunstermedia.nl

Jessica Scheffer

Hoofredacteur bodyLIFE

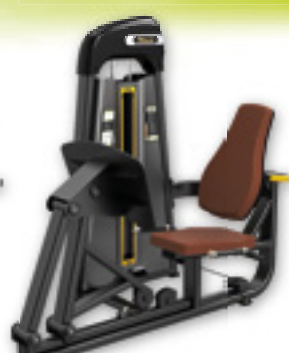
TEST IT, FEEL IT, GET IT...!



LEG CURL



LEG EXTENSION



LEG PRESS



BUTTERFLY



SHOULDER LAT



SHOULDER PRESS



**BUTTERFLY/
BUTTERFLY REVERSE**



CHEST PRESS



CLIMBER /DIPS



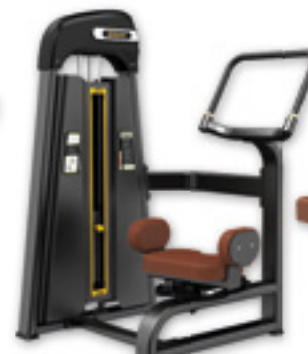
MULTIHIP LEGS

**ONZE KRACHTTOESTELLEN ZIJN
BESLIST GOEDKOPER
DAN U DENKT!**

**WE VERHEUGEN ONS
OP UW AANVRAAG!**



**CROSS PRESS
SEATED**



**ROTATION
MACHINE**



ROWING SEATED

TOP SPECIFICATIES



1. Functioneel volgens het principe van de natuurlijke menselijke bewegingen.
2. Massieve bodemconstructie voor optimale stabiliteit, gewicht van de apparaten circa 230 kilo.
3. Basisframe: supersterke ovale precisie-gevormde stalen buizen, specificatie 50*100mm, wanddikte 3mm.
4. Koppelplaten: 10mm staalplaten gebruikt voor een stabiele verbinding.
5. Massieve schroefkoppeling voor optimale stabiliteit.
6. Instructies met duidelijke, begrijpelijke informatie voor een professioneel trainingsverloop.
7. Greep voor rollen met 6mm materiaalsterkte uitermate stabiel.
8. Draaikatrollen: met conische ronde opening

- om slijtage van de kabel tegen te gaan, 108mm, minder wrijving, lange levensduur.
9. Trekkabel uit de VS, met perfecte kracht, flexibiliteit en uitermate stevig, 5,8mm, extreem rekbaar en solide.
10. Gewichtsterugloop met antislipfunctie voor extra zekerheid.
11. Gewichten van staal van kwaliteit #Q235, beter dan standaard gesmeed staal.
12. Koppelstangen van roestvast edelstaal.
13. Verchroomd verstelbaar zitvlak met instelbare bewegingsradius voor eenvoudige verstelling.
14. Optionele edelstaal afwerking voor de gewichtenstapel.
15. Bidon/smartphone houder op het apparaat.
16. Stang voor de gewichtsverstelling met krachtige magneet voorkomt het losraken.

17. Zitkussen van polyurethaan, op maat gemaakt, comfortabel, minstens dubbel zo stabiel als standaard schuimrubber.
18. Spuitgegoten bedekking van de rugsteun, van ABS kunststof, goede kwaliteitseigenschappen.
19. Microvezel kunstlederen zitvlakbekleding, zeer flexibel en stabiel, waterdicht, belastbaar met 100.000 indrukken bij normale kamertemperatuur.
20. Afdekkingen van de handgrepen van geanodiseerd aluminium.
21. Gelast met schone lasnaden dankzij automatisch lasproces met Japanse robottechniek.
22. Oppervlak met dubbele laag elektrostatische poedercoating.
23. Kunststof afdekkingen van de koppelplaten in bijpassende kleuren.



SUPERSPORT
FITNESS

EVOST KRACHTAPPARATUUR

speciale prijs uit

1.499,-



ABDOMINAL



ABDUCTOREN



ADDUCTOREN



LEG CURL SEATED



GLUTEUS



TRICEPS



TRICEPS EXTENSION



TRICEPS



BICEPS CURL



LOWER BACK



CABLE PULL WIDE



CABLE PULL NARROW



CABLE PULL LAT



CABLE PULL SEATED

OVERTUIG UZELF VAN ONZE KWALITEIT

BEZOEK ONS IN ONZE SHOWROOM OOST OF WEST!

Filiaal Oost

Postcodes 10-19 & 39

EXPORT sales

03304-2472876

Poststraße 38, 16727 Velten
sales@supersport-fitness.de

Filiaal West

Postcodes 20-89 (m.u.v. 39)

0228-36034810

Potsdamer Platz 2, 53119 Bonn
west@supersport-fitness.de

WWW.SUPERSPORT-FITNESS.DE

APPARATUUR GEWOONLIJK UIT VOORRAAD LEVERBAAR

SPEEDFIT CURVE LOOPBAND



€5.400,-
NU
€ 4.000,-

€3.599,-
NU
€ 2.999,-

**IDEAAL VOOR UW FUNCTIONELE
EN / OF CROSSFIT ZONE
WERELDS NR. 1 REN-BELEVING**

**CALORIEËN KILLER NR. 1
-5% DECLINE TOT +50% INCLINE
DAMES KIEZEN SNELWANDELEN BOVEN RENNEN!**

MY MOUNTAIN, LADIES CHOICE 2016!

DRAX Europe | Postbus 669 | 2400 AR Alphen aan den Rijn | Tel. +31 85 7501025 | sales@draxfit.eu | www.draxfit.eu

HARDLOPEN IS NU VOOR IEDEREEN ZERO IMPACT RUNNING



HARDLOPEN
ZOALS HET
BEOEELD IS

ZERO
IMPACT,
GEWRICHTEN
NIET BELAST

GEEN STROOM
BENODIGD

ONDERHOUDSARM

SLIMME
INVESTERING,
DUURZAME
OPLOSSING

**ZERO
RUNNER**

MoveToLive
Innovative fitness solutions

+31 (0)73 5947020 [NL] | +32 (0)3 2261558 [BE/LUX] | www.movetolive.com | info@movetolive.com

Inhoudsopgave



BRANCHE ACTUEEL

08 Kwaliteit in krachttraining wordt op waarde geschat

Life Fitness produceert populaire Hammer Strength nu ook in Europa

12 VES open 2016

Een nieuwe manier om 'partners' te ontmoeten

14 Black&White Sportsclub

Groepslessen als core business

16 Opleidingen

Wildgroei in opleidingsland

19 Nieuws

PRODUCTEN EN CONCEPTEN

20 KCALculated Food

Bied meer service aan je klanten en promoot een gezonde leefstijl

22 bodytec

Proefondervindelijk bewezen goed

25 Column Marije de Vries

De kracht van teambuilding

26 Levenslang klant bij FeelGoodClubs

Movesmart. eatfresh! Mindswitch?

13 Gezondheid

Bewegen verlaagt risico op 13 types kanker

33 Nieuws

MANAGEMENT

32 EFAA - John van Heel

Ruim baan voor specialisten

34 Queno

Vergrijzing is een feit, wat doen we ermee?

36 Virtuagym

Spreek nieuwe doelgroepen aan met behulp van technologie

38 Personal Training

5 stappen om je omzet met personal training te verhogen

40 Volleyballen in de fitnesszaal

Win-win met sportverenigingen

42 Gezondheid

Bewegen verlaagt risico op 13 types kanker

43 Nieuws

44 Opleidingen

47 Nieuws

48 Bedrijvengids

50 Nieuws Interantonaal



Kwaliteit in krachttraining wordt op waarde geschat

LIFE FITNESS produceert populaire **HAMMER STRENGTH** nu ook in Europa

Strong is the new skinny, krachttraining is voor iedereen. Van jong tot oud beseft de consument hoe leuk en vooral hoe goed krachttraining voor je is. Mits je het met de juiste technieken uitvoert en met de juiste apparatuur en benodigdheden. Hammer Strength, één van de krachttrainingsmerken van Life Fitness, zorgt er in ieder geval voor dat deze randvoorwaarden in orde zijn.

De vraag naar de plate loaded toestellen, de meer traditionele steekgewichten, de Ground Base toestellen en met name de rigs & racks, is dermate toegenomen in Europa dat de Amerikaanse fabrikant nu ook in Europa gaat produceren. "Dat betekent voor de Europese markt dat de levertijden veel korter worden", tipt Herman

Bakker, Country Manager van Life Fitness in de Benelux, alvast.

Je kunt het je bijna niet meer voorstellen, maar het is nog niet zo heel lang geleden dat krachttraining enkel geassocieerd werd met bodybuilders. Dat de schijven en dumbbells in de hoek van de fitnesszaal toebehoorden aan 'machos die graag naar hun eigen spierbundels kijken'. Het contrast met het imago van krachttraining anno 2016, waarbij ook vrouwen zich van hun sterkste kant laten zien, is groot. Natuurlijk zijn er ook nu de fanatiekelingen - mannen én vrouwen - die de grootste en de sterkste willen zijn. Maar de doelgroep voor krachttraining is immens groot geworden. Het besef dat een goede krachttraining ook zijn vruchten afwerpt voor duursporten, voor het

verkrijgen of behouden van een lijf zonder overgewicht en voor het 'shapen' van je lichaam, is doorgedrongen tot iedere leeftijdsgroep en bij iedere ambitie van fitheid. Mits je er de juiste technieken voor gebruikt in combinatie met de juiste toestellen en benodigdheden.

Effectieve krachttraining

Het krachtige merk van Life Fitness dat faciliteert in effectieve krachttraining was - in lijn met de wereldwijde trend - ook in Europa altijd al populair. De krachtapparatuur en benodigdheden van Hammer Strength zijn te vinden bij zowel grotere fitnessclubs, medische faciliteiten, universiteiten en in toenemende mate bij de kleinere fitnessclubs die zich als hoogwaardige boutique fitness in de markt profileren. "Uiteraard

zijn we enthousiast over het feit dat krachttraining door een steeds bredere doelgroep wordt gedaan. Het feit dat men ook in Europa daarbij de kwaliteit van krachtapparatuur op waarde weet te schatten, is voor ons natuurlijk een zeer positieve ontwikkeling. In de Benelux krijgen wij steeds meer vraag vanuit bijvoorbeeld boutique clubs die een onderscheidend concept willen neerzetten met Hammer Strength, maar ook meer clubs in het middensegment richten steeds vaker een 'performance-zone' in, waarin Hammer Strength zeer goed past", ziet Bakker. Hammer Strength heeft een wereldwijde reputatie als de beste trainingsoplossing voor performance en krachttraining met haar onderscheidende krachtlijnen.

Productie in Hongarije

In Hongarije is de Europese Hammer Strength-productie gestart om aan de marktvraag, die meer dan verdrievoudigd is, te voldoen. De productie is een aanvulling op de fabriek in thuisland Amerika. Bakker: "We starten in Europa met de immens populaire Rigs & Racks krachtlijnen. Dit is een voordeel voor de ondernemers die in hun club, boutique of PT-studio werken met Hammer Strength: het scheelt aanzienlijk in de levertijd." Wanneer een fitness- of trainingscentrum meer dan vijftien toestellen of apparaten heeft staan, kan het boven-



Gary Jones' ambitie

Gary Jones besloot in 1989 dat het beter moest kunnen. Zijn intentie was om krachttraining te verbeteren toen hij Hammer Strength op de markt bracht. Het verbeteren van de krachttraining was precies wat hij deed. En hij bleef maar doorgaan. Met zijn eigen kennis en de kennis van anderen ontwierp en fabriceerde hij machines vanuit een biomechanische visie: apparaten die bewegen op dezelfde manier als een lichaam dat doet. Hammer Strength helpt je om je eigen doelen te bereiken en stimuleert je om je grenzen te verleggen. Met de plate loaded toestellen, de rigs & racks, de steekgewichten en de Ground Base toestellen kan dit op ieder sportniveau in zowel individuele training of in Small Group Training.

Kijktip

Neem een kijkje in de fabriek! Online vind je de video Hammer Strength: How it's made https://youtu.be/ks6Amlj_qt8

dien de status Official Hammer Strength Training Center aanvragen bij de fabrikant. Een gewaardeerd kenmerk van professionaliteit en resultaatgericht trainen.

De nieuwste aanwinst: HD Athletic

De nieuwste aanvulling op de brede productlijn van het groeiende krachttrainingsmerk zijn de aanvullingen bij de Racks en de compleet nieuwe Rigs. Op FIBO 2016 lanceerde de fabrikant onder meer de HD Athletic. Met deze combinatie van Rigs & Racks kun je krachttrainen op Olympisch niveau. De configuraties zijn volledig flexi-

bel in te delen naar persoonlijke wensen en gerichte doelen om die te vervullen. De krachtige trainingsmiddelen scheppen zonder twijfel de sfeer van een premium trainingsruimte vanwege hoge kwaliteit en aandacht voor detail. "Dat is waar Hammer Strength ook om bekend staat. Met deze krachtapparatuur bereik je het beste resultaat op het hoogste niveau."





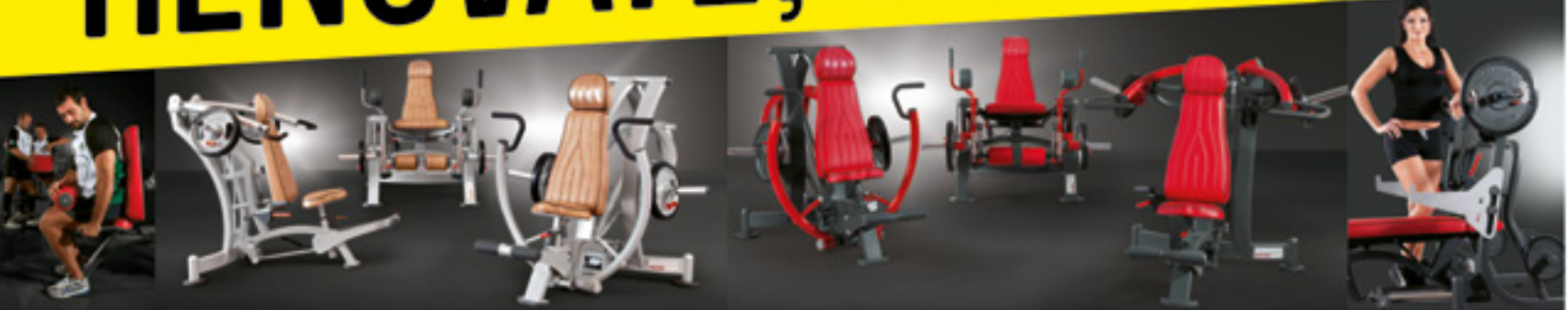
Worldwide Fitness Company



WWW.FITNESSOCCASIONS.NL

DESIGN
& MADE
INITALY

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
infol@panattasport.it
www.panattasport.com

COLUMN

LEDEN HOUDEN VAN INNOVATIES!

Stilstand is achteruitgang, zo luidt het gezegde, en dat geldt waarschijnlijk nergens zo treffend voor als voor fitness. De fitnessbranche is al vanaf de oorsprong in de jaren '70 in een sneltreinvaart gaan innoveren met in de jaren 80 en 90 aerobics, cardiofitness, step training en spinning.

Na de eeuwwisseling gaat de ontwikkeling in nog hoger tempo, met Zumba, Billy Blanks, de opkomst van ketens, low budgets, de enorme digitalisering van apparatuur, preventiecentrum certificering, specialisatie studio's, EMS, en zo kan het lijstje wel even doorgaan. En het lijkt er op dat we nog maar aan het begin staan.

Ik krijg wel eens de vraag "Is dat wel allemaal nodig en de moeite waard, die investeringen in innovatie?". Ik denk niet alleen dat dat nodig is, ik denk dat het noodzakelijk is om te overleven. De innovaties in de markt blijven niemand onopgemerkt. De fitnessconsument ziet de laatste jaren ook op televisie wat er in de markt vernieuwt en ja, ook de lowbudgetketens blijven intensief vernieuwen. Daar ligt waarschijnlijk ook een kracht van de lowbudgetketens. Lage instap en dan toch rijkelijke service, veel variatie en innovatie, wel tegen een extra prijsje vaak, maar dat wordt in de marketing goed verpakt.

Hotelbranche

Zit de klant hier wel op te wachten? Kijken we naar andere branches, dan moeten we constateren van wel. De hotelbranche, de succesvolle ketens zijn toch echt de ketens die blijven moderniseren,

extra service toe blijven voegen en het team extreem goed trainen op excellente service. Ook in de branche van mobiele telefonie en computers is de innovator de voorloper.

Klanten houden van innovatie, mits ze het begrijpen. Ben je een premium sportcentrum en start je met personal training pakketten van 600 tot 1000 euro, dan sluit dat aan op het service- en preventiecentrum idee en is dat begrijpelijk voor klanten. Ik zie hier en daar de toevoeging van een lowbudget bij een premium echter niet goed gaan.

Wat is onze volgende innovatie? Dat is de vraag die wij ons elk half jaar stellen voor onze club in Weert. De ene keer is dat een innovatie in een programma, de andere keer in extra service of activiteiten en een andere keer weer in apparatuur of inrichting. Elk half jaar of frequenter is er wat nieuws te melden, en leden houden daarvan, dat maakt het bezoek aan de club weer een tikkeltje interessanter en spannender en men heeft wat te vertellen op verjaardagen als ze met trots over 'hun club' vertellen.

John van Heel
EFAA



” KLANTEN HOUDEN VAN INNOVATIE, MITS ZE HET BEGRIJPEN. “

VES OPEN 2016

Een nieuwe manier om 'partners' te ontmoeten

Op vrijdag 20 mei werd voor de eerste keer de VES open georganiseerd, een dag die volledig in het teken stond van ontmoeting, netwerken en uitwisseling. Zo'n 45 VES ondernemers en 13 vertegenwoordigers van bedrijven hebben elkaar deze dag in België gevonden en zijn intensief met elkaar opgetrokken. Daarnaast zijn er twee aansprekende clubs in België bezocht.

De VES (Vereniging Exclusieve Sportcentra) heeft drie belangrijke pijlers waarop haar beleid is gebaseerd: netwerken, marketing en inkoop. Zij werkt met ruim 50 bedrijven

samen die een exclusief voordeel en/of extra dienstverlening bieden aan de aangesloten leden. Regelmatig worden de partners van de VES onder de aandacht gebracht van de ondernemers via nieuwsbrief en mail. Zo'n 'papieren' kennismaking is echter tamelijk eenzijdig. Zo is het idee ontstaan om partners en VES ondernemers samen te brengen tijdens een interactieve dag die zowel leuk als effectief is. Deze missie is geslaagd.

Clubbezoeken

Vanuit twee opstapplaatsen vertrok de touringcar in alle vroegte richting David

Lloyd in Brussel, waar Richard van Riel – verantwoordelijk voor David Lloyd in Nederland én VES bestuurslid – als gastheer optrad. Hier werd de groep gastvrij ontvangen en werd genoten van een bijzonder lunchbuffet. Deze David Lloyd locatie, gevestigd in een kasteeltje, is één van de meest succesvolle vestigingen in Europa. De club is zeer exclusief met een abonnementsprijs die ver boven het gemiddelde in de premiumbranche ligt. Het succes van deze club wordt gekopieerd naar andere steden. Zo heeft David Lloyd onlangs een nieuwe vestiging geopend in Antwerpen en binnenkort volgt Madrid.



Thomas Stuart, Gerflor:

"De VES Open is een ideaal moment om als partner in gesprek te gaan met zaakvoerders die ondernemingsschap hoog in het vaandel dragen. Ze denken constant na hoe ze hun business moeten leiden en waarmee ze het verschil kunnen maken ten opzichte van de concurrentie in een snel veranderende markt. Als partner is het ideaal om dit soort ideeën op te vangen en te zoeken hoe wij hen hierbij kunnen helpen. Onze producten kunnen heel vaak een passend antwoord bieden op hun behoeftes. Tijdens de VES Open zijn er heel veel interactiemomenten met de ondernemers en leer je van hen wat zij belangrijk vinden. Een goede ervaring die naar meer smaakt!"

Na een uitgebreide rondleiding ging de rit verder naar Wellnessclub Fitopia in Antwerpen, de enige Belgische club die bij de VES is aangesloten. Ondernemers Erik en Chrisje Defillet zwaaien hier de scepter en hebben van Fitopia een indrukwekkend multifunctioneel centrum gemaakt. De 10.000 vierkante meter omvat fitness, CrossBox, groepsleszalen, een skatehal, een beauty-afdeling, horeca en een uitgebreide sauna- en wellnessfaciliteit die ook voor niet-leden toegankelijk is. De service-standaard is van excellent niveau. Fitopia heeft de zekerheden van de VES - zijnde de beloften die de VES clubs maken naar hun klanten – vol ingezet.

Speeddate

Na een welkomstdrankje mét Belgische bonbons werd elke partner via een speed-



date ronde in de gelegenheid gesteld om zijn bedrijf, product en dienstverlening steeds aan een groepje van 4 VES ondernemers te presenteren. Zo ontstond een dynamische uitwisseling van informatie. Uiteraard was er alle ruimte om de kelen met een smakelijke 'Leffe' te smeren.

De dag werd afgesloten met een bedrijfs-presentatie waarin de cijfers niet geschuwd werden. Erik Defillet oogstte veel lof voor zijn openheid en ondernemerschap.

Het was een geslaagde dag met een innoverend tintje, dat zeker voor herhaling vatbaar is.

Meer informatie: info@ves.nl of 010 - 474 26 58

Deelnemende VES partners:

- | | |
|--------------------|---|
| • CWS | Dienstverlening en producten voor sanitaire ruimtes |
| • Life Fitness | Leverancier fitnessapparatuur |
| • NHN Support | Leverancier Clubplanner |
| • Max Profit | Inkooporganisatie |
| • Rescue Mate | Bedrijfs hulpverlening |
| • Hidden Profits | Online marketing |
| • EasySource | Inkooporganisatie |
| • Gymapps | Mobiele apps |
| • Diatso | Geluid- en beeldtechniek |
| • Fanly | Loyaliteitsprogramma |
| • Giebros Technics | Zwembadtechniek |
| • Gerflor | Vloeren |
| • Langterm | Verzekeringen en risicobeheer |
| • Hiddit | Voedingssupplementen |

Bert de Groot, Fitnesscentrum Roden:

"Na het bezoeken van twee fantastische high-end clubs inclusief uitgebreide bedrijfs-presentaties weet je nog beter wat er mogelijk is in de branche en waar je staat met je eigen club vooral op het gebied van prijs/kwaliteit verhouding. Het contact met de aanwezige leveranciers was vooral door de gekozen organisatievorm (speeddaten) erg prettig. In een kleine setting kort en bondige informatie ontvangen over diensten en producten die mogelijk interessant zijn. Ook de informele gesprekken met collega's over onderwerpen die ons bezig houden blijken altijd weer waardevol. De goed verzorgde lunch en diner (mogelijk gemaakt door de aanwezige leveranciers) maakten deze dag helemaal af. Kortom de VES open was een dag vol informatie, inspiratie én gezelligheid!"





Black & White Sportsclub

GROEPSLESSEN ALS CORE BUSINESS



Al jaren staat Black & White Sportsclub in Breda aan de top als het gaat om groepslessen. In het fraaie pand zul je dan ook geen fitnessapparatuur tegenkomen. Eigenaren Marcel Wille en zijn vrouw Babs van Erven die 12,5 jaar geleden met Black & White Sportsclub zijn gestart, geloven niet in training op apparaten. “Dat is vaak veel te vrijblijvend en te individueel. Vandaar dat we ons puur richten op groepslessen voor onze leden.” Tekst: Loet van Bergen - Fotografie: Victor Bentley

Groepslessen vinden Marcel en Babs veel dynamischer. “Het biedt veel meer variatie, is uitdagend op elk niveau en het moedigt elkaar aan om te komen. Ons doel is een persoonlijke benadering om de lifestyle van mensen te veranderen. Dat heeft onder andere te maken met onze ervaringen en opleidingsverleden.” Zelf heeft Marcel sport-, yoga-, gezondheids-, coaching- en managementopleidingen gevolgd en is hij altijd bezig om zijn lessen en het bedrijf te verbeteren. Babs is afgestudeerd aan de dansacademie van Tilburg voor zowel uitvoerend danseres, maar heeft tevens de docentenopleiding gevolgd. Beiden geven nog les om feeling te houden met het vak en om de kwaliteit te bewaken. Dat heeft zijn vruchten in de afgelopen jaren afgeworpen en geleid tot veel tevreden leden en weinig verloop.

Oosterse sfeer

Momenteel worden er zo'n 100 groepslessen per week gegeven in een prachtige accommodatie van 1600 m² die helemaal is ingericht voor groepslessen. “Dit gebouw was voorheen een magazijn met hoge plafonds dat we hebben omgevormd tot een groepslessen-walhalla met vijf groepszalen”, vertelt Marcel. “We hebben een zaal voor hotyoga, een gewone yogazaal, een spinningruimte en twee zalen voor de overige groepslessen.”

Kenmerkend voor de inrichting is de Oosterse look en feel met veel teakhout en meubilair en aankleding die uit Bali komt. De club ziet er aan de buitenkant dan ook niet uit als een fitnesscentrum. Eerder een sauna. Bij binnenkomst kom je in een grote lounge die rust, ontspanning en een luxe, schone sfeer uitstraalt. Een perfecte omgeving om groepslessen te volgen.

Veel variatie in groepslessen

Een blik op het rooster toont de vele varianten aan groepslessen. Waaronder groepslessen van XCORE, Club Joy, Pilates, Spinning, Calanetics en Yoga. “Yoga vormt onder de noemer Yogaschool een apart onderdeel van Black&White”, verduidelijkt Marcel. “Tien jaar geleden zijn we ermee begonnen en het loopt als een tierelier. Evenals XCORE dat we inmiddels een aantal jaren geven en zeer succesvol is. Vooral de oefeningen en muziek spreken de deelnemers aan. We geven negen XCORE lessen per week met gemiddeld 40 tot 60 mensen per les. Tevens zijn we een van de opleidingslocaties van XCORE en hier worden ook de kwartaalbijeenkomsten gehouden. Sinds kort zijn we Goldclub Member van XCORE. Dat biedt zijn voordelen zoals vermelding op de XCORE website en als welkomstcadeau een 2-daagse XCORE opleiding. Verder krijgen we exclusieve uitnodigingen voor een preview van nieuwe XCO groepslessen. Het contact met XCO wordt verzorgd door Maartje die regelmatig met XCO evalueert over hoe het gaat met de cursussen. Dit werkt in de praktijk prima.”

Naast XCORE biedt Black&White nog talloze andere groepslessen aan. Ze doen veel met ClubJoy vanwege het feit dat het een Nederlands product is en er gemakkelijk feedback gegeven kan worden. “Uiteraard zijn we altijd op zoek naar nieuwe groepslessen als aanvulling op onze huidige groepslessen. Sinds kort bieden we Fighting Fit aan. Ik heb zelf acht jaar aan kickboxen gedaan dus deze les is een kolfje naar mijn hand.” Op de vraag waarom er geen virtuele groepslessen worden gegeven, antwoordt Marcel dat hij het risico te groot vindt. “Mensen kunnen van de fiets afvallen of onwel worden en dan is er niemand om in te grijpen. Los hiervan denk ik dat live groepslessen beter aanslaan vanwege de begeleiding”, aldus Marcel.

Opleidingen

Het team van Black&White telt zo'n 33 medewerkers, die door Marcel en Babs zelf worden opgeleid nadat ze eerst de basisopleiding hebben gevolgd bij bijvoorbeeld XCO of ClubJoy. “Vaak is dat maar een kort traject. Om goed les te kunnen geven, zijn meer vaardigheden vereist. Babs en ik hebben allebei veel ervaring in lesgeven en brengen onze instructeurs de echte kneepjes van het vak bij. De meeste instructeurs worden door ons zelf gescout uit mensen die bij ons groepslessen volgen en affiniteit hebben met sporten en het leuk vinden om les te geven. Ze hoeven niet per se een diploma fitnesstrainer A hebben. Enthousiasme en sociale vaardigheden zijn veel belangrijker. Bewust nemen we geen instructeurs van buitenaf aan omdat die moeilijk naar onze hand te zetten zijn. Bovendien hebben we een heel andere insteek. Hier trainen voor 80% vrouwen en dat vraagt om een andere benadering. Vandaar dat het merendeel van de instructeurs vrouwen is. Nieuwe instructeurs worden niet gelijk voor de leeuwen gegooid. Ze gaan eerst een cursus volgen en met de leerstof oefenen. Vervolgens gaan ze meelopen met een ervaren instructeur en ook les geven. Eerst onder begeleiding en na de evaluatie alleen.” Dat dit werkt blijkt volgens Marcel uit de hoge score die de club ontvangt van de leden. “Het is bij ons meer dan een lesje afdraaien. Op alle fronten bieden we begeleiding en advies aan. Ook met voeding. We werken met Indiase geneeskunst waar voeding het medicijn is. Wat mooi past in onze doelstelling; het verbeteren van de lifestyle!”

www.blackandwhite.nu
www.xcoreworkout.com



Wildgroei in **OPLEIDINGS**LAND

De fitnesswereld wordt de laatste jaren overstelpt met een grote diversiteit aan nieuwe 'erkende' opleidingen, cursussen en workshops. Jelmer Siemons, eigenaar van opleidingscentrum Start2Move, snapt dat instructeurs door de bomen het bos niet meer zien en moeite hebben om de juiste keuze te maken. Tekst: Loet van bergen

Er wordt bovendien vaak ten onrechte geclaimd dat een cursus erkend is. In de praktijk blijkt dit vaak niet het geval en worden de cursisten door de eigen opleider beoordeeld zonder extern toezicht of controle. De teleurstelling is vaak groot als men vervolgens te horen krijgt dat het geen (inter)nationaal erkend diploma betreft en er alsnog een aanvullende opleiding gevolgd dient te worden.

“Wij hebben daarom bewust gekozen om de Fit!vak erkende opleidingen Fitness-trainer A en B te verzorgen die zowel nationaal als internationaal erkend zijn”, aldus Siemons. “Geslaagde cursisten kunnen zich hiermee zowel nationaal (Fitned) als internationaal (Ereps) laten registreren als fitnessprofessional en kunnen ook in het buitenland aan de slag met het behaalde diploma.”

Internationaler

“Wij merken dat de fitnessbranche steeds internationaler wordt en er steeds meer geslaagde cursisten in het buitenland aan de slag gaan”, vervolgt Siemons. “Dat is ook een van de redenen waarom Start2Move lid is van de Europe Active. De Europese instantie die verantwoordelijk is voor de kwaliteitsborging van onder andere fitness- en personal trainers. Zelf probeer ik zoveel mogelijk bij bijeenkomsten aanwezig te zijn, om zo als eerste op de hoogte te zijn van nieuwe ontwikkelingen en trends, zodat wij hier zo goed mogelijk op kunnen (blijven) inspelen.”

Siemons onderstreept het belang om een goede opleiding te volgen. Hij verwacht dat er meer vraag komt naar fitnessprofessionals die mensen kunnen helpen en begeleiden bij hun leefstijl en gezondheid. “Hierbij zijn goede communicatieve vaardigheden van essentieel belang. De focus ligt hierbij op het bewerking van een structurele gedragsverandering waarbij een gezonde voeding en voldoende beweging de basis vormen.”

Onderscheiden

In de praktijk blijkt volgens Siemons dat klanten maar zelden kijken naar de behaalde diploma's van de trainer. “Ze gaan er vaak klakkeloos vanuit dat de trainer competent is om hen goed te begeleiden. Helaas ontbreekt hiervoor vaak de (specifieke) kennis. Voor ondernemers liggen er kansen om zich meer te profileren dat bij hen hoog opgeleide erkende trainers

Start2Move start erkende opleiding BGN Gewichtconsulent

De Beroepsvereniging Gewichtconsulenten Nederland (BGN) heeft de nieuwe opleiding BGN Gewichtconsulent van Start2Move onlangs erkend, waardoor geslaagde cursisten de consulten bij een groot aantal verzekeraars vergoed kan krijgen.

De opleiding is vanaf september '16 te volgen als dag- (10 lesdagen) of avondopleiding (17 avonden) in onder andere Arnhem, Groningen, Utrecht en Zwolle.

In deze opleiding leer je alles over voedingsleer, spijsvertering en stofwisseling, eetstoornissen, energiebehoeften, producten en levensmiddelen, coaching- en gesprekstechnieken, voedingsanamneses en aandacht voor het didactisch analyse model. Daarnaast is er aandacht voor verschillende doelgroepen zoals klanten met diabetes, obesitas, anorexia, voedselintoleranties, metabool syndroom en obstipatie. De cursus wordt door Start2Move online ondersteund met o.a. een oefentool en webinars. Daarnaast kunnen lesdagen gratis op een andere locatie worden ingehaald en kan er op eigen tempo worden gestudeerd.

Na afronding van de opleiding BGN Gewichtconsulent (niveau 4) kun je aan de slag als erkend gewichtconsulent, je eigen praktijk starten (+ consulten declareren bij zorgverzekeringen), een voedingsplan opzetten voor verschillende doelgroepen, voedingscursussen geven en voedingsvoorlichting geven in bijvoorbeeld fitnesscentra.

werkzaam zijn, met specialisaties voor verschillende doelgroepen. Door dit meer uit te dragen zal er ook bij de klant hopelijk meer bewustwording worden gecreëerd en zal er een bewustere keuze gemaakt kunnen worden waar hij zal gaan trainen.”

Als ondernemer is het belangrijk om je duidelijker te positioneren. “Veel ondernemers die in het middensegment zitten hebben het moeilijk. Dit zag je bijvoorbeeld ook terug bij de V&D, in tegenstelling tot de Bijenkorf. Laatstgenoemde heeft er bewust voor gekozen voor het hogere segment te kiezen en zit nu weer in de lift.”

Senioren

Volgens Siemons liggen er veel kansen voor ondernemers en Personal Trainers, die zich richten op specifieke doelgroepen zoals senioren, (pre)diabeten en mensen met zwaar overgewicht. “Daarnaast is op dit moment ‘slechts’ 16% van de Nederlandsbevolking lid van een fitnesscentrum. Dit betekent dat er nog een enorme doelgroep niet of onvoldoende wordt bereikt. Vele van onze cursisten zijn zelf actieve sportbeoefenaars en kunnen zich maar moeilijk voorstellen dat er mensen zijn die sporten of überhaupt bewegen niet leuk vinden. De drempel om een fitnesscentrum binnen te stappen is voor hen vaak erg hoog. Tijdens onze opleidingen proberen we hen praktische tools aan te reiken hoe ze ook deze doelgroep kunnen aanspreken en vasthouden. Hierbij leren de trainers onder andere gebruik maken van wearables en apps waarin klanten op afstand kunnen worden gecoacht en hun eigen vorderingen kunnen bijhouden. Daarnaast

kunnen klanten op deze manier eenvoudig worden ‘aangesproken’ als ze dreigen af te haken. Een groot deel van onze samenleving wil wel graag gezonder leven en bewegen. Om ze hiermee te helpen is het belangrijk dat je ze een laagdrempelig aanbod aanbiedt en haalbare kortetermijndoelstellingen formuleert.”

Als de klanten een succeservaring beleven, zullen ze eerder geneigd zijn door te gaan. “De focus ligt hierbij niet op het sporten, maar meer op het vaker bewegen in het dagelijks leven in combinatie met een gezonde voeding. Een eenvoudige stappenteller en een voedingsapp kan al voor de nodige bewustwording zorgen.”

Specialiseren

De meest populaire opleiding is de Fit!vak erkende opleiding Fitness-trainer A. Dit is een brede basisopleiding en de 1e stap op weg naar een succesvolle carrière in de fitnessbranche.

De meeste cursisten hebben vervolgens de ambitie om door te groeien naar erkend Personal Trainer. De basis hiervoor vormt de opleiding Fitness-trainer B van Fit!vak. “Na succesvolle afronding van deze opleiding heb je aangetoond de minimale skills te beheersen om als Personal Trainer aan de slag te kunnen gaan”, vertelt Siemons. “Je bent er hiermee uiteraard nog niet!”

De vraag naar Personal Trainers is volgens Siemons nog steeds sterk groeiende. “De meest succesvolle Personal Trainers begeleiden klanten niet alleen op beweeg-, maar ook op voedingsgebied. Hierbij wordt er bewust voor een aantal specifieke doelgroepen gekozen die aansluiten bij de interesses van de trainers. Veelvuldig



Jelmer Siemons pleit voor jaarlijkse bijscholing van fitnessinstructeurs.

wordt er gekozen voor ons Personal Trainer Pro Pakket bestaande uit de Fit!vak Fitnessstrainer A en B opleiding een cursus Sport en Voeding maar ook uit een cursus Personal Trainer Business. Laatstgenoemde cursus is een absolute must voor zelfstandige Personal Trainers. Meer dan 80% van de Personal Trainers die het 1e jaar starten met een eigen Personal training bedrijf redden het niet omdat ze onvoldoende kennis hebben van de 'businesskant' van het vak.

Velen weten niet hoe ze bijvoorbeeld een ondernemingsplan moeten maken of hun marketing moeten gaan inrichten. Als aanvulling op het Personal Trainer Pro pakket bieden wij onder andere de specialisatie tot Paramedisch Fitnessstrainer en Functional Training Specialist."

Bijscholen

Om in het vak bij te blijven pleit Siemons net als in de fysiotherapie voor een jaarlijkse bijscholing. Waarin je

ook punten krijgt en je vakkennis up-to-date houdt. "Over dit punt wordt in de branche al jaren gepraat, maar het is moeilijk van de grond te krijgen. Het zal zeker kunnen leiden tot een behoorlijke kwaliteitsimpuls. Helaas blijkt in de praktijk dat veel trainers ooit een diploma hebben behaald en vervolgens aan het werk zijn gegaan zonder enige bijscholing. De opgedane kennis is vaak verouderd en men is onvoldoende op de hoogte van de laatste wetenschappelijke onderzoeken en trends. Indien het vak tot Fitnessstrainer of Personal Trainer beschermd zou worden gekoppeld aan een verplicht accreditatiesysteem- biedt dit ook meer mogelijkheden om met bijvoorbeeld zorgverzekeraars om de tafel te gaan."

"Onlangs zijn wij een partnership aangegaan met de Vereniging Exclusieve Sportcentra (VES) waar de beste 100 sport- en fitnesscentra van Nederland bij aangesloten zijn", vertelt Siemons. "Wij hopen hiermee een bijdrage te

kunnen leveren aan de verdere professionalisering van de medewerkers en onze geslaagde cursisten in contact te brengen met het werkveld. Zodat zij direct een 1e stap kunnen zetten om hun carrière letterlijk en figuurlijk in beweging te zetten. Ik ben er van overtuigd dat de fitnessbranche nog volop kansen heeft om door te groeien en zie de toekomst dan ook met vertrouwen tegemoet!"

START2MOVE
opleidingen trainingen

Start2Move is het grootste en snelst groeiende Fit!vak erkende opleidingscentrum van Nederland met opleidingslocaties in heel Nederland. Kijk voor het complete aanbod op www.start2move.nl


VES
VERENIGING
EXCLUSIEVE
SPORTCENTRA

De nieuwste fitness hit uit London: BROGA®!

Deze ultieme yoga workout, overgewaaid vanuit the UK, is dé manier om stoere mannen en vrouwen op de yogamat te krijgen. BROGA® is dynamisch, stoer en down to earth. Ontwikkeld door American Football professional Matt Miller is deze workout gericht op kracht en uithoudingsvermogen en daarmee een totaal vernieuwde workout.



Wil je meer informatie over BROGA® en weten hoe je dit licentieprogramma op jouw club kunt starten?

Neem dan contact op met XCO Sports Company via info@xco.nl. Kan je echt niet wachten? Check dan alvast www.broga.nl. To be continued.....!



Nederlandse presenters succesvol op Inspiration Days in België!

Op 29 en 30 april vonden in Antwerpen de Inspiration Days plaats, georganiseerd door De Fitnessorganisatie. Nederland was onder andere vertegenwoordigd door toptrainers Danny Rust en Bianca Karel van TRAIN THE TRAINERS. De onderwerpen liepen zeer uiteen en de diversiteit van het programma maakte het erg interessant voor de deelnemers. Naast het, ook in België, populaire GLADIATOR WORKOUTS lanceerden Danny en Bianca CROSS-CHALLENGE en SUPERSHAPE voor de Belgische fitnessprofs. En met groot succes! De trainingen werden vooral door de ervaren deelnemers als bijzonder uitgewerkt en effectief ervaren. Het enthousiasme van de deelnemers geeft een mooie indicatie van het slagen van het event, dat ongetwijfeld volgend jaar ook Nederlandse bezoekers zal gaan trekken.

Nationale Fitness4daagse

Heel Nederland wordt uitgedaagd om tijdens de Nationale Fitness4daagse, in de week van 19 t/m 24 september 2016, vier keer te gaan bewegen in een Fit!vak fitnessclub. De deelnemersbijdrage van € 10,- van de sporters is bestemd voor de Hersenstichting. De deelnemende sporters kunnen zich vanaf 1 augustus inschrijven. Meld jouw club snel aan: www.fitness4daagse.nl



Richtlijnen gezond bewegen en goede voeding onbekend bij professionals!

De afgelopen jaren zijn er in de gezondheids-, fitness-, zorgsector nieuwe onderbouwde rapporten gepubliceerd welke voor elke gezondheidsprofessional onmisbaar zijn. Zo heeft de World Health Organization (WHO) in samenwerking met het American College of Sports & Medicine een beweeg- en preventie richtlijn gepubliceerd. De beweeg- en preventie richtlijn samen met de nieuwe richtlijn Goede Voeding van de Gezondheidsraad uit 2015 vormen de basis van kennis voor gezondheidsprofessionals. Uit onderzoek van opleidingsinstituut EFAA in Weert is onder leefstijlcoaches, gewichtsconsulenten en per-



sonal trainers is gebleken dat niet iedereen op de hoogte is van de richtlijnen. 31,8 procent van de on-

dervraagden is op de hoogte van de beweeg- en preventie richtlijn uit 2009, terwijl 50 procent deels ervan

op de hoogte is en 18,2 procent helemaal niet. EFAA ontwikkelde een leefstijl- en preventie adviseur opleiding waarin in twee dagen de beweegrichtlijn van de WHO en de Voedingsrichtlijn van de Gezondheidsraad doorgesproken worden en hoe deze in de praktijk toe te passen. Meer informatie, info@efaa.nl of www.efaa.nl. Voor meer informatie betreffende het onderzoek, neem contact op met Nick Karreman, n.karreman@hotmail.com



KCALculated Food

Bied meer service aan je klanten en promoot een **GEZONDE LEEFSTIJL**

Bij een gezonde leefstijl hoort niet alleen bewegen, maar ook gezonde voeding. Snel en goedkoop snacken is uit. In de supermarkten wemelt het van de kant-en-klaar maaltijden. Of die allemaal gezond zijn, is maar de vraag. In veel van deze 'ready to eat' maaltijden zitten smaakversterkers, e-nummers en chemicaliën. De consument vraagt om eerlijke en lekkere producten die gezond zijn voor lichaam en geest.

Een trend die KCALculated Food heeft omarmd. Het bedrijf biedt sinds vorig jaar gezonde kant-en-klaar maaltijden zonder e-nummers en toevoegingen aan speciaal voor de fitnessbranche en daar buiten. "Meal preparation wordt steeds populairder in Nederland, maar niet iedereen heeft er tijd voor of zin in", vertellen de initiatiefnemers Kaz van der Waard en Jeroen van der Zwan. Zij signaleerden dat veel klanten van fitnesscentra

rondliepen met vragen over verantwoorde voeding en voornamelijk gemiste doelen.

Volhouden is moeilijk

"Uitgebalanceerde voedingsschema's die specifiek waren afgestemd op iemands persoonlijke doelstelling, bleken in de praktijk niet of nauwelijks te worden nageleefd", licht Kaz toe.

"Mensen ervaren gezond eten vaak als moeilijk, vooral het volhouden is las-

Waarom werkt KCALculated Food wel ten opzichte van diët menu's:

- Als eerste Gemak! Minder discipline nodig voor de consument
- Ik wil niet koken
- Ik kan niet koken
- Ik weet niet wat ik moet koken
- Ik heb geen zin om te koken
- Ik heb geen tijd om te koken (of boodschappen)

tig. Een terugval ligt al gauw op de loer. De discipline voor klanten om netjes te eten en dit vol te houden, is soms zwaarder dan naar de sport-school te gaan. En vind maar weer eens de motivatie om je voedingspatroon te veranderen." De visie van KCALculated Food is dat iedereen die het te druk heeft om zelf gezonde maaltijden voor te bereiden, ook gezond en lekker kan eten. Trainen is belangrijk om een gezond lichaam te krijgen, maar minstens zo belangrijk is goede voeding waarin alle ingrediënten zoals koolhydraten, eiwitten en vetten inzitten voor een gezonde leef-

stijl. “Hier komen wij als KCALculated Food een handje helpen”, verduidelijkt Jeroen. “Gezien het feit dat men steeds meer gezond wil leven, vinden wij dat wij hierbij toegevoegde waarde kunnen bieden met ons concept. Het aanbieden van samengestelde weekmenu's met een hoge voedingswaarde aan klanten van fitnesscentra en Personal Trainers is nu zonder ingewikkelde toestanden van het kopen in de supermarkt en/of het zelf bereiden peanuts geworden. Bovendien zijn onze maaltijden erg lekker en passen perfect in een voedingsschema. Op dit moment zitten we met het KCALculated Food concept in een stijgende lijn. Dat hadden we een jaar geleden niet gedacht toen we begonnen met dit concept.”

KCALculated Food concept

Het is volgens Kaz een fabel dat je met alleen bewegen een goed en gezond lichaam krijgt. “In grote lijnen kun je stellen dat 70% van hoe je eruit ziet wordt bepaald door wat je eet en 30% door beweging. Een combinatie aanbieden aan je klanten klinkt utopisch. Het aanbieden van een compleet pakket met beweging en voeding staat garant voor een optimaal resultaat en win-win situatie voor de klanten én voor de sportschool en PT'er. Hier profileren we ons graag als 'Ready to Go partner'. En hoe fijn is het om direct te starten met deze service zonder zorgen. Onze maaltijden zijn samengesteld met

als doel: Afslanen of spier opbouw. Je kunt daarom kiezen uit een Weightloss of een Power maaltijd.”

Verdienmodel

Het verdienmodel dat KCALculated Food hanteert, is eigenlijk heel eenvoudig. “De levering van onze producten gebeurt via twee kanalen: De ambassadeurs (Personal Trainers, diëtisten enz.) en het fitnesscentrum als afhaal-en verkooppunt”, vertelt Kaz. “De ambassadeurs bepalen samen met ons welke marge ze weg willen geven aan hun klanten. In totaal is er 25% te verdelen. Dat kan 10% zijn maar ook 15%. Welke marge je hanteert, bepaal je

zelf. Hoe meer marge, hoe meer verdienen. Tevens dien je op Social Media als ambassadeur periodiek wat te posten. Bestellen gebeurt via een code die fitnesscentra en ambassadeurs krijgen als ze bij ons klant worden. Met deze code kunnen klanten bij ons op de website bestellen en zo krijgt de fitnessondernemer of Personal Trainer per maand de marge die zijn klanten hebben opgegeten. Kortom: hoe meer resultaat van de klant hoe meer inkomen het fitnesscentrum/Personal Trainer heeft.”

Meer informatie:

www.KCALculatedFood.nl

Voordelen van het KCALculated Food concept voor fitnesscentra en ambassadeurs

- Verdien met de doelstelling van jouw leden
- Meer inkomsten met meer tevreden klanten
- Bied je klanten een extra service en dus een volwaardiger aanbod van diensten
- Bied je klanten meer waar voor hetzelfde fitnessabonnement of PT
- Bied je klanten sneller en effectiever resultaat
- Onderscheid je club van de concurrentie en budgetclubs
- Genereer meer inkomsten zonder inspanning voor het product
- Krijg gratis marketing materiaal (templates)
- Ontvang een Afhaalpunt sticker voor op de gevel
- Verkoop zelfstandig of op maat
- Verkoop naar keuze onder eigen naam of logo, powered by KCALculated Food!
- Integreer KCALculated Food “ready to eat” maaltijden in bestaande eetschema's

Tenslotte: Leef gezond en eet smakelijk

KCALculated
Healthy food service

Gebruik de kortingscode: **KCAL-ENGINEER**

10% Korting

Ga snel naar www.kcalculatedfood.nl

Bestel overheerlijke maaltijden met de juiste verdeling Eiwitten, koolhydraten en vetten

EEF

Als extra service biedt KCALculated Food:

- Organiseer samen met KCALculated Food sample avondjes tegen kost prijs
- Filosofer met KCALculated Food over het inzetten van 'ready to eat' maaltijden in bestaande voedingsschema's
- Kopieer van de professionals voedingsschema's t.b.v. de fitnessbranche
- Optimaliseer en verander de maaltijden constant
- KCALculated Food doet er alles aan om het bestelproces zo gemakkelijk mogelijk te maken



miha bodytec® in de club:

PROEFONDERVINDELIJK bewezen goed

Toen Michiel van Drie en Dennis van der Hoeven, de eigenaren van fitnessclub Sport2bfit in Hazerswoude-Rijndijk in november vorig jaar een nieuw pand openen, besloten ze de gelegenheid te baat te nemen om meteen voor 2016 iets nieuws toe te voegen aan hun portfolio. Dat werd miha bodytec, maar wel na dat systeem zelf getest te hebben: “We hebben de instelling: eerst zien, dan geloven. Daarom wilden we bodytec eerst zelf uitproberen om te ondervinden of alle beweringen kloppen.”

Dennis: “Sport2bfit is een fitnessclub die zich kenmerkt door de aandacht voor de leden. Een club voor alle leeftijden en de daarbij passende behoeften.” “Alle diensten hebben onze leden als uitgangspunt”, vult Michiel aan. Die filosofie zorgt er niet alleen voor dat de club floreert, maar ook dat de beide eigenaars zorgvuldig zijn bij het kiezen van nieuwe trainingssystemen.

Testen

Michiel van Drie is bepaald geen beginneling op het gebied van sporten: hij heeft een vechtsport-achtergrond, maar ook heel veel ervaring met het testen en meten van topsporters – en heeft met

zijn ATDS zelfs een eigen testsysteem ontwikkeld. Vandaar ook dat Sport2bfit naast alle moderne faciliteiten en in-house fysiotherapie ook een aparte afdeling voor professionele testen en meten biedt.

Maar juist die achtergrond zorgde ervoor dat Michiel extra geïntrigeerd raakte in bodytec training. Vanuit zijn ervaring met het begeleiden van topsporters was hij goed bekend met EMS, maar zoals velen dacht Michiel in het begin dat EMS alleen voor lokale stimulatie ingezet kan worden. “Maar het full body systeem van miha bodytec geeft je juist de mogelijkheid om je hele lichaam op alle grote spiergroepen simultaan te trainen.”

Markt

Zowel Michiel van Drie als Dennis van der Hoeven weten uit ervaring dat er nogal wat verschillende systemen op de markt zijn, maar ook dat die niet allemaal even effectief zijn voor een specifieke doelgroep, of veel nieuwe leden opleveren. Vandaar ook dat zij, toen ze over bodytec lazen in body•LIFE, dat eerst zelf wilden uitproberen. “We zijn daarom gaan trainen bij Bodytec Leiderdorp,” vertelt Michiel. “We zouden twee maanden lang twee keer per week gaan trainen, maar we konden dat uiteindelijk maar één keer per week doen vanwege de drukte in ons eigen centrum. Toch zijn we erg tevreden met de resultaten: voor 20 minuten aan training waren de resultaten werkelijk verbluffend – en we zijn echt wel wat gewend,” aldus een lachende Dennis.

Workshop

Dankzij die eigen ervaring met bodytec konden Dennis en Michiel goed inschatten voor welke opzet er in hun club gekozen moest worden. Om er zeker van te kunnen zijn dat miha bodytec echt bij de filosofie van Dennis en Michiel paste – het niveau was met name belangrijk – benaderden ze miha bodytec om een inhouse workshop te komen geven bij Sport2bfit. Goed opgeleide instructeurs is één van de belangrijkste pijlers van de filosofie van de beide ondernemers. Voor Michiel en Dennis was het cruciaal dat hun medewerkers en trainers niet alleen



een opleiding zouden krijgen in het gebruik van de bodytec apparatuur, maar juist ook over de fysiologie en werking op de spieren. Dennis vertelt: “Die workshop overtrof al onze verwachtingen. De instructie had veel diepgang en was erg hands-on, zodat wij direct erna aan de slag konden met het geven van trainingen.”

“We hebben nog wel even getwijfeld of we één of twee toestellen zouden nemen”, vult

Michiel aan. “Maar we zijn achteraf blij dat we voor twee stuks hebben gekozen, want zo konden we de grote aanvraag van proeflessen veel beter inrichten.”

Blij

In februari 2016 werd miha bodytec® geïntroduceerd bij Sport2bfit, en nu, drie maanden later, zijn Dennis en Michiel blij met hun beslissing, het systeem op te nemen in het aanbod van hun centrum. “Zowel onze leden als onze instructeurs zijn enorm enthousiast over bodytec. Niet alleen over de resultaten, maar juist over het feit dat ze er zoveel plezier mee hebben. En aandacht voor onze leden is misschien wel de belangrijkste pijler van onze filosofie,” aldus Dennis.

Michiel sluit af: “Samengevat: het beginnen met de bodytec profit studio heeft al onze verwachtingen overtroffen. Wij zijn net een paar maanden bezig en geven nu al vaak meer dan 100 bodytec sessies per week. Reken maar uit!!gewoon doen zou ik zeggen.”



Meer weten over een miha bodytec profit centre, of een workshop op locatie?

Neem dan contact op via
info@miha-bodytec.nl

www.bodytecalphenaandenrijn.nl
www.miha-bodytec.com/nl
www.appsolutetraining.nl

PRECOR®

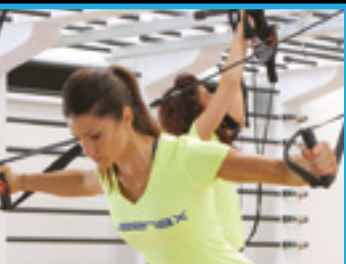
QUEENAX™



OPLOSSINGEN OP MAAT VOOR ELKE RUIMTE

Queenax™ introduceert een fitness-oplossing die individueel kan worden aangepast aan de beschikbare ruimte.

Het systeem biedt tevens de flexibiliteit om te kunnen variëren tussen individuele, cirkel- en groepstraining. Een breed assortiment aan trainingsaccessoires biedt de mogelijkheid tot onbeperkte variatie en staat garant voor veel trainingsplezier en resultaat op de lange termijn.



Overtuig uzelf, kijk op precor.com/Queenax
06-15 838 842 • info@precor.nl

PRECOR®
Fitness Made Personal

COLUMN

DE KRACHT VAN TEAMBUILDING

Een groot deel van de instructeurs werkt als zzp'er. Hier en daar een lesuurtje. Ze komen een kwartier voor de les binnen en gaan na afloop snel weer naar huis, of naar de volgende opdracht. Bekijk je (groeps)les cijfers maar. De 'vaste gezichten' scoren over het algemeen beter. Ben je zelf zzp'er, of heb je één lesuurtje per week? Dan kun jij vast bevestigen dat het makkelijker is om leden aan je te binden als je vaker op één locatie bent.

Eigen regie komt van twee kanten

We weten dat instructeurs die meer betrokken zijn, beter presteren. En dat geldt ook voor ondernemers en managers. Je kunt niet van Hans verwachten dat hij 100% (terug)geeft als hij de manager nooit ziet, omdat de beste man zelf op woensdagavond vrij is (en zelden zijn les evalueert). Ook zal Hans de binding met zijn collega's nauwelijks voelen als hij alleen op woensdagavond lesgeeft en er zelden meetings, workshops of leuke activiteiten met collega's op de agenda staan.

En als jij vindt dat dit initiatief vanuit de instructeur moet komen (onbetaald), vraag je dan af wat je zelf doet om de betrokkenheid te vergroten. Eigen regie werkt namelijk van twee kanten! Het is te makkelijk om van collega's te verwachten dat ze dezelfde ondernemersverantwoordelijkheid voelen als een manager of fulltimer, zonder zelf input te leveren. En zelfs de meest gemotiveerde instructeur, zzp'er of niet, zal interesse in de club, het werk en in de manager verliezen als je ze niet aangesloten houdt. Conclusie: met een betrokken team ben je in staat om groei te genereren. En eigen regie wordt gevoed door twee partijen.

Wat kun je doen?

Wat je vooral niet moet doen, is bezuinigen op teambuilding; afschaffen van kwartaaldagen, bezuinigen op team-

teach, trainingsdagen, kleding en leuke events. Zonde! Het is niet alleen je beste marketing, het heeft direct effect op de betrokkenheid van medewerkers én leden. Stel doelen om goed te bepalen waar jouw aandacht in eerste instantie naar uit gaat.

Doel: Samen meer betrokken zijn bij de club en de leden.

Acties: Organiseer een inspirerende middag en kies voor een open en transparante houding. Zorg dat je als manager meedenkt en vragen stelt. Ga voor een inhoudelijke workshop en volg samen lessen. Een challenge met leden, Whatsapp groepjes en een community op Facebook werken ook goed.

Doel: Meer uniformiteit; dragen we allemaal het DNA en de missie van de club uit?

Acties: Investeer in teamteach, kwartaaldagen, een workshop fysiologie of voeding alvorens je het DNA en de missie gedeeld hebt natuurlijk. Nog beter: samen bepaald!

Doel: Een goede sfeer binnen het team.

Acties: Organiseer events, een kennisworkshop of uitje. Bij voorkeur elk kwartaal iets (kracht van de herhaling). Elkaar beter kennen; hier ligt de focus. Toon interesse! Juist ook in Hans die er maar een uurtje per week is. Verbind collega's met elkaar, teamteach is de manier!



” ELKAAR BETER KENNEN; HIER LIGT DE FOCUS. TOON INTERESSE! “

Deze kosten verdienen zich direct terug, dat garandeer ik je. Moet je op de kleintjes letten? Aanwezig zijn en oprechte interesse is helemaal gratis.

Wil je meer informatie over dit onderwerp? Reageren? Stuur een email naar marije@fitternederland.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.

FEEL GOOD...

MIND SWITCH?

Levenslang klant bij FeelGoodClubs

MOVESMART. EATFRESH! MINDSWITCH?

Steeds meer wordt er in de fitnessbranche gesproken over leefstijlbegeleiding. FeelGoodClubs kiest ervoor om, samen met haar partner, een totaalconcept aan te bieden om klanten levenslang te kunnen binden aan haar clubs. Voor onderscheidend vermogen is het belangrijk dat de consument kwaliteit gaat herkennen. Dit zit voor een belangrijk deel bij de FeelGoodCoach die als professional ervoor moet zorgen dat hij/zij rekening houdt met en inspeelt op de persoonlijke doelen van de cliënt en deze aanspreekt in een taal die bij hem of haar past. Essentieel is hierbij een gefaseerde aanpak van de leefstijlverandering op basis van de drie pijlers van leefstijl, namelijk bewegen, voeding en ontspanning.

Totaal concept

De partner van FeelGoodClubs, MOVESMART.company, presenteert haar concept als een ondersteuning voor professionals die leefstijl duurzaam willen aanpakken. Het begeleidingsconcept combineert de nieuwste (wetenschappelijke) inzichten op het gebied bewegen, voeding en ontspanning met de nieuwste technologie. Software en hardware worden zo optimaal aan elkaar gekoppeld. Met het ingebouwde loyalty-systeem kan tevens worden geborgd dat cliënten niet alleen beginnen maar het ook langdurig volhouden. Centraal staat de begeleiding van cliënten naar een gezond, actief en vitaal leven, on-

der het motto: MOVESMART. EATFRESH! MINDSWITCH? En dus FeelGood. Met slimme formules worden inhoud, doel, dienst en product rondom leefstijlinterventies geïntegreerd, zodat dit voor alle betrokkenen (gezondheids)winst oplevert. MOVESMART.company gaat dit niet zelf doen maar levert het totale concept aan ondernemers in beweging. Intensief Samenwerken met de FeelGoodClubs is dan ook een logische keuze.

Hoe werkt het?

Voordat de daadwerkelijke gedragsverandering in gang wordt gezet, is het belangrijk te weten waar je cliënt staat op het

gebied van bewegen, voeding en ontspanning. En niet alleen dat, maar ook de persoonlijke doelen (wat wil iemand bereiken met het programma), de motivatie (hoe graag wil iemand), specifieke wensen (heeft iemand een uitgesproken voorkeur voor één van de thema's) en bepaalde persoonlijkheidskenmerken (is iemand al dan niet in staat de veranderingen zelfstandig teweeg te brengen) moeten aan de basis staan van een programma op maat.

Er wordt gestart met een check aan de hand van een vragenlijst die je cliënt via de app invult. Het resulteert in een eerste 'foto' waarop zichtbaar is hoe goed hij

overall scoort op de verschillende leefstijlgebieden, maar geeft tevens aan waar de meeste en snelste winst te behalen is. Deze foto wordt weergegeven in de MOVESMARTindex. Deze index geeft op de drie leefstijldomeinen weer hoe gescoord wordt ten opzichte van de optimale situatie. Deze index blijft te allen tijde terugkomen en is het openingsscherm van de app, ook als iemand bezig is met het programma. Acties worden dus direct gevolgd door feedback.

Buiten de index-scores volgt een advies hoe het vervolg eruit zou moeten zien. Dus op welk domein wordt welke aanpak geadviseerd? Hierbij wordt rekening gehouden met waar je cliënt staat. Is hij zich wel bewust van het belang van een gezonde leefstijl? Moet iemand vooral worden uitgedaagd op een bepaald thema? Wil hij vooral in een groep werken, of liever individueel, of zelfs thuis. De persoonlijke voorkeur speelt een belangrijke rol. Het vervolgadvisie houdt rekening met al deze factoren en geeft daarmee een advies op maat. Het grote voordeel hiervan is dat je jouw cliënt in één keer kunt laten starten met het juiste programma op het juiste moment.

Gedagsverandering

Nu de foto bekend is, kan gestart worden met de verandering van de leefstijl. Leefstijl kan worden gedefinieerd als een verandering van je leefgewoontes, oftewel je gedrag. Dit gebeurt in een viertal fasen, te weten:

Fase 1 – Awareness

Om de eerste stap te zetten naar een gezonde leefstijl is het belangrijk je klant bewust te maken van zijn huidige gedrag en wat daaraan kan worden verbeterd.

Fase 2 – Assessment

Tijdens het consult worden de uitgangswaarden op de 3 domeinen vastgesteld. Dit consult wordt iedere 13 weken herhaald.

Fase 3 – Activation

Vanuit het consult dat je hebt gehad met de klant kun je verschillende programma's activeren. De programma's kunnen in de praktijk jouw eigen programma's zijn waarmee je gewend bent te werken.

Fase 4 – Affirmation

De klanten die zijn begonnen aan een gezondheidsprogramma hebben vaak moeite om dit lang vol te houden. Om dit te consolideren en terugval te voorkomen worden in deze fase vanuit het concept events en challenges aangeboden.

Credits

Als de klant op alle vlakken goed scoort en de juiste balans heeft gevonden tussen de acti-

De FeelGoodCoach is ook een MOVESMART.coach

Met FeelGoodAcademy werkt FeelGoodClubs aan onderscheidend vermogen voor de FeelGoodCoach. De coach speelt ook bij MOVESMART een belangrijke rol. Want hoewel het systeem adviezen geeft en voorschrijft welke aanpak op basis van de metingen het beste is, het is aan de FeelGoodCoach om de cliënt te motiveren om dit echt te gaan doen. De FeelGoodCoach volgt een intensieve training, zodat deze zich ook volwaardig MOVESMART.coach mag noemen. In de opleiding gaat het niet alleen om het leren werken met de app en het afnemen van de leefstijlconsults, maar vooral ook om het enthousiasmeren en inspireren van de klant.



viteiten heeft deze credits verdiend en gespaard. De credits kunnen worden ingewisseld voor korting op bijvoorbeeld een vitaliserende vakantie. Hierin worden voldoende bewegen, gezonde voeding en tijd voor rust en ontspanning optimaal gecombineerd. Omdat de app blijft stimuleren om op de drie domeinen met gezondheid en leefstijl bezig te zijn, de credits het gezonde gedrag belonen en de klant iedere 3 maanden weer kan kiezen, blijft een klant levenslang lid.

Met MOVESMART levert FeelGoodClubs dus niet zomaar een product met een appje waar er zoveel van zijn. Het vormt de ruggengraat van het FeelGoodCoach programma waarin klanten een 'way-of-life' wordt aangeleerd waar veel mensen stiekem van dromen, maar waarvan het hen maar niet lukt om deze waar te maken. Het is ook de oplossing voor een groot probleem in onze samenleving en bij onze klanten. Voor bijna alle chronische ziekten die veel leed veroorzaken is een gezonde leefstijl natuurlijk het beste medicijn.

En wat levert deze way-of-life op?

Het behoeft nauwelijks uitleg wat de relevantie is van gezonde leefstijl. Het is bekend dat de belangrijkste welvaartsaandoeningen van deze tijd (diabetes type II, obesitas, hart- en vaatziekten en stress) het gevolg zijn van een ongezonde leefstijl. Gelukkig bestaan voor de genoemde welvaartsziekten een aantal goede

medicijnen: een gezond beweggedrag, gezonde en verse voeding en meer ontspanning. Belangrijker is het nog dat deze aandoeningen te voorkomen zijn door bijtijds in te grijpen bij mensen die een ongezonde leefstijl vertonen, of die kampen met de beginstadia van de genoemde aandoeningen (pre-diabetes, overgewicht, een inactief beweegpatroon en/of de eerste stressverschijnselen). Niet wachten tot het te laat is, maar nu in actie komen: MOVESMART. EATFRESH! MINDSWITCH? En dus: FeelGood!

Meer informatie: [FeelGoodClubs](https://www.feelgoodclubs.nl)
info@feelgoodclubs.nl

MOVESMART.company

MOVESMART.company is ontstaan door een samenvoeging van bestaande kennis en beproefde methodieken. Het MyFitplan concept, de Fitclass formule en het e-health platform van Operis vormen de inhoudelijk basis van MOVESMART. MOVESMART kiest, naast haar bestaande klanten, voor de lancering van haar concept voor de samenwerking met FeelGoodClubs

Meer informatie: info@feelgoodclubs.nl

For life outside the gym...

**NIEUWE OUTDOOR COLLECTIE JORDAN FITNESS
NU ONLINE VERKRIJGBAAR BIJ **ASTEPAHEAD.NL****



Jordan
Sandbag X-Treme



Jordan
Flexi-Bag



Jordan
PowerWave



Jordan
Power Drag Bag



Jordan
Speed Ladder



Jordan
Quick Hurdles

AStepAhead | Postbus 669 | 2400 AR Alphen aan den Rijn | Tel. +31 172 233223 | sales@astepahead.nl | www.astepahead.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.

FitnessResult[®]

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



eGym blijft innoveren!

eGym komt deze zomer met twee gloednieuwe innovaties, exclusief beschikbaar voor de eGym-krachtapparatuur. De effectieve, nieuwe methodes zijn gericht op de revaliderende sporter en de beginnende sporter. Reha Fit – revalidatietraining: Dit nieuwe trainingsdoel richt zich op fysio en revaliderende patiënten die na een blessure nog niet fit genoeg zijn voor een reguliere trainingssessie op de eGym-Cirkel. Daarnaast is deze trainingmethode bedoeld voor personen waarvoor de huidige trainingsdoelen nog te intensief zijn. Reha Fit focused zich op de isokinetische training met geringe intensiviteit, met behulp van lage gemiddelde trainingsnelheid of herhalingen. Hierdoor wordt de belastbaarheid van de sporters gaandeweg vergroot. De vijfde ‘trainingmethode’ – voor explosieve kracht. De bijzondere noodzaak van snelkrachttraining is erin gelegen dat het vermogen /explosieve kracht eerder én sneller afneemt dan de maximaalkracht; namelijk al vanaf 30 jaar. Daarom heeft eGym de vijfde trainingmethode ontwikkeld. Deze wetenschappelijk bewezen effectieve methode richt zich op trainen met optimale belasting en bestaat uit explosieve bewegingen: lichte gewichten, met hoge snelheid. Het allermooiste van alles is dat de twee nieuwe methodes gratis worden geüpload, op alle bestaande en nieuwe eGym-apparatuur. Dit zorgt ervoor dat uw krachttoestellen altijd up-to-date zijn en de laatste sportwetenschappelijke trainingsmethoden bevatten. Wilt u alvast meer informatie? Kijk dan op www.egym.nl



WRECK BAG: One Body. One Goal. One Tool.

De WRECK Bag is beter dan elke fitness bag die je ooit gebruikt hebt, gegarandeerd! Hij is duurzaam, flexibel, draagbaar, resistent en veelzijdig. Wat maakt de WRECK Bag anders dan alle andere fitness bags? Hij gevuld met rubber in plaats van zand en neemt dus geen water op en kan niet lekken. De WRECK Bag is de ideale fitness bag voor buitentrainingen en is daarom erg populair bij obstacle runs. Niet voor niks wordt de WRECK Bag gebruikt tijdens de Strong Viking Run en de eerste Europese Kampioenschappen Obstacle Course Racing op 21 en 22 mei in Wijnchen. Meer weten? meijers.com



Zomer spoedopleidingen Fit!vak Fitness-trainer-A en -B bij Opleidingen 2000

Zijn de zomermaanden rustigere tijden? Dan is het extra interessant nu in te schrijven voor de zomer spoedopleiding Fit!vak Fitnessstrainer-A of Fitnessstrainer-B / Personal Trainer in Nieuwegein. Deze opleidingen zijn verdeeld over twee tot vier weken (afhankelijk van de achtergrond van de cursist). Direct daarna 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. Een unieke kans dus!

Kijk op www.opleidingen2000.nl voor meer informatie

De MFT Challenge disc 2.0 nu met bluetooth verbinding incl. app

Coördinatie is de onderscheidende factor voor gezonde gewrichten en een gezonde rug – om pijn te vermijden en om plezier aan bewegen te verhogen. De in Oostenrijk ontworpen MFT Challenge disc met feedback functie motiveert om thuis, op het werk, of op de sportschool op een leuke en uitdagende manier het lichaam te trainen op het gebied van balans, stabiliteit en coördinatie. De zelftest toont aan wat het huidige stabiliteitsniveau is. Vervolgens wordt de persoonlijk-

ke training geselecteerd. Tijdens het sporten is doorlopende feedback over de uitgevoerde bewegingen. Naast het trainingsprogramma (bestaande uit 14 verschillende oefeningen) kunt u voor de afwisseling kiezen uit diverse spellen. Groups for Balance: Het officiële MFT verkooppunt van Nederland en België

Bezoek onze webshop voor de zomeraanbieding! <http://shop.groupsforbalance.nl>



15 | 16 SEPTEMBER FWTOP 2016 IN EXPO HOUTEN



15 & 16
september
Expo-Houten

Fitness & WELLNESS TOP 2016





Fitnessmarkt groeit:

Ruim baan voor specialisten

Er wordt wel eens geroepen dat de max bereikt is in de fitnessbranche, dat de groei eruit is en dat er alleen nog maar geschoven wordt van high end naar low, van fitness binnen naar buiten, van fitness naar personal training en van functioneel naar crossfit. Uit de internationale cijfers blijkt het tegenovergestelde. Fitness zit als nooit tevoren in een groeispurt.

Tegen het eind van 2015 waren er alleen al in de 20 grootste fitness ketens in Europa samen, 9,3 miljoen mensen lid van fitnessclubs. Een groei van 1,1 miljoen (13,3 %) ten opzichte van het jaar daarvoor. In totaal zien we dat bijna 50 miljoen mensen lid zijn van fitnessclubs in Europa binnen bijna 50.000 sportcentra.

McFit

De grootste fitnessketen van Europa, McFit in Duitsland met meer dan 1,4

miljoen leden. Op nummer 2, onze eigen Nederlandse Basic-Fit/Health City, die een groei van maar liefst 50 clubs lieten zien in 2015 en nu 1,1 miljoen leden hebben. Bij Basic-Fit staat voor 2016 een beursgang op de planning. De grootste groeispurt in 2015 maakte Clever Fit in Duitsland met 500.000 leden tegen het eind van 2015. Niet meegenomen in dit onderzoek van 'Leading Operators – Fitness in Europe', is crossfit. Hoewel er al 2500 crossfit boxen actief zijn in Europa, voldoen ze

niet aan de criteria van een fitnessclub. Zouden ze in de top 20 meetellen dan zouden ze ergens rond de 10e plaats staan met meer dan 300.000 leden. Elk jaar laat de top 20 weer een significante groei zien van het aantal leden. In 2012 groeide de top 10 met 7 miljoen leden, in 2015 was die groei 9 miljoen leden.

Premium sportcentra

Steeds meer mensen kiezen ervoor om hun sport te doen bij een fitnessclub. Momenteel sport 40% van de actieve Europeanen outdoor, 36% thuis, 13% op het werk en 15% binnen fitnessclubs. De ambitie van Europe Active is om het totaal aantal fitness leden van bijna 50 miljoen te laten groeien naar 80 miljoen voor 2025.

Natuurlijk vindt de groei in de fitnessbranche niet in alle segmenten plaats. De ketens worden sterker, individuele clubs hebben het wat zwaarder. Sommigen buigen om naar low of mid budget, anderen zien de groei van de budgets en ketens in de regio met lede ogen aan en kiezen voor een exit. Velen kiezen echter om hun positionering te optimaliseren, zo ook de reeds 130 preventiecentra. Hoewel het niet onderzocht is, durf ik te beweren dat dit de premium sportcentra zijn die blijven groeien, waar we veel centra zien die zich nog niet zo sterk positioneren en daardoor in een neerwaartse spiraal zitten.

Van Fitter naar Gezonder

De reden waarom mensen sporten is ook aan het verschuiven. Het belang van bewegen en sporten komt de laatste jaren bijna dagelijks in de media, waardoor doelstelling 1 niet meer is, fitter worden en 2, afvallen (NBO 2006), maar in 2015 sportte maar liefst 62% om de gezondheid te bevorderen en in stand te houden. Doelstelling 2 is fitter worden, doelstelling 3 ontspannen en plezier hebben en daarna komt pas afvallen en fysieke prestatie verbeteren. Deze verschuiving laat wellicht zien waarom preventiecentra blijven groeien, die spreken juist de 40 en 50 plus doelgroep aan, bij wie gezondheid een steeds belangrijkere rol speelt. De redenen waarom mensen juist niet of te weinig sporten zal niet verrassen, op nummer 1. Geen tijd, op 2. Te weinig motivatie op 3. Ziekte of beperking en pas op 4, (10%) te duur. Geen tijd is natuurlijk een kwestie van geen prioriteit, hoe meer mensen zich bewust zijn van het belang van bewegen, des te meer ze geneigd zullen zijn te starten. Het is aan ons om duidelijk te maken dat dat toch echt het meest veilig en het meest efficiënt bij ons kan gebeuren.

Preventiecentra

Waar zit de groei voor de komende jaren in de fitnessbranche? Gezien de ontwikkelingen in de afgelopen jaren, zal die groei zeker in de low budget en mid budget zitten. Ook de outdoor, crossfit, PT studio's, vrouwen centra en

andere specialisatie concepten mogen waarschijnlijk op een behoorlijke groei rekenen. Omdat bewegen steeds meer als een cruciale preventieve factor wordt gezien voor een goede gezondheid, ook binnen de zorgsector, zal ook het aantal mensen die gaan bewegen de komende jaren waarschijnlijk nog flink toenemen, dus daar zal zeker een gedeelte van zijn weg vinden naar de fitnessclubs. De groep 55-plusser groeit nog flink door tot 2030. Door het steeds gezonder bewustere leven zullen ook hier veel mensen van hun fitheid willen blijven trainen, een goede doelgroep voor de premium sportcentra en preventiecentra. Nog een groep om niet te vergeten zijn de mensen met een beperking of chronische aandoening. Preventiecentra krijgen steeds meer expertise in huis over specifieke doelgroepen en weten ze steeds beter te begeleiden naar een actieve en gezondere leefstijl, waardoor vaak verergering van de aandoening verminderd of voorkomen wordt. Fitness zit nog steeds in de lift en de verwachting is dat de groei nog wel eens een flinke spurt kan krijgen de komende jaren. Niet alleen aan de onderkant, maar zeker ook voor de leefstijl- en preventiecentra.



JOHN VAN HEEL

EFAA, j.vanheel@efaa.nl

06-53623485



VERGRIJZING is een feit, wat doen we ermee?

Nederland telt 3 miljoen 65-plussers. Naar verwachting zullen de millennials geboren tussen (1980-1999) in 2040 leiden tot 4.7 miljoen 65-plussers. Dit betreft 26% van de totale bevolking, hieronder bevinden zich 2 miljoen 80-plussers. Nu inzetten op een gedegen senioren programma is essentieel, omdat de groep alleen maar groter zal worden.

Wat zijn eigenlijk senioren? De definitie luidt: ouderen, bejaarde mensen. In de regel 60-plussers, in de recreatieve sector worden 55-plussers senioren genoemd. In het geval van sporten met senioren kijken we liever naar de belastbaarheid van de sporter. Mensen die te kampen hebben met ouderdom

gerelateerde klachten komen vaak af op de lessen als 55+Fit, Yoga+, senior fit, Zumba gold en aqua fitness voor ouderen.

Gehoor

De feiten over bewegen en senioren vertellen een hoop over het aanbieden van een geschikt sportaanbod. In 2015

bleek dat deelname aan groepsactiviteiten en groepslessen ten opzichte van 2014 enorm was gegroeid. Wandelen, groepslessen op muziek en yoga deelname was significant gestegen onder volwassenen. Dat groepslessen de meest motiverende en stimulerende activiteiten zijn is en blijft een feit. Bij senioren is muziek hierbij niet de opzweepende factor. Omdat veel ouderen gehoor problemen hebben is het van belang dat de docent goed te verstaan is.

Uit onderzoek naar uithuizige activiteiten blijkt 57% van de senioren tot 64 jaar minimaal één maal per week te sporten, daarna loopt dit af naar 55 en 42%. De enige doelgroep die minder sport zijn kinderen tot 5 jaar. Er is dus nog een hoop te behalen voor de sportcentra in Nederland. Buitenrecreatie scoort het hoogst bij alle doelgroepen waarbij de voorkeur voor wandelen met stip op één staat.

Uit diverse awareness programma's blijft dat vereenzaming een probleem is bij ouderen. Dit heeft onder andere te maken met angst om te vallen; men durft de deur letterlijk niet meer uit. Des te belangrijker is het beweegpro-



gramma voor ouderen en de juiste aanpak om hen naar het sportcentrum te krijgen.

“Wanneer een deelnemer niet kan komen sporten vanwege een operatie of fysieke klachten komt hij/zij eigenlijk bijna altijd wel tegen het eind van de les binnen lopen om wel dat kopje koffie met de groep mee te kunnen doen”, vertelt Thomas Mensink, 55+Fit instructeur bij QUENO Sport & Fitness in Westerbork (Drenthe).

Gezond oud worden

Om het lijf optimaal te kunnen laten blijven functioneren moeten we klachten die gepaard gaan met ouder worden tegen gaan. De belangrijkste methode hiertoe is bewegen met de juiste intensiteit en belasting.

Een succesvol sportaanbod voor senioren moet laagdrempelig zijn. Er moet ruimte zijn voor sociaal contact en er moet gewerkt worden aan het tegengaan van ouderdom gerelateerde klachten. Het kopje koffie en sociaal contact na de les is net zo belangrijk als de les zelf.

Senioren kiezen voor lessen waarbij ze het gevoel hebben dat het niveau niet te hoog gegrepen zal zijn. Aquarobics en andere water activiteiten worden zeer gewaardeerd vanwege het feit dat het warme water ondersteunend werkt. Hierdoor kan de deelnemer het beter vol houden en is er minder angst voor falen.

- Hatha yoga wordt door een grote doelgroep gedaan vanwege het positieve effect van het ontspannen, gecombineerd met het stimuleren van de flexibiliteit en balans. Yoga is niet meer weg te denken uit sportcentra; het is een van de snelst groeiende activiteiten op dit moment. Door te werken met de juiste intensiteit, opties en aanpassingen zijn Yoga en MindFit (meditatief Yoga) heel geschikte lessen voor senioren.
- Pilates voor senioren is een zeer geschikte training omdat het zowel curatief als preventief ingezet kan worden bij ouderdom gerelateerde klachten. De houdingstechniek van Pilates is misschien wel het belangrijkste voor senioren waarbij de kyfotische houding (kromming bovenrug) vaak een probleem is. Veel andere problemen komen voort uit een slechte houding en kunnen worden tegengegaan. Bij Pilates wordt gewerkt



aan kracht en lenigheid waardoor sacro-ponie (afname van spiermassa en spierfunctie) wellicht minder snel een probleem wordt. Door core control en balansstraining wordt de kans op vallen verkleind.

- Zumba Gold en andere dansante lessen voor senioren richten zich vooral op vrouwen. Met muziek van vroeger, aangepaste choreografie en varianten waarbij gedanst kan worden met gebruik van een stoel zijn de lessen uiterst geschikt voor de oudere dames.
- Een veel geziene variant in sportcentra is senioren fitness. Bij de lessen wordt vaak gewerkt in circuit vorm met gebruik van fitness toestellen of losse materialen. Door de lessen te voorzien van de juiste inhoud waardoor de senior ook werkelijk ervaart wat het effect is van de training wordt de doelgroep extra gemotiveerd. Een senior die na lange tijd weer zelfstandig kan opstaan, met minder problemen de trap op kan lopen of minder angstig is om te vallen is een dankbare klant. Een dankbare klant praat over de lessen en dat is positief.

Binnen het aanbod van QUENO Sportopleidingen zijn de volgende opleidingen geschikt voor het senioren aanbod:

- Bewegen met senioren,
- Pilates Instructor,
- Pilates bij fysieke klachten, zwangeren en senioren,

- Docent Yoga,
- MindFit Trainer,
- Yoga verdieping Pranayama & asana's

Bronnen: CBS 2013, 14, 15, 16, jaarmeting CVTO 2013, SilverSneakers, ouderenbond Nederland, Onderzoek TNS/NIPO, november 2012, gezondheidsenquête CBS, RIVM, 2014



Annemiek Smegen, eigenaresse QUENO Sportopleidingen Westerbork, Malta & Aruba

Jannie J. Dulfer-Simons, 89 jaar en klant bij QUENO Sport & Fitness: “We weten inmiddels allemaal dat men in het algemeen veel te weinig lichaamsbeweging krijgt, terwijl voor onze gezondheid veel meer bewegen zou moeten worden. Het prettige van sporten bij QUENO is allereerst dat ik me daarna beter voel; gemakkelijker beweeg. Je doet alles op je eigen niveau, in je eigen tempo, met de apparaten die voor jou geschikt zijn. Je wordt goed begeleid, goed geïnstrueerd. En voor mij ook heel plezierig: de sfeer is ontspannen, als tussen vrienden. Het is er gezellig. En het geeft niet hoe je eruit ziet, veel te dik of prachtig slank, sportfiguur of oud en stijf, niemand die daar op let. Ik ben blij dat ik toch eens ben gaan kijken, hoewel sporten en veel bewegen van nature niet mijn sterkste punten zijn. Het is oneindig veel leuker dan de gymnastieklessen vroeger op school. Dit kan echt iedereen!”

SPREEK NIEUWE DOELGROEPEN AAN met behulp van technologie

Volgens het ACSM's Worldwide Survey of Fitness Trends 2016 groeit de markt voor personal trainers nog steeds. De relatief hoge kosten voor personal coaching zijn nog steeds belemmerend voor een groot aantal mensen. De vraag is dus of er manieren zijn om betaalbare coaching-modellen aan te bieden aan deze doelgroep!

De coaching-pyramide

Het is belangrijk om te beseffen dat coaching geen alles-of-niets-business is. Tussen één-op-één personal training en volledige zelfmanagement liggen diverse niveaus van coaching, ieder met

een verschillende doelgroep. Wanneer je deze gradaties toepast op je huidige klantenbestand, zou je het waarschijnlijk zien als een piramide: hoe hoger het niveau van persoonlijke aandacht, hoe hoger de kosten voor zowel de club als

de klant, en hoe minder mensen bereid of in staat zijn om de service te veroorloven.

Zelfmanagement

Onderaan de coaching-piramide vind je zelfmanagement. Met behulp van moderne technologie en fitness apps kun je je klanten toegang geven tot trainingsschema's en hulpmiddelen voor voortgangsregistratie (via een club app). Dit kan volledig geautomatiseerd en met minimale kosten. Sommige leveranciers bieden zelfs de mogelijkheid voor digitale upselling. Persoonlijke begeleiding is minimaal tot niet-bestaand, behalve misschien een initiële rondleiding door de sportschool en uitleg wat betreft apparaten.

Collectieve coaching

Collectieve coaching is een stapje verder dan zelfmanagement. Door gebruik te maken van mobiele apps en wearables kun je als club gemakkelijk





een groot aantal leden gelijktijdig begeleiden. Trainers kunnen workouts, voedingsplannen, recepten, motiverende berichten, uitdagingen, ga zo maar door, met een paar klikken gemakkelijk uitsturen naar al hun klanten. Hoewel collectieve coaching je niet in staat zal stellen in te spelen op elke behoefte van je klanten, kun je in ieder geval een zekere mate van persoonlijke aandacht aan iedere klant leveren tegen minimale kosten. Persoonlijke feedback kan worden aangeboden op verschillende niveaus (denk aan wekelijks, maandelijks of per kwartaal), waardoor je aan iedereen betaalbare coaching kunt aanbieden - een zeer interessante bron van extra inkomsten. Bovendien leert de ervaring dat hybride coaching-modellen (coaching in combinatie met zelfmanagement door middel van een fitness-app) tevens klantretentie stimuleren.

Zet wearables in

Ze werden hierboven al genoemd: wearables. Vergis je niet, wearables is een ontzettend grote en groeiende markt - in 2016 alleen al zal het aantal aankopen wereldwijd met een verwachte 38,2% stijgen. Grote kans dus dat je klanten activity trackers al gebruiken om hun eigen activiteiten en voortgang te meten. Hiermee kunnen ze in principe hun lifestyle

aanpassen zonder de hulp van een trainer. Maar als fitnessprofessional is het slim om hierop in te spelen.

Het integreren van wearables in je clubdiensten biedt een makkelijke manier om je omzet te verhogen. Je personeel kan jouw klanten adviseren om wearables aan te schaffen die naadloos integreren met jouw club en coaching-diensten. Hierdoor genereer je direct nieuwe inkomsten. Bovendien is alle data inzichtelijk voor trainers. Hierdoor zal je klantervaring aanzienlijk verbeteren. Wearables kun je namelijk zien als de ontbrekende schakel tussen jouw club en het dagelijks leven van je klanten - vanaf het moment dat ze wakker worden en hun gewicht syncen met je club app, tot 's avonds wanneer ze de data van hun stappenteller uploaden. Het gebruik van wearables werkt geweldig wanneer je ze inzet in combinatie met collectieve coaching - zonder contactmoment kunnen trainers toch op de hoogte blijven van de voortgang van een groot aantal klanten, en effectief bijsturen waar nodig.

Breid je aanbod uit

Mijn advies zou zijn om niet te kiezen tussen deze vormen van coaching, maar om je aanbod juist uit te breiden. Een goed voorbeeld zijn personal training-ondernemingen die hun aanbod uitbreiden

met lifestylecoaching, waarin ze een persoonlijke intake en follow-ups combineren met zelfmanagement. Hetzelfde kan gedaan worden door sportscholen, die vaak duizenden reeds bestaande klanten hebben aan wie ze deze diensten aan kunnen bieden. Door middel van de uitbreiding van je aanbod kun je als sportschool niet alleen je klantretentie en omzet verbeteren, maar ook nieuwe doelgroepen aanboren. Je kunt online coaching tools zelfs gebruiken om in contact te blijven met ex-leden. Zelfs als ze ervoor kiezen geen gebruik meer te maken van de diensten in je sportschool, kun je zo nog steeds inkomsten genereren. Bovendien zal het makkelijker worden ze weer terug te winnen wanneer ze weer klaar zijn om lid te worden.



Hugo Braam, is technologie-evangelist in de fitnessbranche en mede-oprichter van Virtuagym, leverancier van innovatieve fitness software en mobiele apps voor sportscholen en personal trainers. Contact: hugo@virtuagym.com www.virtuagym.com



5 stappen om je omzet met personal training te verhogen

Personal training in Nederland is al geruime tijd in vogelvlucht. Het aantal deelnemers wat personal training afneemt stijgt, net als het aantal personal trainers op de markt. Ten aanzien van de huidige ontwikkelingen in de fitnessbranche ben ik van mening dat personal training achterblijft.

Fitnessclubs beginnen zich meer te evalueren als leefstijlcentra. Er vindt in de branche steeds meer differentiatie plaats en de wellnessclubs beginnen zich meer te onderscheiden van de budgetclubs. Gespecialiseerde boutiques (bijv. crossfit gyms, yogastudio's etc.) zijn in opmars en fitnesstechnologie ontwikkelt zich in een sneltreinvaart. In al deze ontwikkelingen blijft personal training een ondergeschoven kindje. Het lijkt maar niet te lukken om via personal training een gezonde en representatieve omzet te genereren. Vaak blijkt dat clubs personal training aanbieden maar er niet echt een visie en strategie achter hebben. Dit geldt veelal ook voor de personal trainer die voor zich zelf begint. In dit artikel zet ik uiteen welke stappen er nodig zijn om personal training effectief in te zetten als omzetgenerator.

Stap 1: ga na of je nog 1 op 1 training moet aanbieden

In de gemiddelde fitnessclub doet slechts 3 tot 6% van alle leden aan 1 op 1 personal training. Dit maakt dat deze vorm van training een elite product wordt. De uurtarieven variëren behoorlijk. € 40 tot € 200 per uur is niet uitzonderlijk. Het geven van personal training in de vorm van 'uurtje factuurtje' leidt er echter toe dat het inkomen begrensd is met betrekking tot het aantal uren dat een trainer beschikbaar is. Als er geen 1 op 1 training wordt gegeven wordt er ook geen geld verdiend. Dit verdienmodel leidt er toe dat de omzet teveel afhankelijk is van de individuele trainer. Voorts moet er een enorme salesstrategie op worden losgelaten om de individuele uren te kunnen verkopen.

Het is verstandiger om na te gaan hoe personal training kan worden ingezet om de groepsdynamiek te bevorderen. Vanuit deze optiek is het aan te bevelen om personal training meer om te buigen naar small group training. Het voordeel van small group training is dat de klanten meer prestatiedruk ervaren (competition) maar ook meer energie en drive krijgen om personal training langer vol te houden. Tevens kan het er altijd toe leiden dat leden uit de groep zich aanmelden voor een 1 op 1 training. Op deze manier wordt de klantenbinding bevorderd en de omzet verbeterd.

Stap 2: specialiseer je doelgericht

Ook voor personal trainers geldt dat ze zich niet in alles en iedereen kunnen be-

kwamen. Het is daarom belangrijk dat trainers zich gaan specialiseren. Immers, niet elke klant wil het zelfde resultaat of algemene vorm van begeleiding. Zo zou een trainer zich bijvoorbeeld kunnen richten op enkel vrouwen, of een specialisatie ontwikkelen op het gebied van kracht-, conditie-, of revalidatietraining. Een specialisatie heeft als voordeel dat je doelgroep gericht kan benaderen en meer garantie op resultaat kan bieden.

Stap 3: laat die klant nooit meer gaan! Verander je dienst in een product

Veel personal trainers geven 1 op 1 training voor een bepaalde duur en daarna stopt het. Zoals gezegd is dit verdienmodel achterhaald en teveel afhankelijk van de trainer zelf. Om er voor te zorgen dat de klant de personal training onderdeel gaat maken van zijn lifestyle is het belangrijk om structureel in zijn behoefte te voorzien. Ook op het moment dat er geen 1 op 1 training aan de gang is. Derhalve is het van belang dat de dienst verpakt wordt in een product dat gericht is op lifestyle change. Dit kan bijvoorbeeld door een personal trainingspakket aan te bieden waar niet alleen persoonlijke begeleiding in zit, maar bijvoorbeeld ook structureel voedingsadvies, trackingsystemen om resultaten te monitoren, vooraf opgenomen trainingsschema's op video en vooraf gestelde afspraken met andere fitness- en healthprofessionals. Het voordeel van een dergelijk pakket is dat dit omzet genereert

zonder dat de trainer actief personal training moet geven. Het vormt feitelijk een platform waar de klant continu terecht kan. Een dergelijk pakket zou bijvoorbeeld op maandbasis of jaarbasis kunnen worden uit gefactureerd.

Stap 4: omarm concurrentie en technologie

De concurrentie voor personal training komt van buiten. Aanbieders van wearables en technologie die het mogelijk maken dat de fysieke personal training wordt vervangen door bijvoorbeeld een app of software zouden de toekomst hebben. Als personal trainer dien je dit te omarmen en in je strategie op te nemen.

Stap 5: ga samenwerken niet uit de weg

Als personal trainer is het belangrijk om samenwerking aan te gaan met andere fitness- en healthprofessionals. Uiteraard is dit afhankelijk van je specialisatie of welke doelgroep je bedient. Maar als je een totaalpakket wilt aanbieden, met als doel om de klant te voorzien van blijvend resultaat, dan ontcom je niet aan samenwerking met andere disciplines.



Mark Dongor, is accountant en fiscaal jurist en verbonden aan Prime Advisory Group. Voor verdere informatie is hij bereikbaar per mail via mark@prime-ab.nl



Volleyballen in de fitnesszaal

Win-win met SPORT-VERENIGINGEN

Samenwerken met lokale sportverenigingen biedt kansen voor onze branche. Het rapport van Rabobank Cijfers en Trends noemt expliciet als kans: het samenwerken met lokale sportverenigingen om zo het aanbod van activiteiten te differentiëren. Daarbij valt bijvoorbeeld te denken aan prestatiegerichte ondersteuning, invulling van rustperiodes, blessurebehandeling en jeugdactiviteiten.

Zowel de ondernemer als de vereniging kunnen hier voordeel uit halen. En laat nu juist de verkoop van een product of dienst gericht zijn op het creëren van een win-winsituatie voor beide partijen...

Fijn, een sportieve doelgroep

Het merendeel van de leden van een vereniging is sportief. De meeste leden doen aan sport om preventieve redenen, om hun prestaties te verbeteren of als ontspanning. In elke vereniging vinden we vertegenwoordigers van de verschillende groepen, waardoor een uiterst heterogene doelgroep ontstaat. Interesse

voor sport is bij alle leden voorhanden, maar niet in dezelfde mate.

Prestatiegericht:

Deze personen willen op hoog niveau sporten. Ze doen alles om beter te worden. Alleen het succes telt. Deze ambitieuze personen nemen actief deel aan kampioenschappen en wedstrijden.

- Als vrijetijdsbesteding:

Deze personen sporten voor hun plezier. Ze gaan graag trainen en nemen ook aan wedstrijden deel, maar alleen zolang ze er plezier in hebben. Een hoog prestatieniveau is niet zo belangrijk.

- Om sociale redenen:

Voor deze personen is sport slechts een voorwendsel om mensen te ontmoeten en feest te vieren. Het sporten zelf wordt niet erg serieus genomen en gebeurt onregelmatig.

Een groot deel van de actieve leden in verenigingen zijn jongeren en kinderen. Ook al biedt u in uw fitnessclub geen speciaal programma voor kinderen en jongeren aan, is het toch verstandig om deze doelgroep in uw club te laten trainen. Natuurlijk alleen als groep onder leiding van een instructeur. Met deze groep is zeker ook een groepsles tijdens de minder druk bezochte uren in de namiddag mogelijk. Wellicht zullen de meesten onder hen geen clublid worden. Het gaat er veel meer om juist jonge mensen met fitness vertrouwd te maken, je zorgt als het ware vandaag al voor je leden van morgen. Deze groep kent veel mensen die wellicht ook interesse hebben om te komen fitnesssen. Vergeet niet daar gebruik van te maken.

De eerste stap

Neem contact op met de vereniging. Ga er persoonlijk heen en praat met de mensen. Een aantal van uw eigen klanten zijn zeker lid van een vereniging. Zij kunnen u zeggen met wie u het best contact op kan nemen en wanneer u hem/haar waar kan bereiken.

Neem contact op met de trainer bijv. in het kader van een wedstrijd. Aankondigingen van wedstrijden vindt u vaak in dagbladen. Kies als eerste gesprekspartner de trainer. Hij kan u precieze inlichtingen geven over de trainingsgewoonten, de bijzonderheden van de sporttak en de prestaties van het team. Overtuig hem van uw idee, dan heeft u een grote stap in de richting van een samenwerking gezet.

De voorzitter is een goed alternatief. Als 'belangrijkste persoon' in de vereniging kan hij of zij u de mogelijkheid geven om uw fitnesscentrum bij de leden voor te stellen.

Praat in elk geval met meerdere leden van de vereniging. Zo komt u iets te weten over hun wensen en behoeftes. Welke soort samenwerking zouden ze leuk vinden? Wat zouden zij leuk vinden en kan de vereniging bijvoorbeeld uit kosten oogpunt niet bieden? Zorg voor sympathie door oprechte belangstelling voor de personen, de sport en de vereniging.

Sporten en meer

Het ligt natuurlijk voor de hand dat u als centrum aanvullende trainingsmogelijkheden biedt. Dit kan in het kader van een vaste activiteit voor verenigingsleden. Op een vaste dag en tijd vindt een bepaald programma als aanvulling bij hun sport plaats. Dit kan krachttraining, cardiotraining of een groepsles betreffen. Laat groepsactiviteiten bij voorkeur plaatsvinden op tijden buiten het spitsuur. Vooral namiddagen, vrijdagavond en het weekend komen in aanmerking.

Deze activiteit staat onder leiding van een trainer. Deze kan van de vereniging zijn, maar ook een medewerker van uw fitnessclub. Indien u een instructeur ter beschikking stelt, gebeurt dit natuurlijk niet kosteloos.

Hoe calculeer je een dergelijke activiteit? Wij raden het af om de vereniging een vast maandelijks bedrag te laten betalen. Het valt lastig te calculeren, wordt waarschijnlijk snel te duur en leidt tot ontevredenheid bij een van de twee partijen. Het is beter om van elke deelnemer per bezoek of per groepsles een bijdrage te vragen. Er wordt afgerekend vóór deelname aan de training. Zo heeft u ook een overzicht over het aantal deelnemers en krijgt u een redelijke vergoeding voor het gebruik van uw fitnesscentrum.

Voor de overbrugging van de zomerpauze kan een vast bedrag van 49 – 99 euro een goede mogelijkheid zijn.

Houd steeds uw doel voor ogen! Dat is op lange termijn nieuwe leden uit de vereniging werven. Maak daarom actief bij elke training reclame voor de mogelijkheden die uw club biedt. Besteed tijdens de rondleiding extra aandacht aan de voordelen voor hun sporttak. Toon de fitnessstoestellen die helpen om de kans op blessures te verminderen, laat de sauna zien... Hoe meer u hierbij ingaat op specifieke elementen van hun sport, des te interessanter bent u. Registreer naam en adres van alle deelnemers. Die kunt u later bij mailingacties gebruiken. U heeft dan een goede ingang, namelijk sport!

Andere vormen van samenwerking

Een andere mogelijkheid is om zelf naar de vereniging te komen. Ideaal is een informatieavond bijv. met uw fysiotherapeut, over de risico's van de sporttak en over de mogelijkheden om die zo gering mogelijk te houden. Dan kunt u nader toelichten hoe de leden dit alles bij u in de club kunnen realiseren. Deel waardebonnen uit aan geïnteresseerden en nodig ze uit voor een proeftraining.

Zorg ervoor dat uw fitnesscentrum op grote clubfeesten vertegenwoordigd is. Dit kan met een optreden van uw groepslesteam zijn, een prijs voor een loterij of met een informatiestand.

Indien uw sportief aanbod voor de leden van de vereniging niet interessant is, kan een ander element van uw club misschien meer enthousiasme oproepen. Enerzijds kunt u de omzet verhogen en worden bepaalde onderdelen van uw centrum meer benut. Anderzijds hebt u bij elk bezoek van een van de leden de mogelijkheid om ze in een persoonlijk gesprek te overtuigen van de voordelen van een lidmaatschap.

Denk bijvoorbeeld aan specifiek gebruik van uw fitnessruimte voor training van beenspieren voor volleyballers, een spinningabonnement voor wielrenners in de winter of cardiofitness voor duurtleters. Misschien kunnen de leden van de vereniging voor een vast bedrag gebruik maken van uw sauna?

Gesprekken met trainers, bestuursleden en leden leveren zeker nog andere ideeën op.

Reclame

Ook als er geen samenwerking met de vereniging tot stand komt bestaat nog altijd de mogelijkheid om reclame direct tot de leden te richten. Wanneer u een goed contact hebt met het bestuur van de vereniging, dan zijn zij eventueel bereid om een mailing van u

aan hun leden te versturen. U kan ook een passende advertentie plaatsen in het krantje van de vereniging.

Onderschat deze twee mogelijkheden niet. Uit uw gesprekken met trainers, het bestuur en de leden weet u wat voor de leden echt interessant is. Maak gebruik van dit voordeel. U kunt doelgericht en voordelig reclame maken.

Verenigingen leven van contributie en sponsoring. Ook u zou (ook in uw eigen belang) sponsor van een sportvereniging kunnen worden. In ruil daarvoor kunt u de vereniging de mogelijkheid geven om in uw club reclame te maken. Bijvoorbeeld met een informatiewand. Bij evenementen in uw centrum kan de vereniging een optreden verzorgen.

Hier een voorbeeld:

Iedereen van de sportvereniging kan bij u sporten voor een vaste lage prijs, bijvoorbeeld 41,50 i.p.v. 49,50 euro p/m. Als extra-tje voor de vereniging kunt u dan ook nog eens 2 euro per maand aan de vereniging schenken als sponsoring. Win-win voor de vereniging én de leden. Cruciaal is dat de vereniging op een goede manier reclame maakt voor deze regeling via hun prikborden, clubblad of website.

Tot slot

Samenwerken met verenigingen hangt sterk af van de eerste gesprekken. Verwacht niet dat de verenigingen naar u toekomen. U moet de eerste stap zetten, anders gebeurt er niets. Laat u niet ontmoedigen als u niet overall enthousiaste reacties krijgt. Leg de lat voor uw verwachtingen niet te hoog. Spreek deze doelgroep zonder voorbehoud aan. Elk geworven lid kost aanvankelijk tijd. Wanneer u eenmaal een paar leden van een vereniging tot fitness training "verleid" heeft, heeft u in elk geval toegang tot een geheel nieuwe doelgroep.



Jan Desmit. Deze sporteconoom is verkozten tot internationale marketing Consultant van het jaar. Hij beschikt over meerjarige ervaring als consultant en marketingspecialist bij Greinwalder & Partner. Hij was verantwoordelijk voor de sales en marketing van een groot fitnesscentrum. "Het gaat om strategie en

belangrijk is dat een campagne past in de totale marketingplanning en gedragen wordt door alle medewerkers van de club. Ik heb zelf als klant de waarde van de kracht ervaren van de individuele adviezen van de specialisten van Greinwalder & Partner." Zijn specialiteit is het opzetten van een samenwerking met regionale partners. Door deze samenwerking krijgen clubs meer marketingbudget en een grotere ledeninstroom.
Jan.Desmit@greinwalder.com



BEWEGEN verlaagt risico op 13 types kanker

Een onderzoek onder 1,4 miljoen mensen heeft aangetoond dat personen die regelmatig meer fysiek actief zijn, een significant lager risico hebben op 13 types kanker. Mensen die regelmatig deelnemen aan fysieke activiteiten, hadden een 42% lagere kans op het ontwikkelen van slokdarmkanker, en het risico op tumoren in de lever, longen en nieren was respectievelijk 27%, 26% en 23% lager.

Uit het onderzoek bleek ook dat training tevens het risico op baarmoederhalskanker met 21 procent verlaagt, op myeloïde leukemie met 20 procent, en myeloma (kanker in de witte bloedlichaampjes) met 17 procent.

Fysieke activiteit bleek ook te beschermen tegen dikkedarmkanker, met een 16 procent lager risico, hoofd- en nekanker (15 procent lager risico), anaal en blaaskanker (beide 13 procent lager) en borstkanker met een 10 procent lager risico.

Het onderzoek, dat gepubliceerd werd door JAMA Internal Medicine, gaf aan dat over het algemeen een hogere mate van fysieke activiteit het risico op het ontwikkelen van een vorm van kanker verlaagde met zeven procent.

Punt van aandacht

Toch komt fysieke inactiviteit nog steeds heel veel voor, aldus de onderzoekers: we-

reldwijd haalt 31 procent van de mensen niet de aanbevolen mate van beweging. Dr Steven Moore van het National Cancer Institute in Maryland, de Verenigde Staten, gaf als commentaar op de onderzoeksresultaten dat als working-out het risico op kanker verlaagt, dit een punt van aandacht moet zijn voor ambtenaren betrokken bij het beleid in de gezondheidszorg, en iedereen die actief is in projecten voor het voorkomen van de ziekte.

Voor het onderzoek werden gegevens verzameld van 12 Amerikaanse en Europese onderzoeken, uitgevoerd tussen 1987 en 2004, en de mates van fysieke activiteit vergeleken met de aanwezigheid van 26 types kanker.

Tijdens een periode van gemiddeld 11 jaar van opvolging werden 186.932 gevallen van kanker geconstateerd onder de 1,4 miljoen mensen die bij het onderzoek waren betrokken.

De resultaten ondersteunen het promoten van fysieke activiteit als een belangrijk onderdeel bij het voorkomen van kanker onder de gehele bevolking en de inspanningen voor het beheersen ervan, aldus dr Moore.

Ontstekingen

Een eerder onderzoek door het University College London toonde aan dat slechts tweeënehalf uur matige activiteit per week ontstekingen in het lichaam kan onderdrukken, ontstekingen waarvan wordt aangenomen dat die bijdragen tot ziekteverschijnselen. Het onderzoek onder meer dan 4.000 ambtenaren wees uit dat actieve personen van middelbare leeftijd aan het einde van het 10 jaar durende project minder 'ontstekingsignalen' in hun bloed hadden.

De ontstekingsniveaus bleven lager bij degenen die actief waren naarmate hun pensioengerechtigde leeftijd naderde, of degenen die al gestopt waren met werken, vergeleken met personen die relatief weinig deden.

Dr Marilie Gammon van de North Carolina University, die het onderzoek voor JAMA beoordeelde, zei: "Deze interessante resultaten onderstrepen het belang van fysieke activiteit in de vrije tijd als strategische potentiële risicoverlager om de ontwikkeling van kanker in de Verenigde Staten en elders tegen te gaan. Ze tonen duidelijk aan dat hoge versus lage niveaus van fysieke activiteit een realiteit hebben met verminderd risico op 13 types kanker, waaronder drie van de top 4 meestvoorkomende types onder mannen en vrouwen wereldwijd."



Meer horecaomzet door gevarieerd assortiment

De ervaring leert dat een goedlopende horeca in een fitnesscentrum een doordacht sportvoedingsassortiment heeft en dat er meer horecaomzet gegenereerd wordt door een complete doelgroep bediening. Dit kan met kwalitatieve merken als PowerBar en nieuwe merken als OSHEE en QWIN Supplements. Het portfolio van sportvoedingsleverancier NutriSense is sinds kort uitgebreid met OSHEE. Het assortiment van OSHEE bestaat uit isotone sportdranken (in drie smaken) en een 'Zero' variant zonder suiker en zonder calorieën. OSHEE biedt 'value for money' en is al in 32 landen verkrijgbaar. Mede dankzij de aantrekkelijke prijs is het een sportdrank die een jonge doelgroep aanspreekt binnen sportcentra. Meer weten? Kijk op www.nutrisense.nl.



Maximale intensiteit en veelzijdigheid

Voeg een volledig nieuwe dimensie toe aan uw groepstraining circuit met de nieuwe S-Drive Performance Trainer van Matrix Fitness. Dit veelzijdige toestel is makkelijk te integreren in iedere groepstraining dankzij het self-powered ontwerp, en uitdagend voor uw sporters door de grote variatie aan intensieve oefeningen.

Power Walking, HIIT en opties voor weerstand-, sprint- en behendigheidstrainingen zijn eenvoudig af te stemmen op het niveau van uw sporters dankzij de aanpasbare weerstandsinstellingen. Snoeren en draden behoren tot het verleden dankzij het zelf aangedreven design en door de twee geïntegreerde transporthendels heeft u de vrijheid het toestel te plaatsen op elke gewenste plek binnen uw centrum. Tot slot is het toestel de ideale toevoeging op onder andere TRX stations en dumbbell stations, waarmee u uw leden een volledige cardio- en kracht workout biedt. Wilt u de S-Drive in het echt proberen? Neem dan contact met Matrix Fitness op via + 31 (0) 30 24 45 435 en zij maken graag met u een afspraak in hun showroom in Houten. In de tussentijd kunt u voor meer informatie over de S-Drive Performance Trainer terecht op www.matrixfitness.nl.

fit20 opent 3 nieuwe vestigingen in mei 2016



De franchiseketen van fitnessstudio's die zich richt op de mensen die weinig tijd of weinig zin hebben om te sporten en die niet houden van omkleden en zweten, groeit hard door. Volgens Walter Vendel, directeur van de keten: "Met die 3 vestigingen in Almelo, Venlo en Oldenzaal erbij zijn er nu 74 locaties open in Nederland en 4 locaties in België. We verwachten dit jaar te zullen doorgroeien richting de 120 vestigingen. Dit is inclusief in-company studio's en nieuw te openen studio's in het buitenland." In twintig minuten tijd per week fit worden en blijven, zonder omkleden en zonder te zweten; het ideaal voor veel mensen die hun goede voornemens zien stranden in een drukke agenda. fit20 biedt een individueel programma onder leiding van een personal trainer. De missie van fit20 is heel Nederland fitter en gezonder te maken. www.fit20.nl



Airconditioning

Houd uw hoofd koel op hete dagen



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

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

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

tacoyo
Move your body, relax your mind

- Tacoyo, de combinatieles van NIJ!
- 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 combinatieles met o.a. core-training, pilates, pump en relaxatie

Basisopleiding Tacoyo Trainer
Inschrijven: tacoyo.nl/opleiding

www.tacoyo.nl

BRN[®]

IT'S TIME TO
BRN[®] CALORIES!

WWW.BRNWORKOUTS.COM

FITNESS
4daagse[®].NL
4 DAAG JEZELF UIT

19 T/M 24 SEPTEMBER 2016

WWW.FITNESS4DAAGSE.NL

TRAIN
The
TRAINERS

OPGELEID WORDEN DOOR TRAINERS DIE ONTWIKKELAAR, INSPIRATOR EN EXPERT ZIJN!

OPLEIDINGEN VOOR:
GROUP EXERCISE
FITNESS
RUNNING

BOOTCAMP
INDOOR CYCLING
PERSONAL TRAINING
CROSSCHALLENGE
THE GLADIATOR WORKOUTS[®]

X
CO
RE

BY **XCO**[®]

GET READY FOR
REACTIVE IMPACT

CHECK WWW.XCOREWORKOUT.COM

opleidingen 2000 **ZOMEROPLEIDING**

FITNESSTRAINER-A
3 zomerweken
9 contactdagen

FITNESSTRAINER-B
4 zomerweken
8 contactdagen

studeer al vandaag en volg lessen van:
FA: 01/08 - 19/08
FB: 26/07 - 18/08

SCHRIJF NU IN EN START AL DIRECT MET STUDEREN

EFAA
opleidingen **NASM**

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 of • NASM Personal Training opleiding

Heb je nog geen ervaring en/of vooropleiding?
Doe dan de opleiding: • NASM Personal Training opleiding of • Fit!vak fitness A opleiding (incl. e-learning en praktijkdagen)

Inschrijvingen: www.efaa.nl

START2MOVE
opleidingen trainingen

Ben jij sportief, enthousiast en droom jij van een baan als Personal Trainer?

Start2Move biedt een 3-tal Fit!vak erkende Personal Trainer Pakketten die een uitstekende basis vormen om aan de slag te gaan als (zelfstandig) Personal Trainer.

Kijk voor meer informatie op: www.start2move.nl

Word erkend Personal Trainer!

Fit!vak     **START2MOVE**
opleidingen trainingen

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

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

FIT'IVAK FITNESS A - E-LEARNING

Start: op elk gewenst moment

FIT'IVAK FITNESS A - OPLEIDING

Praktijklesdagen starten

Zaterdag 3 september in Weert

Zaterdag 3 september in Alphen aan den Rijn

Zondag 4 september in Alphen aan den Rijn

Zaterdag 17 september in Veenendaal

FIT'IVAK FITNESS A & B - TOTAAL OPLEIDING

Zaterdag 3 september in Weert

Zaterdag 3 september in Alphen aan den Rijn

Zondag 4 september in Alphen aan den Rijn

Zaterdag 17 september in Veenendaal

NIEUWE FIT'IVAK FITNESS B - OPLEIDING

Najaar 2016 in Weert

NASM PERSONAL TRAINING OPLEIDING

Donderdag 6 oktober in Barendrecht

Zaterdag 8 oktober in Assen

Zaterdag 8 oktober in Weert

Zaterdag 15 oktober in Alphen aan den Rijn

Zondag 6 november in Veenendaal

TOTAAL OPLEIDING FIT'IVAK FITNESSSTRAINER A / NASM PERSONAL TRAINING

Zaterdag 3 september in Weert

Zaterdag 3 september in Alphen aan den Rijn

Zondag 4 september in Alphen aan den Rijn

Zaterdag 17 september in Veenendaal

SPECIALISATIES

FITNESS OUTDOOR SPECIALIST / BOOTCAMP TRAINER

Start: 26 augustus te Weert

CORE CONDITIONING TRAINER

Vrijdag 7 oktober in Weert

BEWEGDESKUNDIGE (PRE)DIABETES

Start: op elk gewenst moment

BEWEGINGSDESKUNDIGE OVERGEWICHT/ OBESITAS

Start: op elk gewenst moment

FITCOACH BEWEGCOACH PROGRAMMA

Start: op elk gewenst moment

RUNNING INSTRUCTOR OPLEIDING

Start 9 september in Amerongen

RUNNING INSTRUCTOR OPLEIDING NIVEAU 2

Start 4 juni in Amerongen

VIDEO E-LEARNING MOTIVEREN VAN LEDEN MET MOTIVATIONAL INTERVIEWING

Start: op elk gewenst moment

LEEFSTIJL- EN PREVENTIE ADVISEUR OPLEIDING

Start: 2 september in Weert

MOTIVEREN VAN LEDEN MET MOTIVATIONAL INTERVIEWING

Start 26 mei in Oud Zuilen

Start 8 september in Bunnik

Start 6 oktober in Eindhoven

Start 3 november in Oud Zuilen

Start 16 november in Eindhoven

Start 23 november in Heerenveen

MANAGEMENT OPLEIDING FIT'IVAK PREVENTIE CENTRUM

Starten: kan op elk moment!

EXCELLENTE SERVICE IN DE PRAKTIJK (VOOR HET GEHELE TEAM)

Starten: Kan op elk moment!

EFAA. T 0495-533229

E info@efaa.nl W www.efaa.nl

EFAA.
opleidingen

OPLEIDING XCORE®

2-daagse Basis opleiding XCORE® certified instructor, op vrijdag 28 augustus en 2 september 2016 in Zoetermeer (11.30 -17.30).

Het XCORE® groepsfitness licentieprogramma is een unieke core workout! Tijdens de XCORE® workout doe je talloze oefeningen met de XCO-Trainer®. Je traint optimaal je core, conditie, spieren en bindweefsel. Meer informatie? Check www.XCOREworkout.com



OPLEIDING BRN®

2-daagse Basis opleiding BRN® certified instructor, op zaterdag 10 en 17 september 2016 in Zoetermeer (12.30 -18.00).

Een combinatie van conditietraining en spierversterkende oefeningen waarbij de choreografie je blijft inspireren. Tijdens deze workout maak je gebruik van de XCO-Trainer® set voor een 33% hogere calorieverbranding! Meer informatie? Check www.BRNworkouts.com



OPLEIDING XCO® OUTDOOR

Zaterdag 3 september in Zoetermeer. Bij XCO® Outdoor maak je gebruik van de XCO-trainer® set.

De cursusdag is een combinatie van theorie en praktijk. Bovendien ontvang je een handout, DVD en certificaat. Als XCO® Outdoor instructeur ben je na de opleiding in staat PT trainingen te verzorgen en loopsessies uit te voeren en te begeleiden. Meer informatie? Check www.xco.nl



**FIT!VAK FITNESSSTRAINER-A - COMPLEET
FITNED LEVEL 3**

1 augustus Nieuwegein
24 september Nieuwegein, Zwolle
25 september Amsterdam
26 september Breda

**FIT!VAK FITNESSSTRAINER-A - SPOED 6 DGN
FITNED LEVEL 3**

8 augustus Nieuwegein

**FIT!VAK FITNESSSTRAINER-A - SPOED 3 DGN
FITNED LEVEL 3**

10 augustus Nieuwegein

**FIT!VAK FITNESSSTRAINER-B / PERSONAL
TRAINER
FITNED LEVEL 4**

26 juli Nieuwegein

**FIT!VAK ALLROUND GROEPSDOCENT -
COMPLEET - FITNED LEVEL 3**

24 september Nieuwegein

**FIT!VAK PERSONAL TRAINER COMBINATIE-
PAKKET - FITNED LEVEL 3 EN 4**

1 augustus Nieuwegein
24 september Zwolle, Nieuwegein
25 september Amsterdam
26 september Breda

**FIT!VAK ALLROUND GROEPSLESDOCENT -
PRAKTIJK - FITNED LEVEL 3**

24 september Nieuwegein

**FIT!VAK PREDIABETES & OBESITAS
FITNED LEVEL 4+**

9 juni Nieuwegein

BOOTCAMP INSTRUCTOR

5 juni Nieuwegein

KIND & VOEDING BGN SPECIALISATIE

24 september Nieuwegein

LEEFSTIJLCOACH

23 september Amsterdam

FUNCTIONAL TRAINING

9 juni Breda, Nieuwegein

PARAMEDISCH FITNESSSTRAINER

25 juni Knie, Nieuwegein
24 september Nek, Nieuwegein

INDOOR CYCLING INSTRUCTOR

11 juni, Nieuwegein

EHBO MEDIC FIRST AID

11 juni, Nieuwegein

MEER INFORMATIE:

Website: www.opleidingen2000.nl

Email: info@opleidingen2000.nl

Telefoon: 088-0304282



**FIT!VAK FITNESSSTRAINER A DAGOPLEIDING
(+SPOEDCURSUS)**

Zaterdag 27 augustus, Den Haag

CONDITIETRAINER TOPSPORT

Zaterdag 25 juni, Rotterdam

KIND EN VOEDING

Zaterdag 18 juni, Arnhem
Zaterdag 28 augustus, Leusden

**OBESITAS, EETVERSLAVING EN GEDRAGS-
VERANDERING**

Zondag 5 juni, Utrecht

PERSONAL PILATES

Zaterdag 18 juni, Zwolle

PERSONAL TRAINER BUSINESS

Zaterdag 11 juni, Amersfoort
Zaterdag 18 juni, Eindhoven
Zaterdag 9 juli, Zwolle
Zaterdag 27 augustus, Amsterdam/Weesp
Zondag 28 augustus, Arnhem

FUNCTIONAL TRAINING SPECIALIST

Vrijdag 10 juni, Utrecht (VOL)
Donderdag 16 juni, Utrecht
Zaterdag 20 augustus, Zwolle

FYSIEKE TRAINER IN DE (TOP)SPORT

Zaterdag 11 juni, Culemborg

SPORT EN VOEDING

Zondag 5 juni, Den Haag
Zaterdag 11 juni, Arnhem
Zaterdag 27 augustus, Groningen

**PARAMEDISCH FITNESSSTRAINER – BOVEN-
STE EXTREMITEIT**

Zaterdag 25 juni, Utrecht
Zaterdag 9 juli, Eindhoven

**PARAMEDISCH FITNESSSTRAINER – ONDER-
STE EXTREMITEIT**

Zaterdag 27 augustus, Eindhoven

BOOTCAMP TRAINER 2.0

Zaterdag 11 juni, Den Haag
Zondag 12 juni, Amsterdam
Zaterdag 16 juli, Zwolle

HERSTELTRAINER VOETBAL

Zondag 5 juni, Zwolle
Vrijdag 26 augustus, Utrecht

PERIODISERING VOETBAL

Zondag 26 juni, Arnhem
Zaterdag 20 augustus, Zwolle

**PERSONAL TRAINER BUSINESS
(AVONDCURSUS)**

Donderdag 25 augustus, Zwolle

BEWEGINGSDESKUNDIGE (PRE)DIABETES 4+

Zaterdag 2 juli, Utrecht
Zondag 28 augustus, Zwolle

**BEWEGINGSDESKUNDIGE OVERGEWICHT
EN OBESITAS 4+**

Zaterdag 20 augustus, Tilburg

TESTEN EN METEN VAN VOETBALLERS

Zaterdag 25 juni, Utrecht

PAKKET PERSONAL TRAINER BASIS

Diverse startdata en -locaties juni

PAKKET PERSONAL TRAINER BASIS+

Diverse startdata en -locaties juni

PAKKET PERSONAL TRAINER PRO

Diverse startdata en -locaties juni

Voor meer informatie kijk op www.start2move.nl
of bel 088 850 76 48.



RUNNING INSTRUCTOR / COOL RUNNING

€195,- incl. certificaat, reader, marketingmateriaal.
11 + 18 juni 2016 - SnowWorld, Zoetermeer

DANCE INSTRUCTOR

€ 175,-. 5 + 12 juni 2016 - Den Haag

NATURAL MOVEMENT / BAREFOOT TRAINING - WORKSHOP

€65,00 alle ins& outs, ganganalyse maken, evalueren, techniektraining. Incl. reader.

5 juni 2016 - Snowworld, Zoetermeer

KICKBOKSEN VOOR PT - WORKSHOP

€65,00 Hoe werk je professioneel met pads en kussens? Methodiek

aanleren stoot- & traptechnieken. Incl. reader.

18 juni 2016 - Rotterdam-Capelle a/d IJssel. 12.00 tot 16.00 uur.

THE GLADIATOR WORKOUTS® OPLEIDING

€ 199,- Het succesvolste high intensity trainings-systeem voor iedereen!

25 juni 2016 - Zoetermeer

9 oktober 2016 - Zoetermeer

BASIC FITNESS

€195,- dagen incl. reader, certificaat

26 juni + 3 juli 2016 - Den Haag

1 + 8 oktober 2016 - Den Haag

GROUP EXERCISE INSTRUCTOR OPLEIDING

€ 665,- 7 dagen incl. reader, certificaat, MULTITRAX CD's

start 17 september 2016 - Den Haag

TEACHING SKILLS

€ 195,- 2 dagen incl. reader, certificaat en MULTITRAX CD's

17 + 24 september 2016 - Den Haag

FUNCTIONAL TRAINING & SHAPE

€265,- 3 dagen incl. reader, MULTITRAX CD's

15 oktober + 5 & 12 november 2016 - Den Haag

CYCLE INSTRUCTOR

€ 199,- 2 dagen incl. reader en certificaat

17 + 24 september 2016 - Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® BOOTCAMP OPLEIDING € 99,-

24 september 2016 - SnowWorld, Zoetermeer.

FIGHT INSTRUCTOR

€ 175,- 2 dagen incl. reader, MULTITRAX CD's

1 + 8 oktober 2016 - Zoetermeer

010-3070020

www.trainthetrainers.nl



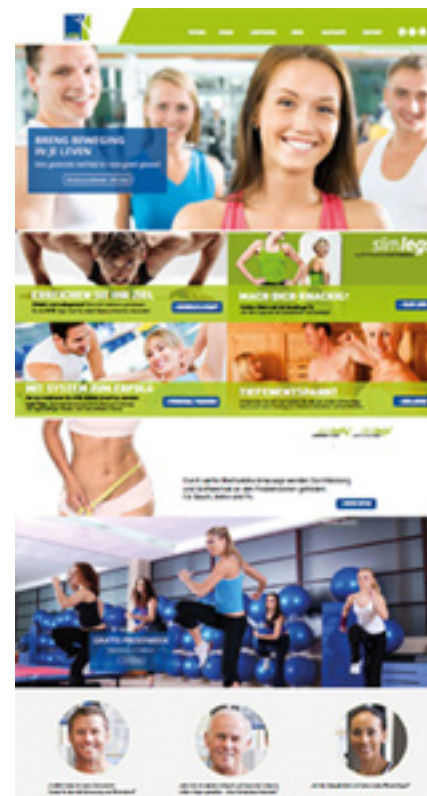
Interval training, It's more than just HIIT

Life Fitness organiseert dit jaar een reeks van inspirerende clinics met uiteenlopende actuele thema's voor en door fitnessprofessionals. Interval Training is het thema dat centraal staat tijdens de clinic van Keith Smith in Nederland en België. Hoe maak en geef je als trainer een effectieve, veilige en leuke interval training voor verschillende doelgroepen? Waar komt interval training vandaan en wat zijn de voordelen van deze trainingsmethode? Wat zijn de verschillen tussen HIT en HIIT? Deze en meer onderwerpen komen aan bod tijdens de interval clinics op 30 donderdag juni bij @The Park in Antwerpen en op vrijdag 1 juli bij PEC Zwolle. Kijk voor meer informatie en gratis aanmelden op www.lifefitness.nl

Greinwalder & Partner lanceert state of the art platform

Online Marketing is inmiddels een cruciaal maar ook zeer complex deel van vrijwel elk marketing- en communicatieplan. Als specialist voor consulting en marketing voor de fitnessbranche lanceert Greinwalder & Partner een state of the art platform om de omgeving via de juiste kanalen te informeren en online de aandacht te geven die een onderneming verdient.

De online Marketing Services bestaan onder andere uit diverse modules met een responsive website als basis. Deze is eenvoudig te onderhouden met een content management systeem. De belangrijkste social media platformen zijn opgenomen in de Online Marketing Services. Hiermee worden niet alleen nieuwe klanten bereikt, maar verbetert ook het imago van een club. Meer informatie via www.greinwalder.com



Epass Online luistert naar wensen klant

Epass Online is een ledenadministratiesysteem dat blijft luisteren naar de wensen van haar klanten. Zijn de wensen een verbetering voor het systeem dan zullen deze wensen veelal gratis worden doorgevoerd. Geen wachttijden totdat er een nieuwe update is gepland en maar hopen dat jouw verzoek een hoge prioriteit heeft meegekregen, maar indien mogelijk het direct doorvoeren van deze wens. Dit maakt Epass Online het systeem van en door de klant. Zo hebben wij recent, op verzoek van een zwembad, een sportervolgsysteem gemaakt waarmee niet alleen zwembaden maar ook andere klanten die gebruik maken van levels en gradaties precies kunnen bijhouden wat de status is van een lid. Naast dit sportervolgsysteem hebben wij al jaren een retentiemodule dat een klant standaard bij de licentie geleverd krijgt. Waarom kostbare programma's gebruiken als je alles in één pakket kan krijgen? Voor meer info: ricardo@europewebcompany.com of 06-29419577

Bedrijvengids

AIRCONDITIONING & KLIMAATBEHEERSING



ALF International

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

AUTOMATISERING & LEDENADMINISTRATIE



boss

Frankweg 41 - 2153 PD Nieuw Vennepe
T 0252 - 629 595 - E info@boss.nl
I www.boss.nl



Cariphy

Van Coehoornstraat 5
5916 PH Venlo - T 085 - 487 5900
E support@cariphy.com
I www.cariphy.com



Easy2Begin

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



Epass-Online

Waalstraat 25
7555 WD Hengelo
T 053 - 302 0104
E ricardo@europewebcompany.com
I www.epass-online.nl



Virtuagym

Herengracht 250 - 1016 BV Amsterdam
T: 020 71 65 216 - E info@virtuagym.com
www.virtuagym.com

BUIKBANDEN



Slim Belly by Greinwalder & Partner Marketing Services

Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 - 282 46 319, www.greinwalder.com
info@greinwalder.com

FISCAAL EN JURIDISCH ADVIES



Prime Advisory Group

Max Euwelaan 29 - 3062 MA Rotterdam
010-2355580 - info@prime-ab.nl
www.prim-ab.nl

FITNESS APPARATUUR - ALLROUND



DRAX

Kalkoverweg 28
2401 LK Alphen a/d Rijn
T 085 - 750 1025 - E Sales@draxfit.eu
I www.draxfit.eu



Life Fitness

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



MoveToLive Benelux

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



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



Supersport Fitness

Berlinerstr. 8D - D-16727 Velten
T +49 3304 203-222
E sales@supersport-fitness.de
I www.supersport-fitness.de

FITNESS APPARATUUR - CIRCUIT TRAINING



eGym

Stadsring 181 - 3817 BA Amersfoort
E support@egym.nl - W www.egym.nl

FITNESS APPARATUUR - PNEUMATISCHE APPARATUUR



Keiser Europe BV

Hagelkruisweg 11 - 5971 EA Grubbenvorst
077-3661640 - info@keisereurope.com
www.keisereurope.com

GROEPSLES PROGRAMMA'S



HDD Group

Elzenweg 37 - 5144 MB Waalwijk
T 0416 - 334 315
E info@hddgroup.com
I www.hddgroup.com



Tacoyo Nederland B.V.

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

HARTSLAGMETERS & SPORTHORLOGES



Polar Electro Nederland bv

Antennestraat 46, 1322 AS Almere
informatie@polar.com /
verkoop@polar.com

KLEIN FITNESS MATERIAAL



TOP EQUIPMENT.
FIT PEOPLE.

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

MAALTIJDSERVICE



Kcalculated Food

Kalkovenweg 28 - 2401 LK Alphen a/d Rijn
T 085 - 750 0210
E info@kcalculatedfood.nl
I www.kcalculatedfood.nl

MARKETING & CONSULTANCY

Greinwalder & Partner

Marketing Services

Greinwalder Marketing | Consulting

Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 - 282 46 319
avd@greinwalder.com
www.greinwalder.com

OPLEIDINGEN



Artros Healthfocus

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



EFAA

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



opleidingen 2000

Opleidingen 2000

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

START2MOVE

opleidingen trainingen

Start2Move

Hogeland 10 - 8024 AZ Zwolle
088 - 8507648 - info@start2move.nl
www.start2move.nl



Train the Trainers

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



QUENO Sportopleidingen

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

SPORTVOEDING



First Class Nutrition

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

TEST EN MEETAPPARATUUR



THP2 Europe

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

TWEDEHANDS FITNESSAPPARATUUR



Fitness Occasions BV

Handelsweg 6 - 7462 JK Rijssen
T 0548 539 720
E info@fitnessoccasions.nl
I www.fitnessoccasions.nl

TWEDEHANDS FITNESSAPPARATUUR



FitnessResult

Borchwerf 40 - 4704 RG Roosendaal
T 06 – 5234 8884
E info@fitnessresult.nl
I www.fitnessresult.nl

VLOEREN



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



Duitsland

Gerechterlijk oordeel over lidmaatschap

Mag je de overeenkomst met de fitnessclub bij uitzondering opzeggen als je verhuist? Nee dus, luidde de uitspraak op 4 mei van het Bundesgerichtshof in het Duitse



Karlsruhe. Het verhaal: een militair moest beroepshalve verhuizen en zegde daarom zijn overeenkomst op bij een fitnessclub, 10 maanden voordat dit contractueel afliep. "Een 'eenvoudige woonplaatswissel' rechtvaardigde dat niet,

zo oordeelde de rechter, in tegenstelling tot een ernstige ziekte of zwangerschap. "Omdat er in Duitsland bijna 10 miljoen zogenoemde fitnessovereenkomsten zijn afgesloten, wilden de marinier en zijn advocaat deze kwestie principieel laten uitzoeken", aldus het artikel in de Frankfurter Allgemeine Zeitung.

Engeland

Onderzoek wijst uit: bewegen 'beter dan diëten om calorieën te verbranden'



Bewegen (oefeningen doen, trainen) is effectiever dan het volgen van een dieet om de hoeveelheid calorieën die iemand eet, te beperken, zo luidt het resultaat van een onderzoek. Researchers van de Loughborough University wilden onderzoeken welke effecten bewegen en een beperkend dieet hadden op het lichaam en het gedrag van een vrouw als het gaat om voedsel. Tijdens het onderzoek werden vrouwen eerst gevraagd

om hun voedselinname 8 uur lang te verminderen met 3.500 kilojoules, ofwel ongeveer 836 calorieën. Vervolgens werden ze uitgenodigd om vrijuit te eten van een buffet waarbij de onderzoekers stiekem monitorde wat de vrouwen consumeerden. In het tweede gedeelte van het onderzoek vroegen de researchers de vrouwen om door 90 minuten lang matig te bewegen dezelfde hoeveelheid calorieën te verbranden als zij eerder hadden afgehaald van hun voedselinname.

De vrouwen kregen vervolgens weer een buffet voorgeschoteld en werden stiekem gemonitord. De onderzoekers constateerden dat de vrouwen gemiddeld 944 calorieën aten bij het buffet als ze hun voedselinname beperkten, vergeleken met 660 na de bewegingssessie. Het beperken van de hoeveelheid voedsel veroorzaakte een piek in het hongershormoon ghrelin en een daling in de petitive YY-niveaus, dat honger onderdrukt, zo concludeerden de onderzoekers.

De resultaten van het pilot-onderzoek onder 12 vrouwen spreken eerdere resultaten tegen die aantonen dat bewegen ervoor zorgt dat mensen, met name vrouwen, meer eten.

India

Derde editie bodyLIFE India Expo



De derde editie van body•LIFE-India Expo wordt gehouden van 4 tot 6 november 2016 in het White Orchid Convention Centre, Bangalore. In het eerste weekend (4-6 november) van deze winter zal een groot aantal producenten en leveranciers van fitnessapparatuur, fitnessclub-managers en -eigenaars, voedings- en trainingsdeskundigen naar Bangalore komen voor de derde body•LIFE-India Expo.

Bangalore is goed op weg om de meest fitness-bewuste stad van India te worden. Op basis van verkopen van fitness-gerelateerde



producten – die naar verluidt vertienvoudigd zijn in slechts één jaar! – laat Bangalore zelfs Delhi en Mumbai achter zich.

De fitness-bewuste en sportgekke inwoners van de stad hebben gezorgd voor de opening van honderden sport- en fitnesscentra en

boutique wellnesscentra. Dit zijn vrijwel allemaal moderne, state-of-the-art faciliteiten die tegemoet komen aan een nog steeds groeiende markt van bereisde professionals en jonge enthousiastelingen.

Voor meer informatie, bel met Fabian Roberts via +91-9916092 927, of e-mail naar response@bodylifeindia.com.

Cariphy

De blik van je klant als hij
voor het eerst de top van de
Alpe d'Huez bereikt



SOFTWARE VOOR HEALTH EN FITNESS PROFESSIONALS MET MEER DAN 2000 OEFENINGEN
TRAININGSPROGRAMMA'S, CLIËNTENBEHEER, AFSPRAKEN PLANNER, VOORTGANG, STATISTIEKEN & MEER

START GRATIS OP WWW.CARIPHY.COM



Schrijf je nu in voor de clinic:

INTERVAL TRAINING, IT'S MORE THAN JUST HIIT

30 juni | @The park, Antwerpen
1 juli | Stadion PEC Zwolle

INTERVAL TRAINING, IT'S MORE THAN JUST HIIT

Interval Training domineert al jaren de lijst met fitness trends en is, mede door de opkomst van de boutique gyms, niet meer weg te denken uit de fitnessbranche. Aanleiding voor de Life Fitness Academy om over dit onderwerp een clinic te verzorgen onder leiding van Keith Smith.

Hoe maak en geef je als trainer een effectieve, veilige en leuke interval training voor verschillende doelgroepen? Waar komt interval training vandaan en wat zijn de voordelen van deze trainingsmethode? Deze en meer onderwerpen komen aan bod tijdens de interval clinic op 30 juni en 1 juli. Schrijf je nu in!

Kijk voor meer informatie en gratis aanmelden op www.lifefitness.nl

