

body • LIFE[®]

2 | 2018



Europe's No. 1



Technogym lanceert uniek trainingscircuit met NASA-technologie

Gepersonaliseerde trainingen met het BIOCIRCUIT

P. 6



CLUB VAN DE MAAND

Black & White Sportsclub in Breda

P. 16



SOLID SOUND CONVENTION

Groepsfitness heeft de toekomst P. 14



VOORBESCHOUWING FIBO

De fitness community ontmoet elkaar in april in Keulen

P. 22

PERFORMANCE & ENTERTAINMENT MET INDOOR CYCLING

ICG® Connect maakt indoor cycling een onvergetelijk ervaring met gegarandeerd plezier voor sporters. Door middel van spannende wedstrijden, een motiverende weergave van de trainingsprestaties en talrijke functies om de prestaties te bevorderen, komen persoonlijke doelstellingen op een unieke manier samen met die van de groep.



**BELEEF
HET ZELF!**

Zien we je op FIBO?

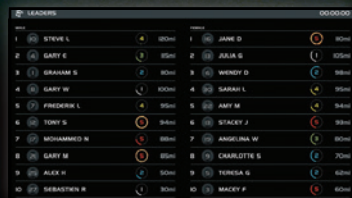
We hebben groots
nieuws in hal 6!

DE DRIE MODI **GROUP**, **PERSONAL** & **SCENIC** HEBBEN TALRIJKE MOTIVERENDE FUNCTIES:



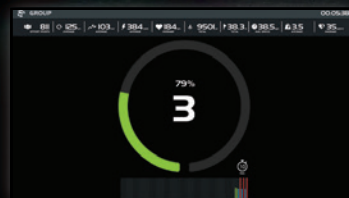
BATTLE

Voor korte,
gezonde wedstrijd-elementen



LEADERBOARD

Bekijk op welke plaats
deelnemers staan



ATHLETE VIEW

Bekijk meer trainingsresultaten
van de groep



TEAM POINTS

Bekijk
de groepsprestaties

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

Redactie

Niek Arts, Loet van Bergen, Corinne Brouwer,
Aart van der Haagen, Daan van Leeuwen en Peter Vader

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 onze media-adviseur
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 2, 2018, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

- 10 keer per jaar het vakblad
- 2 keer per maand de digitale nieuwsbrief



De FIBO brengt de brancheontwikkelingen in beeld...

Met de jaarlijkse FIBO in het vooruitzicht, begrijpt u dat deze beurs regelmatig terugkomt in deze uitgave van bodyLIFE. Het is tenslotte de meest toonaangevende fitnessbeurs ter wereld! Er is een enorme hoeveelheid aan zaken die iedereen in de fitnesswereld betreft, van beoefenaar, personal trainer tot en met ondernemer. De FIBO is in april altijd 'The place to be!'

Toch zijn er meer momenten waarop we even stilstaan in dit magazine bij brancheontwikkelingen. De VES organiseerde een interessante bijeenkomst met als thema de ontwikkeling van boutique fitness in de wereld. Een fenomeen dat zich momenteel razendsnel verspreid. En behoud van leden blijft ook altijd een steeds weer terugkerend onderwerp. Met volle moed starten meer dan 100.000 mensen aan fitness per maand. De één wil afvallen, de ander fitter worden, weer een ander wil minder last van zijn rug. En zo zijn de doelstellingen legio. Uit onderzoek blijkt dat ongeveer 10 procent van de nieuwe leden al helemaal niet komt sporten. Een groter percentage, namelijk 50 procent, haakt binnen 6 tot 12 maanden af. Maar hoe komt het dat wij 50 procent van onze klandizie verliezen binnen het jaar? Zijn ze teleurgesteld, voldoen we niet aan de verwachtingen, behaalt men de doelstellingen niet of zijn die bij de start te hoog gegrepen? Lees er over in deze uitgave van bodyLIFE.

Ook de digitalisering is niet meer weg te denken uit fitnessland. Modern data-driven ondernemen met business analytics, maakt het veel gemakkelijker om gegevens te gebruiken voor belangrijke managementbeslissingen, door een breed scala van relevante gegevens bij elkaar te brengen en te visualiseren. Met de juiste tool kun je snel toegang krijgen tot globale gegevens op bedrijfsniveau tot statistieken op klantniveau. Het identificeren en bijhouden van belangrijke statistieken zoals de klantlevenswaarde (CLV), retentiepercentages, bezokedistributie over tijd, lidmaatschappen per demografische groep en de verdeling van je inkomstenbronnen, kunnen je helpen je prestaties te verbeteren omdat deze cijfers je inzicht geven in het DNA van je onderneming. En dat zorgt dus ook weer voor behoud van leden. En dat is toch wat we allemaal willen, nietwaar?

Veel leesplezier!

Jessica Scheffer
Hoofredacteur bodyLIFE
jessica@vanmunstermedia.nl

CHALLENGERS GEZOCHT!

Alexander wil
meer spiermassa.

Gerard wil
minder buik.

Joyce wil
op de
Killimanjaro.

Angelique wil
vier kilo eraf.

Wilco wil
een six pack.

Tessa wil het
gewoon weten.



GA DE
UITDAGING
AAN.

Meer informatie op www.greinwalder.nl

Al meer dan 100 clubs
starten vanaf **1 MEI**

Bereik in 6 weken wat anderen in 6 maanden niet lukt.

Greinwalder & Partner en Hidden Profits Marketing slaan de handen opnieuw ineen! Deze Challenge biedt alles wat je nodig hebt voor het winnen van nieuwe klanten, ledenbehoud en het verhogen van je omzet.

- ☞ Een uniek, professioneel marketing concept
- ☞ Een programma dat gebaseerd is op trends als H.I.I.T. en Tabata-training en online fitness platforms
- ☞ Bijzondere offline en online marketing media in luxe uitvoering
- ☞ Met speciale trainings-app
- ☞ Geniale tools voor referral marketing
- ☞ Een Full Service Facebook-campagne



De gloednieuwe campagne van

HPM HIDDEN
PROFITS
MARKETING®

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

REDON TREADMILL

DRAX
Designed by Science

Geef leden de maximale beleving met "forward motion video" waarbij men loopt door de mooist omgevingen van de wereld. Met SpeedSync bepaald men zelf de snelheid van de loopband en het beeld aan de hand van de eigen hardloop snelheid.

Redon Key-Features:

- SpeedSync, automtic speed control (optioneel)
- Diverse standaard trainingsprogramma's
- Zelfstandig trainingsprogramma's bouwen (invoeren)
- Android smart back-end soft-ware
- Smart phone mirroring
- Gebruik van alle eigen APPs.
- Forward motion video (optioneel)
- Televisie & internet connectivity
- Video's kijken
- Touch screen
- Hoge Koreaanse kwaliteit
- Uitstekende garantie voorwaarden
- Onderhoudsarme loopband
- Goede service

Vraag ook naar onze andere cardio toestellen. Wij nemen u graag mee op reis door de wereld van DRAX Fitness. Een wereld van "Business Happiness".



**BESTE
KOOOP
2018!**

VANAF € 99,- p.m.

Vraag naar de actie voorwaarde

"Boek nu een afspraak met onze buitendienst in 1 van onze experience centres voor de ultieme testbeleving"

Inhoudsopgave



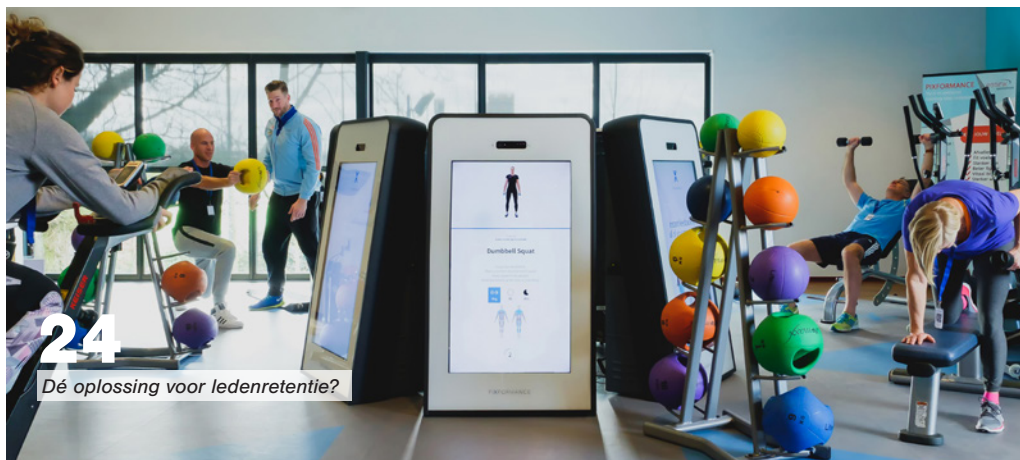
14

Solid Sound Convention 2018
Groepsfitness heeft de toekomst



16

Black & White Sportsclub in Breda
"Passion for healthy living"



24

Dé oplossing voor ledenretentie?

BRANCHE ACTUEEL

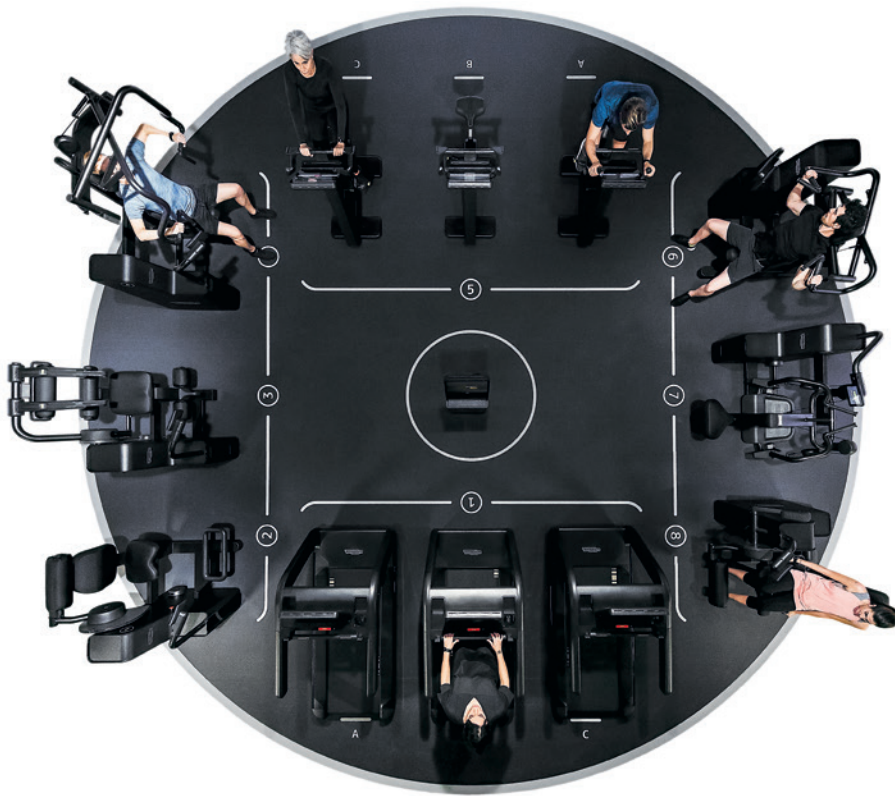
- 8 **Gepersonaliseerde trainingen met het BIOCIRCUIT**
Technogym lanceert uniek trainingscircuit met NASA-technologie
- 11 **Column John van Heel:**
Extra service betaald of als onderdeel van service?
- 12 **VES Bijeenkomst Uden**
Hans Muench: boutique concept als verdienmodel
- 14 **Solid Sound Convention 2018**
Groepsfitness heeft de toekomst!
- 16 **Club van de maand**
Black & White Sportsclub in Breda: "Passion for healthy living"
- 19 **Nieuws**

TRAINING

- 20 **Life Fitness:**
ICG activeert de digitale fitnessbeleving in de sportschool
- 22 **FIBO 2018**
The place to be in Keulen...
- 24 **Meer leren over EMS training?**
Justfit op de FIBO 2018
- 27 **Column Marije de Vries**
Doe eens gek!
- 28 **Pixformance Station**
Dé oplossing voor ledenretentie?
- 30 **Goed ondernemen tegen een eerlijke prijs:**
Fitness Occasions geeft fitnessapparatuur een tweede leven
- 32 **Wat ClubJoy voor u kan betekenen**
Besuchen Sie uns auf FIBO?
- 35 **Nieuws**

MANAGEMENT

- 36 **Vlaanderen heeft schrik van de vergrijzing:**
Misschien moet men meer investeren in fitheid dan in medailles
- 38 **John van Heel**
Waarom lukt het onze leden niet?
- 40 **Spelenderwijs leden entertainen en leads verzamelen:**
Wil je met me spelen?
- 42 **Het belang van Business Analytics**
Hoe sportscholen data kunnen gebruiken om hun omzet te vergroten
- 44 **Opleidingen & Trainingen**
- 48 **Bedrijvengids**



Gepersonaliseerde trainingen met het BIOCIRCUIT

TECHNOGYM LANCEERT UNIEK TRAININGSCIRCUIT MET NASA-TECHNOLOGIE

Een trainingscircuit dat zich volledig aanpast aan je lichaam en dat je helpt om alles uit je workout te halen. Waarmee je als sporter beslist resultaat boekt. Ook als je geen doorgewinterde sportschoolbezoeker bent. Dat is het Technogym BIOCIRCUIT, het eerste trainingssysteem ter wereld dat de sporter een volledig gepersonaliseerde trainingsservaring geeft. Tekst: Corinne Brouwer

Het BIOCIRCUIT is nog maar net gelanceerd. En hoe! Sporters zijn enthousiast. Sportschoolhouders zijn, als dat kan, nog enthousiaster. Het BIOCIRCUIT lijkt een mooie kans om de sportervaring zowel in de breedte als de diepte te veranderen. Trainingscirkels zijn niet nieuw, maar het trainingssysteem in combinatie met de totaalbeleving voor de sporter is wel uniek.

Gedagsverandering

“Gedrag. Daar gaat het eigenlijk om. En dat is precies waar je met het BIOCIRCUIT op stuurt: positieve gedragsveranderingen. Samen trainen, je laten motiveren, zelf echt voortgang

boeken,” zegt Henk Jan Thoes van Technogym. Hij vervolgt: “Het BIOCIRCUIT is een dynamische omgeving. Er wordt getraind op toestellen die in een cirkel staan opgesteld. Door meerdere mensen tegelijk. Je traint in een veilige setting, maar in een opzwevende en activerende sfeer. Voor de één is de sfeer in de trainingscirkel veilig en stabiel. Voor de ander is de cirkel competitief: je stopt niet eerder dan de persoon naast je, toch?”

Voor wie?

Thoes: “Het BIOCIRCUIT is ideaal voor sporters die wel een steuntje in de rug kunnen gebruiken. Natuurlijk zijn er verschillende program-

ma's, die allemaal een andere groep bedienen. Mensen die willen shapen, afvallen of fit oud worden. En meer. Maar in de praktijk zie je dat het circuit vooral mensen die het een beetje aan motivatie ontbrak, weer naar de sportschool brengt. Met het BIOCIRCUIT kun je als sporter met twee keer in de week een half uur trainen, veel voortgang boeken. Bovendien is het eenvoudig om de cirkel te gebruiken. Die twee elementen maken het circuit heel aantrekkelijk.”

De eerste keer

Sporters die voor het eerst de ring instappen, doen dat met een trainer. Thoes: “De trainer helpt de sporter op weg en maakt een programma op maat, dat past bij de doelstellingen van de cliënt. Daarna lopen sporter en trainer samen alle toestellen binnen het circuit af en bepalen ze per toestel de weerstand, de zithoogte, enzovoorts.” Iedere instelling wordt opgeslagen op de digitale sleutel van de sporter. Als deze later zelf terugkeert voor een training, hoeft hij alleen maar met die sleutel in te loggen bij de Unity Self Console. Het systeem vertelt de sporter welk toestel hij in welke volgorde gebruikt. En de apparaten stellen zich automatisch in op de juiste hoogte en weerstand. Na elke oefening word je doorverwezen naar de volgende. Zo kun je veilig en effectief trainen. Henk Jan Thoes: “Tijdens de oefeningen krijg je aanwijzingen via het schermje dat voor je neus hangt. Het is soms net alsof je een digitale personal trainer hebt, die je helpt om alles uit je training te halen en die in de gaten houdt dat je toestel goed staat ingesteld.”

De NASA weerstanden

“De weerstand in de toestellen is uniek,” zegt Thoes. “We noemen het systeem dat de weerstanden bepaalt ‘Biodrive’. Dit systeem is oorspronkelijk ontwikkeld voor de NASA. Om astronauten in de ruimte de voordelen van krachttraining te laten ervaren.” Met het BIOCIRCUIT heb je bijvoorbeeld de mogelijkheid om de excentrische training (negatieve herhalingen) met meer weerstand te doen dan de concentrische training. Een ander voordeel van de Biodrive is de elastische weerstand die kan worden nagebootst. Deze is als een viscositeitsweerstand. Het is dan net alsof je onder water beweegt.

Voor, tijdens en na

Je kunt het BIOCIRCUIT verbinden met andere data en tools in de MyWellness Cloud van Technogym. “Op die manier maak je er één grote leefstijlervaring van. Beweegapps, voedingsapps en alle toestellen in de sportclub, zijn met elkaar verbonden. Sporters die de MyWellness Cloud en de bijbehorende apps en tools gebruiken, kiezen voor een totaalervaring die aansluit bij hun leefstijl,” zegt Thoes. Hij vult aan: “Als je niet gaat sporten, krijg je een mailtje met de vraag of je



trainer iets voor je kan doen. En als je gisteren een rondje hebt hardgelopen, zie je dat terug als je inlogt in de sportschool. Dat werkt motiverend.”

Contactmomenten

De intake is een belangrijk moment. Tijdens de intake bepaalt de trainer of de sporter zelfstandig aan de slag kan op het circuit en op welke manier hij dat doet. Maar bij het acht wekelijkse programma horen meer contactmomenten. Thoes: “Natuurlijk bepaal je als sportschool zelf hoe je die momenten invult. Dat kan bijvoorbeeld met een meting, waarbij de voortgang wordt bijgehouden. Of een kort coaching gesprek. Vanuit Technogym willen we sportscholen stimuleren om die contactmomenten actief te gebruiken. Je merkt dat ze sporters helpen om meer uit hun trainingen te halen.”

Hulp vanuit Technogym

De consultants die het BIOCIRCUIT bij de sportschool implementeren, helpen je om invulling te

vinden voor het trainingstraject van de gebruikers. “Die consultants hebben sowieso een belangrijke rol,” aldus Henk Jan Thoes, die vervolgt: “Vanuit Technogym willen we sportschooleigenaren helpen om het begrip fitness verder te definiëren. Wat betekent fitness en lifestyle nu voor jouw club? Het BIOCIRCUIT is een prachtige manier om je identiteit verder uit te werken.”

Meer weten over het BIOCIRCUIT?

Technogym presenteert het volledige circuit op de FIBO in Keulen. Je bent van harte uitgenodigd om het circuit daar te bekijken. Ervaren is toch wel de beste manier om kennis te maken met de unieke trainingmethoden en vibes die dit nieuwe circuit met zich meebrengt. Wil je nu al stappen ondernemen en meer informatie? De consultants van Technogym kijken graag samen met jou hoe BIOCIRCUIT in jouw sportschool past. Meld je via info_blx@technogym.com of 010-4223222.

“Dankzij het BIOCIRCUIT kom ik weer in de sportschool”

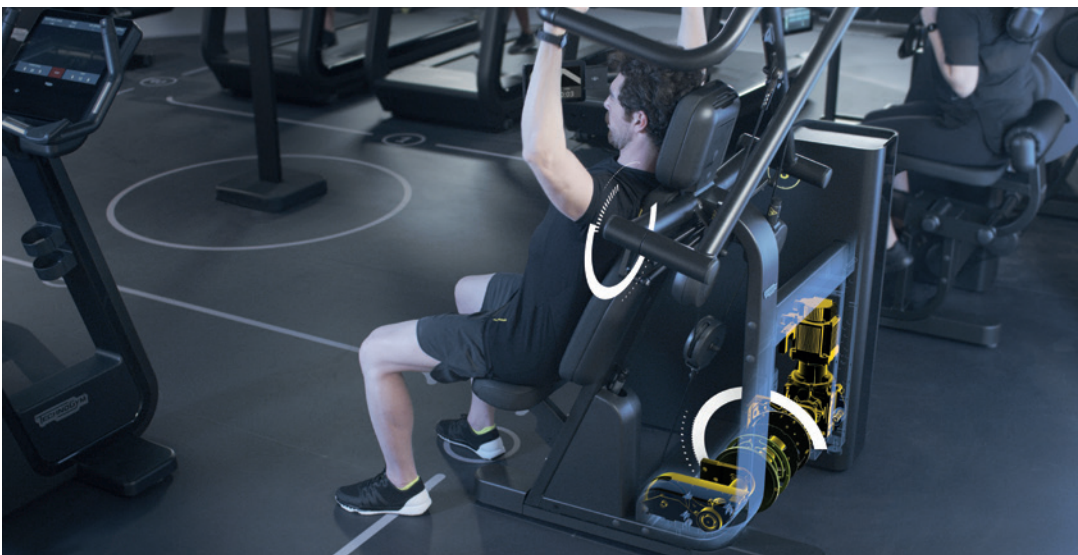
(Het trainingscircuit in de praktijk)

Het Technogym BIOCIRCUIT verbindt. Op enkele plekken in Nederland staat de trainingscirkel al in volle glorie. Paradoxaal genoeg vind je de nieuwe trainingsplek, die drempels moet wegnemen, op een verhoging. Een rond plateau en mooie verlichting voor de juiste sfeer. Het BIOCIRCUIT heeft terecht een podium gekregen. Als je de clubs binnenkomt, merk je dat dat de hele sfeer in de sportschool ten goede komt. Er wordt serieus getraind maar er heerst vooral enthousiasme.

Dat blijkt al snel tijdens een bezoek aan één van de sportscholen die de cirkel al gebruiken. Binnen enkele minuten komt er in snelle tred een dame naar de clubeigenaar toe. Ze heeft net haar tussentijdse meet- en weegmoment gehad met de trainer: “Er is weer vijf centimeter af!” De grote lach op haar gezicht onderstreept die uitspraak. Als je doorvraagt, merk je dat ze blij is omdat ze ‘nu eindelijk resultaat boekt’.

Sporters gebruiken de toestellen in de cirkel zelfstandig, maar ze komen wel met plezier een stempeltje halen bij de trainer als ze klaar zijn. “Dat is een mooi moment voor een gesprekje,” zegt één van de clubeigenaren die we spreken. “Het is voor mensen soms net als trainen met een personal trainer. Iedereen traint zelfstandig, maar dankzij alle data hebben de trainers die hier rondlopen van iedereen in de gaten wat er bij de sporters speelt. Als iemand een tijdje niet geweest is, kun je daarover een gesprek over aanknopen.”

In één van de sportscholen die het circuit al hebben staan, vertelt een jongeman bij de koffiebar dat hij nog maar net begonnen is. “Het is m’n vierde keer. Ik begin nu écht te wennen. De bewegingen gaan soepeler en ik kijk niet steeds meer op het schermje.” Hij geeft aan dat het BIOCIRCUIT voor hem een uitkomst is: “Het is makkelijk. Dankzij het circuit kom ik weer in de sportschool.”



PANATTA

Worldwide Fitness Company

panattasport.nl



Panatta Master Gluteus

Functioneel en aanpasbaar design

DESIGN
& MADE
INITALY



Panatta Fit Evo is de nieuwste lijn van Panatta. Deze lijn is met zijn mooie uitstraling een perfecte aanvulling op de bestaande lijnen. Lineariteit en continuïteit zijn de kenmerken van het design. Dankzij de jarenlange ervaring van Panatta is ook deze lijn weer top qua functionaliteit en ergonomier. Er wordt gebruik gemaakt van nieuwe innovatieve oplossingen en duurzame materialen. Bovendien zijn de apparaten zo compact mogelijk ontworpen, zodat ze ruimtebesparend zijn. Het complete productenaanbod van Panatta Sport vindt u op: panattasport.nl



COLUMN

EXTRA SERVICE BETAALD OF ALS ONDERDEEL VAN SERVICE?

Sportcentra die er voor kiezen om niet af te zakken naar low budget prijzen en concept, maar toch kiezen voor doorlopend trainers in de zaal, blijven tegen de uitdaging aanlopen dat klanten de afweging blijven maken. "Hier betaal ik 50 euro, verderop maar 10 of 15 per maand. Waarom zou ik dat doen?" Als ze de vraag al stellen, dan is er al wat niet helemaal in de haak natuurlijk. Eigenlijk zou je willen dat ze van de daken roepen waarom ze juist bij je blijven sporten, maar tot die tijd is het wellicht goed om je dienstverlening eens tegen het licht te houden.

Wat zijn je USP's of USB's, wat maak jouw fitness afdeling uniek ten opzichte van die low budget clubs? Heb je je antwoord klaar als leden of geïnteresseerden deze vraag stellen? En wat als je hier nog geen adequaat antwoord op hebt? Vaak is het antwoord: "Wij hebben professionals rondlopen die toezien op veiligheid, zorgen voor doel- en behoefte gericht advies, ervoor zorgen dat je in een schone en netjes opgegruimde omgeving kan sporten en altijd klaar staan om je te woord te staan". Voor veel mensen is dit echter geheel niet van meerwaarde, althans, zo ho-

ren we vaak terug. "Ik maak geen gebruik van die trainers, ik weet al hoe te trainen".

Het is dus zeker geen overbodigheid om eens te onderzoeken, samen met de trainers, hoe de aanwezigheid van deze trainers op de fitness afdeling van grotere waarde kan worden voor meer klanten, in de plaats van alleen door die klanten die de optimale begeleiding belangrijk vinden. De trainers zijn er toch, het gaat er alleen over wat ze doen. Wellicht komen er verbeterpunten uit waarmee je meer fitness klanten een plezier doet en zo de waard beleving voor iedereen verhoogt.

Heb je hier al een super effectieve invulling voor, mail die gerust naar j.vanheel@efaa.nl, dan delen wij die weer met collegae zodat we van elkaar kunnen leren.

Maar meteen een fitness meeting plannen dus...

John van Heel
EFAA - j.vanheel@efaa.nl



**” WELLICHT KOMEN ER
VERBETERPUNTEN UIT
WAARMEE JE MEER
FITNESS KLANTEN EEN
PLEZIER DOET EN ZO DE
WAARD BELEVING VOOR
IEDEREEN VERHOOGT. “**



VES bijeenkomst Uden:

HANS MUENCH: BOUTIQUE CONCEPT ALS VERDIENMODEL

Op 9 februari organiseerde de VES samen met MoveToLive een bijeenkomst in het fraaie Even Resort Hotel Uden. Tachtig deelnemers reisden af naar Uden, om zich op de hoogte te stellen van het dagthema 'boutique concept als verdienmodel'. Onder de bezielende leiding van dagvoorzitter Cornelis de Geus werd het een inspirerende en leerzame dag.

Hans Muench was de aangewezen persoon om het totaal overzicht te presenteren van boutique concepten, zoals die in binnen- en buitenland worden gehanteerd. Daarnaast was de Engelse Elena Lapetra de tweede spreker. Zij is gespecialiseerd in boutiquestudio's en indoorcycling en zij liet in haar presentatie zien wat de voorwaarden zijn om een succesvol boutique concept te realiseren.

Een blijvende trend?

Het Boutique Fitness fenomeen heeft in de Verenigde Staten een enorme vlucht genomen. De afgelopen zes jaar is sprake geweest van een drievoudige toename, waarbij de teller nu staat op meer dan 100.000 locaties. Uiteraard heeft dit de Amerikaanse markt beïnvloed, zo niet verstoord. Dit fenomeen is ook internatio-

naal in snel tempo een trend aan het worden, met Londen als broeinest van innovatie en onbetwiste leider van de Europese markt. Aan de hand van gegevens van het jaarlijkse onderzoek van ClubIntell met de naam "Fitness Studio Operating & Financial Benchmarking", dat voor het eerst boetieks in Europa omvat, bood Hans Muench een breed scala aan kansen voor deze sector en bracht hij enkele succesvolle concepten onder de aandacht. Hij putte ook uit de beste ervaringen van de Association of Fitness Studios, gevestigd in Californië, waar hij lid is van de adviesraad. Voorbeelden uit de hele wereld, verschillende bedrijfsmodellen, betalingsvormen en andere belangrijke prestatie-indicatoren werden gedeeld. In zijn boeiende presentatie behandelde hij onderwerpen zoals:

Even Resort Hotel Uden

Een bijzondere combinatie van hotel en gym. Geen 'gewone' fitness, maar yoga, crossfit, bootcamp en tanktrainingen waarbij de nadruk ligt op buitentraining. Bovendien een plek waar 'out of the box' denken voelbaar is. Het is een initiatief van Maarten van Kempen, een bijzondere ondernemer en VES lid van het eerste uur.

- Trends in boutique fitness en hun relevantie voor VES.
- Omvang en groei van de wereldwijde fitnessmarkt.
- De kansen in de boetiek / studiomarkt.
- Inkomstenmodellen.
- Marketing beste praktijken en het groeiende belang van Social Media ... voor clubs en leveranciers.
- Groeiperspectieven.

Het gaat wereldwijd om heel veel clubs en om grote bedragen. Met 107.540 clubs is de Verenigde Staten de koploper met een omzet van



27,6 biljoen dollar, Europa is tweede met 55.000 clubs gevolgd door Azië met 31.000 en het Midden Oosten en Noord Afrika met 5.600 clubs. In de periode van 2012 tot en met 2015 groeide het lidmaatschap van fitnessboutiques met 74 procent, de meer traditionele, commerciële sport-scholen maakten een groei door van slechts 5 procent. 86 procent van de boetiekgebruikers in de Verenigde Staten is ook lid van Big Box clubs. Binnen deze groei zijn bepaalde trends herkenbaar. Voor 2018 is de verwachting dat we de volgende trends gaan zien:

- High-Intensity Interval Training (HIIT).
- Groepstraining.
- Draagbare technologie.
- Lichaamsgewichtstraining.
- Krachttraining.
- Opgeleide en ervaren fitnessprofessionals.
- Yoga.
- Persoonlijke training.
- Fitnessprogramma's voor oudere volwassenen.
- Functionele fitheid.

Hans Muench liet in zijn Power Point presentatie de ontwikkeling van boutique fitness in diverse landen zien. Voorbeelden in Nederland zijn RoCycle/Whattcycle, Vondel Gym, High 45, PT Studios, Trend Fitness, Easy Fitness (Milon) Fitness Society (Egym) en binnenkort Saints and Stars (BasicFit). Daarna gaf hij een beeld van Spanje met inmiddels meer dan 400 boutique clubs, Japan met 1500, Duitsland met 600, Australië met meer dan 900 en vertelde hij over de voortgang in China.

Een opsteker was de conclusie van Shannon Voigtler: "We hebben eindelijk de dag bereikt waarop sporters minder zuurverdiende centjes aan de benzinepomp uitgeven en meer aan gespecialiseerde lessen die in fitnessstudio's worden aangeboden." Dat geeft in ieder geval veel



vertrouwen voor de toekomst, vandaar dan ook de volgende conclusies aan het einde van Hans Muench's betoog:

- Boetieken blijven groeien, innoveren?
- Nieuwe, gerichte marketing (SoMe) en technologie zorgen voor efficiëntie.
- Gemeenschap- en emotiegericht.
- Resultaatgericht.
- Dubbele gebruikers zijn bereid meer te betalen voor hun conditie.

Wie is Hans Muench?

Hans Muench, een Duits en Canadees staatsburger, heeft een Masters in International Development van de University of South Carolina. Hij bestudeerde de Europese markt in 1984-1985 voor IHRSA en trad in 1994 toe tot de wereldhandelsvereniging voor gezondheidsclubs als hun eerste directeur op het vlak van internationale ontwikkeling.

Muench's eerste contact met de Fitness-industrie was in 1970 toen hij trainde met Olympische atleten aan het Fitness Institute in Toronto. In 1982 kreeg hij van IHRSA de opdracht om de

Europese Fitness-markt te onderzoeken. Hij was directeur Europa van IHRSA in de periode 2008 – 2016 en in die functie spreker in tal van landen. Naast IHRSA is hij actief geweest bij een grote keten (Elixia), Nautilus, Life Fitness en het softwarebedrijf Global Well Systems

Begin 2016 is Hans Muench een nieuwe weg ingeslagen als docent aan de Duitse Universiteit voor fitheid, gezondheid en preventie. Daarnaast spreekt hij op congressen en adviseert leveranciers en clubbegeerders die zich richten op groei van hun onderneming en activiteiten.

Geslaagde dag

Het ochtendprogramma werd afgesloten met een interessante paneldiscussie onder leiding van dagvoorzitter Cornelis de Geus. Na de paneldiscussie en een uitstekende lunch, konden de deelnemers 's-middags twee VES boutiqueclubs in de regio bezoeken: City Gym in Den Bosch en The Local Gym in St.Michiëlgestel. Een vol en inhoudelijk sterk programma maakte deze dag tot alweer een heel geslaagde VES bijeenkomst.



Solid Sound Convention 2018

GROEPSFITNESS HEEFT DE TOEKOMST!

Een Franse dancing queen op het grote podium: Gladys Trichet laat Sportcentrum Olympos op z'n grondvesten schudden als ze een groep van zo'n 250 mensen dansles geeft. Wat een ontwapenende energie! Hier, op de Solid Sound Convention in Utrecht, zie en voel je verbinding. Tussen de bezoekers van het evenement, maar ook tussen de verschillende trainers, sportclubeigenaren, leveranciers en andere betrokkenen. Want in welke rol je hier ook bent, één ding is zeker: als je hier vandaag bent, houd je van sport en fitness.

Tekst: Corinne Brouwer - Foto's: Tanja Bouwhuis Fotografie en Ontwerp

Trainingsexperience

Waarom is een evenement als Solid Sound actueler dan ooit? Henk Jan Thoes van Technogym legt in zijn lezing over de toekomst van fitness uit dat samen trainen - in groepslessen

en circuits - steeds belangrijker wordt. Steeds meer mensen vinden het fijn om samen te trainen, elkaar te motiveren en uit te dagen; en resultaten te delen. Je met anderen verbinden kan in de gym in een zaal, maar ook digitaal. Of

een combinatie: wat dacht je van tegen elkaar roeien en op het scherm zien wie de snelste is? Door samen te trainen, haal je meer uit jezelf. Dat leidt tot betere resultaten en een fijnere trainingsexperience.

Van yoga tot dance

Powerworkouts, danslessen en yoga: liefhebbers van groepsfitness kunnen hun hart ophalen. Ze staan dan ook al vroeg te dringen bij de deur. Als het sportcafé is volgestroomd en de verschillende sportzalen zijn gevuld, begint het pas echt. Het volume van de muziek gaat omhoog en de energie rijst mee. Overal in het gebouw is energie te voelen. Eén van de clubeigenaren roept enthousiast: "Iedereen hier heeft één passie en dat is fitness!" Het gevoel van verbondenheid dat daarmee gepaard ging, was precies wat je wilde op een evenement dat in het teken staat van groepslessen.

De verschillende trainers die op het podium staan om dans- en fitnessworkouts te geven, worden luidkeels toegejuicht door hun publiek. En in alle lessen wordt er fanatiek mee-



gedanst, -gestept, -gefietsd of anders. Tijdens de yogalessen is de sfeer heel anders. Maar ook daar kun je de persoon naast je even aankijken en een knikje geven, wetend dat jullie daar voor hetzelfde zijn. En precies dat gevoel zorgt voor veel enthousiaste reacties bij de bezoekers. "Ik heb zéker nieuwe vrienden gemaakt," zegt een meisje, als ze bezweet uit de dansles stapt en de dame naast haar even vastpakt.

Leerzame lezingen

Er is op de conventie niet alleen ruimte voor beweging. In de lecture room houden enthousiaste sprekers verschillende lezingen. Over duurzame sportvoeding en de rol van de fitnessprofessional in de toekomst, bijvoorbeeld. "Even op adem komen en tegelijkertijd je kennis bijspijkeren en geïnspireerd raken," noemt één van de bezoekers de lezing naderhand.

Internationaal evenement

De Solid Sound Convention is een jaarlijks terugkerend internationaal evenement dat in het teken staat van groepsfitness. Het is het grootste één-daagse fitness- en dance-evenement van Europa. De sprekers en trainers die er komen om te inspireren, hebben allemaal hun sporen in de fitness- of dancewereld verdiend. Ze komen uit binnen- en buitenland. De Solid Sound Convention wordt georganiseerd in samenwerking met partners ClubJoy, AALO en Technogym. Meer informatie vind je op www.solid-soundconvention.nl. Dit jaar vond de Solid Sound Convention plaats op zondag 11 maart. Noteer de datum voor de volgende Convention alvast in de agenda: zondag 10 maart 2019.

www.solid-soundconvention.nl



Black & White Sportsclub in Breda

“PASSION FOR HEALTHY LIVING”

Als het om groepslessen gaat, is Black & White Sportsclub misschien wel dé specialist van Nederland. Met meer dan honderd lessen per week is de club van Marcel en Babs Wille een invloedrijk bedrijf, dat al bijna vijftien jaar bestaat. In de Bredase club, die als slogan ‘Passion For Healthy Living’ heeft, vind je geen klassieke opstelling van fitnessapparatuur. Het draait er allemaal om samen sporten. Groepslessen dus!

Tekst Corinne Brouwer - Fotografie: Viktor Bentley

Meer motivatie, meer resultaat

Black & White Sportsclub heeft een duidelijke kijk op fitness. Marcel Wille: “In een groep

trainen vinden we heel belangrijk. De meeste mensen halen veel meer uit een groepsles dan uit een uurtje door een fitnesszaal met

apparatuur lopen en zich van het ene naar het andere toestel slepen.” Hij vult aan: “Met groepslessen heb je meer variatiemogelijkheden. Dan blijft het voor iedereen lekker uitdagend. Ook speelt de groep een belangrijke rol bij het in stand houden van de motivatie. We zijn er ook van overtuigd dat je beter traint onder het toezicht van een (ervaren) instructeur. Deze motiveert je en kijkt of je veilig en verantwoord traint.”

Leefstijl veranderen

Met de groeps- en yogalessen weten Marcel en Babs een vinger aan de pols te houden bij hun clubleden. “We willen de leefstijl van mensen veranderen met een persoonlijke benadering. Met de groepslessen hebben we een goed contact: er is veel interactie. Dat schept een solide basis voor gedragsverandering. En voor accurate monitoring.” Marcel en Babs zelf hebben een brede opleidingsachtergrond, die hun interesse voor het totale leefstijlplaatje verklaart. Zij hebben verschillende



sport-, yoga-, gezondheids-, coaching- en managementopleidingen gevolgd.

Balans

“Alles draait om balans. Voor ons betekent balans dat je regelmatig sport, niet te veel werkt of eet en dat je zowel je kracht, conditie en souplesse verbetert. Maar ook dat je genoeg vrije tijd hebt, dat je dingen doet die je leuk vindt en dat je leuke mensen om je heen hebt,” zegt Marcel Wille. Door zelf zo te leven, zijn de twee een goed voorbeeld voor hun klanten. Babs Wille vult aan: “Balans is ook dat je niet overdrijft in de dingen die je doet: relax, haal adem en doe rustig aan.” Marcel: “We hebben vier kinderen en een sportsclub. Dat is soms best veel. Maar met de juiste in-

stelling haal je toch alles uit het leven,” zegt Marcel.”

Black & White KAFE

Sinds kort is de sportsclub uitgebreid met het Black&White KAFE. Een hippe, stoere en super trendy hotspot waar de ‘passion for healthy living’ ook weer voelbaar is. Hier eet je gezond en vegetarisch en drink je heerlijke koffies. Babs Wille: “We willen onze gasten in het KAFE helpen om een gezondere levensstijl te krijgen. Daarnaast is dit echt een plek om mensen te ontmoeten.” De combinatie van de sportsclub, de lunchroom en de zes vergaderruimtes is uniek. Marcel: “Je kunt hier vergaderen, lunchen en eventueel nog een yogales of meditatietraining krijgen.”

Meer over Black & White Sportsclub

Black & White Sportsclub bestaat sinds 2004. Babs en Marcel Wille hebben deze club samen opgericht, door in het begin ieder meer dan dertig lessen te geven en heel veel te flyeren. Hun ‘passion for healthy living’ heeft de sportsclub gemaakt tot de aantrekkelijke plek die het nu is. Je kunt bij Black&White terecht voor sportlessen, maar ook voor lessen op het gebied van (hot) yoga en (hot) pilates. De club is gevestigd aan de Takkebijsters 2 in Breda. Op www.blackandwhite.nu lees je meer over de visie van de club, het lesprogramma en de evenementen.





3 JUNI 2018
AWARD SHOW



KATJA
SCHUURMAN

MAAN
WINNARES THE VOICE

**DJ PHALERIEAU &
MC ALAİNDE LON**

NOMINEER JULLIE ZELF NU BIJ DE **DUTCH FITNESS AWARDS**, VAKJURY ONAFHANKELIJK VAN PUBLIEKSJURY

Personal Trainers en Fitnessclubs kunnen zich nu (gratis) aanmelden voor de Dutch Fitness Awards via www.dutchfitnessawards.nl. Vanaf 26 maart kan er tot en met 10 mei op jullie gestemd worden. In iedere gemeente van Nederland zijn er titels te winnen.

Alle Personal Trainers en Fitnessclubs die gemeentewinnaar worden, kunnen zich laten huldigen bij de Award Show op zondag 3 juni in Gorinchem. Katja Schuurman staat daar klaar om samen met de winnaars en hun Award op de foto te gaan. Zangeres Maan treedt op, Kim Kotter presenteert, Miss Nederland is van de partij, Valerio Zeno reikt een Award uit en draait op de afterparty.

Oproep van Katja Schuurman

Bekijk op www.dutchfitnessawards.nl de video van 1 minuut waar in Katja Schuurman uitlegt waarom jullie je nu moeten nomineren.

Vakjury Awards los gekoppeld van publieksjury

Zowel voor fitnessclubs als Personal Trainers is een aparte vakjury samengesteld. Rondom de verschijningsdatum van dit magazine staan de namen van de vakjuryleden op de

website. "Voorgaande jaren was er ook een vakjury. Echter, die konden alleen jureren als een fitnessclub of personal trainer provinciewinnaar was geworden. Die koppeling met een publiekstitel laten we bij deze editie voor het eerst los. Wel moet een fitnessclub minimaal 30 stemmen behaald hebben van het publiek, om in aanmerking te komen voor een beoordeling van de vakjury. Want er moet natuurlijk wel draagvlak zijn bij het publiek," aldus Wilfred Romijn van het organiserende Vote Company. Aanmelden voor de vakjury kan via het nominatieformulier op www.dutchfitnessawards.nl

Award Show met Maan, Kim Kotter en Valerio Zeno

De Award Show vindt plaats op zondag 3 juni in Gorinchem en wordt gepresenteerd door voormalig Miss Nederland Universe Kim Kotter. Maan komt optreden en de afterparty

wordt verzorgd door DJ Phalerieau (Valerio Zeno) & MC Aleinde Lon. De laatste jaren was de Award Uitreiking bomvol en uitverkocht. In 2017 waren in Studio's Aalsmeer zo'n 800 fitnessprofessionals aanwezig. De verwachting is dat dit aantal bij deze editie overtroffen wordt.

Matrix, Brand New Day en E-pass Online nieuwe partners bij verkiezing

De Dutch Fitness Awards worden georganiseerd door het onafhankelijke Vote Company. De Verkiezing wordt gerealiseerd in nauwe samenwerking met bodyLIFE Magazine en Personal-Trainer.nl. Recent zijn ook Matrix en E-pass Online als nieuwe partners toegetreden. Matrix wordt specifiek naamgever van de categorie Fitnessclubs. "We zijn blij met de toetreding van deze nieuwe partners. De verkiezing maakt ieder jaar flinke stappen voorwaarts en voegt echt waarde toe voor deelnemende fitnessclubs en personal trainers. Onze bestaande en nieuwe partners schatten dat op waarde," aldus Wilfred Romijn.

Fitnessclubs en Personal Trainers kunnen zich nu gratis voor hun gemeente aanmelden via www.dutchfitnessawards.nl

Basic-Fit ziet omzet en bedrijfsresultaat flink groeien

Basic-Fit blijft stevig aan de weg timmeren. De beursgenoteerde sportschooluitbater zag de omzet en het bedrijfsresultaat het afgelopen jaar stevig groeien, geholpen door een flink aantal nieuwe vestigingen die het uit de grond stampen. Ook dit jaar verwacht Basic-Fit weer ruim honderd nieuwe sportscholen te openen.

Het Europese sportscholennetwerk van Basic-Fit groeide afgelopen jaar met 102 vestigingen tot in totaal 521. De Europees marktleider timmerde vooral in Frankrijk aan de weg.

Anytime Fitness viert opening van de 4.000e fitnessclub in Shanghai

's Werelds snelstgroeiende keten van fitnessclubs zal spoedig de enige franchise organisatie zijn die vertegenwoordigd is op alle zeven continenten. Anytime Fitness, al tien opeenvolgende jaren 's werelds snelst groeiende fitnessketen, viert de opening van de 4.000e locatie op 16 maart in Shanghai, China. Hierna zullen ze hun intrede op het Afrikaanse continent maken, waarna ze hun plannen verder najagen om minimaal één nieuwe fitnessclub in Antarctica te openen. Hiermee zal Anytime Fitness de eerste franchise organisatie in de geschiedenis zijn, met locaties op alle zeven werelddelen. "Onze missie is het verbeteren van het zelfvertrouwen van de wereld", vertelt Chuck Runyon, CEO en samen met Dave Mortensen – die overigens in mei 2018 de Anytime Fitness Benelux Conferentie bezoekt – medeoprichter van Anytime Fitness. "Het klinkt wellicht als een waanzinnig doel, maar voor ons is het een serieuze aangelegenheid. Spoedig hebben we 4000 fitnessclubs open in meer dan 30 landen, op alle 7 continenten. Elke Anytime Fitness club ondersteunt een kleine gemeenschap van gelijkgestemde individuen die vastberaden zijn hun levensstijl te transformeren naar een actieve levensstijl met een betere gezondheid en meer plezier in het leven. Dat bedoelen wij met 'het zelfvertrouwen van de wereld verbeteren.'"

eGym lanceert nieuw trainingsprogramma 'Metabolic Fit' op FIBO

Tijdens FIBO lanceert eGym een gloednieuw trainingsprogramma: Metabolic Fit. Dit nieuwe programma is speciaal gericht op verbetering van de gezondheid van o.a. type 2 diabetespatiënten. Metabolic Fit laat sporters veilig en verantwoord trainen met relatief weinig gewicht, een lange belastingstijd en veel herhalingen.

Marco Vonk, managing director Matrix Fitness: "Als exclusief distributeur en partner van eGym zijn wij blij met dit nieuwe trainingsprogramma. Ruim 1,2 miljoen Nederlanders hebben diabetes, waarvan de meeste type 2. Met het nieuwe eGym trainingsprogramma zijn fitnesscentra in staat om een nieuwe doelgroep te benaderen en te ondersteunen."

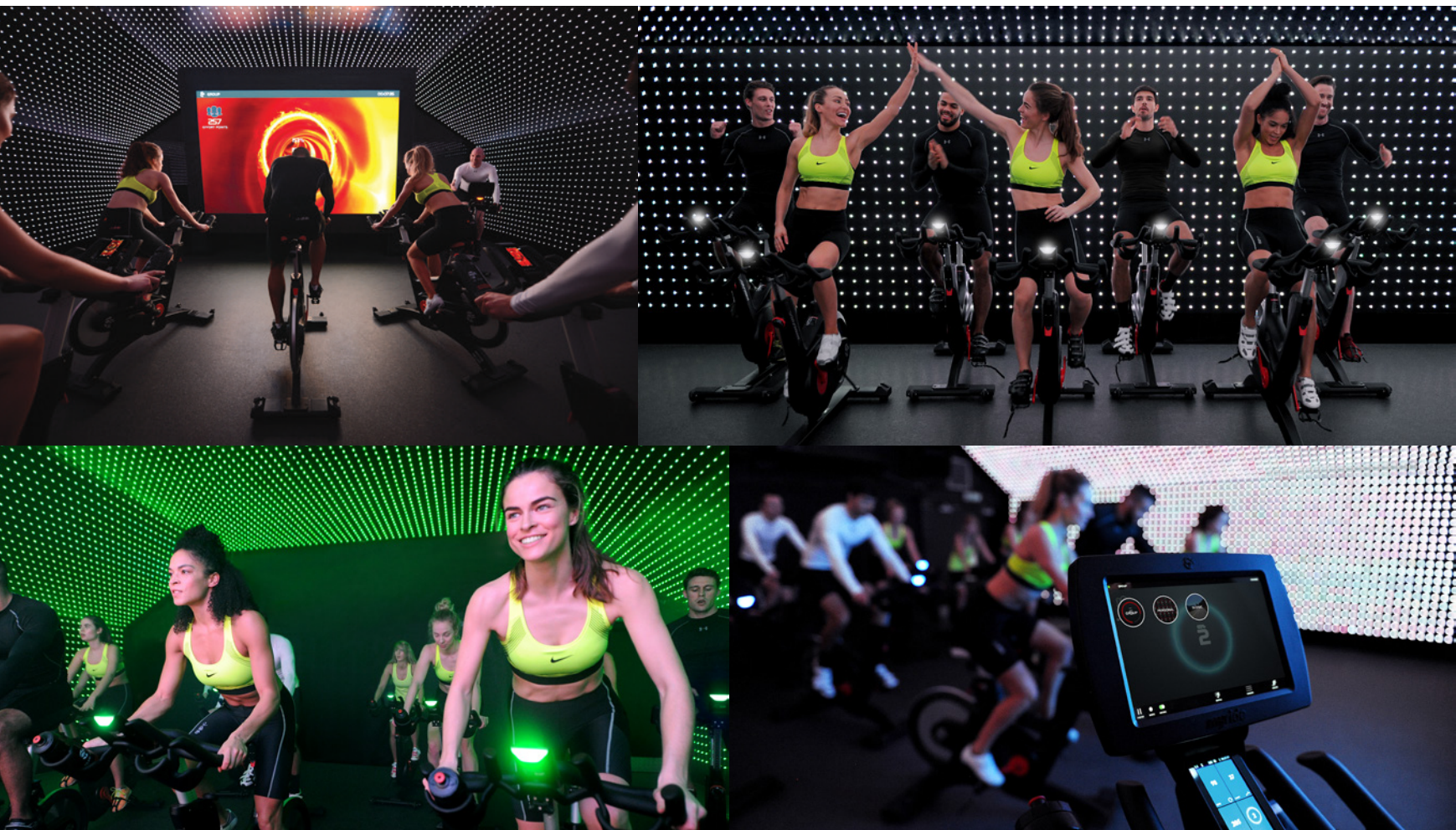
Om het effect van dit nieuwe trainingsprogramma te testen heeft eGym in samenwerking met de Universiteit van Leipzig gedurende zes maanden 23 type 2 diabetespatiënten gevolgd. In deze testperiode trinden de deelnemers 2 tot 3 keer per week. Tegen het eind van dit onderzoek werd bij de deelnemers een significante vermindering van het bloedglucosenuiveau geconcludeerd. Bij 9 deelnemers was deze vermindering van het bloedglucosenuiveau dermate groot dat zij niet langer werden beschouwd als diabetespatiënt.

Vonk vervolgt: "Fitnessclubs en ook fysiotherapiepraktijken zijn vanzelfsprekend bijzonder geschikt deze doelgroep te begeleiden naar een ge-



zondere leefstijl. Doordat gebruikers (en begeleiders) inzicht hebben in hun vooruitgang, blijven ze gemotiveerd, wat de resultaten natuurlijk alleen maar ten goede komt."

Meer weten? Kom dan langs op de Matrix stand (hal 6) of eGym stand (hal 7). Nog geen gratis entreekaart? Vraag dan voucher codes aan via marketing@matrixfitness.nl waarmee je je registreert voor een gratis entreekaart. Max. 4 voucher codes per onderneming.



Life Fitness:

ICG ACTIVEERT DE DIGITALE FITNESSBELEVING IN DE SPORTSCHOOL

Bij Life Fitness zijn ze trots op de toevoeging van de Indoor Cycling Group (ICG) aan hun productportefeuille. Met de overname bieden ze nu een state-of-the-art indoor cycling concept voor hun klanten. Met ICG connect, Coach By Color, MyRide VX en de ICG trainings-app wordt volop ingezet op een totale digitale fitnessbeleving.

Tekst: Niek Arts

Voor de overname door Life Fitness was ICG al een sterk merk. ICG is al jarenlang de vooruitstrevende innovator in de indoor cycling branche. Life Fitness heeft ICG samengebracht met haar andere merken. Sales directeur Thomas Hoeven was hier intensief bij betrokken. “We laten onze klanten graag kennismaken met de ICG bikes in combinatie met Coach By Color. Vanaf nu telt je eigen niveau en ontwikkeling nog meer!”

Nieuwe digitale beleving

Sporten draait steeds meer om beleving en gamification. Daar speelt ICG slim op in. Ze zetten een nieuwe standaard op het gebied van digitale sportbeleving. Thomas Hoeven: “Coach By Color heeft vijf gekleurde trainingszones: wit, blauw, groen, geel en rood. Deze zones worden via de WattRate gekoppeld aan de Functional Threshold Power (FTP) van de gebruiker of, aan de hartslag en het percenta-

ge van de maximale hartslag (HRM). De FTP geeft de waarde aan van het maximale vermogen dat een sporter gedurende een uur kan volhouden.”

Net als met HRM worden de vijf kleurnezones toegewezen aan de gebruiker wanneer de FTP van een persoon bekend is. Zo worden de inspanningen nauwkeurig vastgelegd voor optimale coaching. “De computer op de ICG bikes geeft een levendige weergave van de kleurnezones, zowel richting de sporter als richting de instructeur. Met het Coach By Color-vermogensprogramma combineer je accurate zone-training met stimulerende kleuren. Hierdoor kan de instructeur de sporter nog beter coachen en begeleiden. Dit zorgt voor een betere training op eigen niveau, met een maximaal

resultaat. Met het programma MyRide VX train je ook buiten de groepslessen om, ideaal voor de daluren.”

Resultaat op maat

Thomas: “Je eigen niveau telt. Van iedere deelnemer wordt de FTP-waarde gebruikt als nulmeting. Als je fietst wordt er gemeten op welk percentage van je eigen FTP-waarde je zit. Dit wordt met de kleuren inzichtelijk gemaakt. Je meet dus je inspanning. Zo train je altijd, ook tijdens groepslessen, op je eigen niveau. Dit is nu heel makkelijk omdat je met de ICG-trainingsapp linkt met de ICG bike en zo direct op je eigen niveau traint.”

De ICG bikes staan bekend om hun design, comfort en gebruiksgemak. Bij de nieuwste serie ICG bikes valt vooral het display op. “Deze is mooi verwerkt. Op het display zie je direct al jouw waarden en in welke kleurwaarden je traint. Meten is immers weten. Dit verhoogt de beleving. Verder hebben onze bikes geen ketting maar een riem, waardoor ze geruisloos zijn. Aan comfort en beleving ontbreekt het dus zeker niet!”, vertelt Thomas Hoeven vol trots.



Enrico & Nicole van de Beuken, eigenaren Sporthelden Panningen

Uit de praktijk

Eigenaar Enrico van de Beuken van Sporthelden in Panningen, is een intensief gebruiker van de Life Fitness ICG bikes. Hij heeft vijftig IC7 en twee nieuwe IC8 bikes, waarop achttien lessen per week worden gegeven. Enrico: “Leden komen van heinde en verre voor onze indoor cycling lessen. Vooral het eenvoudig meten van de waarde en het gebruiksgemak van de ICG bikes worden geroemd. Verder zijn de instructeurs enthousiast over de innovatieve mogelijkheden. Het geeft een nieuwe dimensie aan de lessen. Door de kleuren op de voorkant van de ICG bike zie je goed op welke intensiteit de deelnemers trainen. Daar pas je de les op aan. Je laat bijvoorbeeld de groep tegen elkaar strijden. Als klapper wordt alles levendig weergegeven op het grote scherm achter de instructeur.”

Als ondernemer koos Enrico bewust voor de ICG bikes. “Als je voor dit concept kiest, doe je dat voor de volle honderd procent. Dan heb je iets unieks te bieden. Je moet het idee en de voordelen goed uitleggen aan je leden. Dit doen wij in aparte sessies. We laten ze dan Coach By Color ervaren. Er zijn al verschillende testdagen voor de FTP-metingen geweest. We bereiken nieuwe doelgroepen zoals de (semi) professionele sporter, die voor wattage training kiest. Zij kunnen deze nieuwe manier van trainen ervaren in een unieke omgeving. Dit zorgt voor volle ruimtes waar de leden als ‘clubambassadeur’ graag over vertellen. Het inspireert en zorgt voor meer engagement van de leden.”

ICG Community

Het komende jaar wordt de ICG community verder ontwikkeld. Thomas: “We brengen graag de fitnesscentra, gebruikers en instructeurs samen. Via de ICG community gaan we trainingstips delen, speciale producten verkopen en blijven we elkaar op interactieve manieren uitdagen. En dit is allemaal via de ICG-app te volgen. Dit is de richting waar fitness steeds meer naar toe gaat. Je connect met elkaar waardoor je makkelijk tegen elkaar kunt strijden, maar ook realistisch je eigen voortgang meet.”

Voor de instructeurs is er de ICG Academy. “We adviseren om alleen gecertificeerde instructeurs onze lessen te laten geven. Zij weten het optimale uit de ICG bikes en de daarbij horende digitale beleving te halen. Verder blijven ze op de hoogte van de nieuwste inzichten en trainings- en lesvormen!”

Over Life Fitness

Al ruim 45 jaar is Life Fitness de wereldleider in het creëren van de ideale fitnessoplossingen voor fitnesscentra en sporters. Naast ICG voeren ze de merken Hammer Strength, Cybex, Life Fitness en Scifit. De Life Fitnessmissie is om hét platform te zijn dat de wereld ‘connect’ met fitness. De cultuur bij Life Fitness draait rond alles waar onze producten voor staan: een actief en gezond leven.

Voor meer informatie: www.lifefitness.nl/moveincolors





FIBO 2018: THE PLACE TO BE IN KEULEN...

In het voorjaar is fitness nergens beter vertegenwoordigd dan op de FIBO in Keulen. Van 12 tot en met 15 april 2018 toont 's werelds grootste beurs voor fitness, wellness en gezondheid alle opkomende trends: trainingsapparaten en apparatuur voor thuisgymnastiek. Nieuwe oefening- en trainingsstijlen.

Voedingssupplementen voor prestaties en een gezonde levensstijl. Slimme en coole sportkleding. En last but not least: nieuwe wearables en apps. Alles kan ter plekke worden getest. Bovendien biedt FIBO een echte uitdaging: een enorm join-in-programma met alles van aquafitness tot Zumba, dat je laat zweten, zelfs als je in topvorm bent. En FIBO biedt een schat aan informatie voor diegenen die misschien geïnteresseerd zijn in het lanceren van een carrière in de fitnesssector.

Fitnessapparatuur - dit komt zeker!

Als het gaat om fitnessapparatuur, zijn natuurlijk verkeer en digitaal entertainment twee me-

gatrends - en beide kunnen worden ervaren in hal 6 op FIBO. Zo kunnen fietsergometers nu in bochten leunen, zoals bij racefietsen gewent. Roeihometers leveren een extra uitdaging door de natuurlijke instabiliteit op het water te reduceren. En loopbanden worden alleen met spierkracht of - beter nog - zelf elektriciteit opgewekt, die aan het elektriciteitsnet kan worden gekoppeld. Digitale technologie helpt bij het correct uitvoeren van oefeningen, zowel met fitnessapparatuur als thuisfitnessapparatuur, zoals de digitale trainingsstick voor de populaire mobiliteitstraining. Ondertussen worden speelse virtual reality-elementen zelfs gebruikt in 'in-home' apparatuur zoals buikspiertrainers om

FIBO 2018: 's Werelds grootste evenement voor de fitness industry.

Elk jaar presenteren ruim 1.000 exposanten vanuit de hele wereld hun nieuwste concepten, ideeën en producten tijdens de FIBO. Dit jaar vindt de FIBO van 12 tot en met 15 april 2018 in Keulen in Duitsland plaats.

Bezoekers komen naar de FIBO om de meest belangrijke trends, de spannendste innovaties, de grootste spelers in de branche en de nieuwkomers te ontdekken in één event. Voor iedereen die op zoek is naar een overzicht van de hele wereldwijde industrie of geen enkele ontwikkeling wilt mislopen, is FIBO een absolute must.

entertainment en motivatie te verzekeren. Alles is te zien in Hal 9, waar ook de nieuwe producten zijn voor functionele training, waaronder een vest met ingebouwde watertank om de lichaamsstabiliteit te verbeteren, gymnastiek-hengels voor CrossFit-studio's thuis, en appgebaseerde live workouts en competitiegames.

Voeding

Hoe ziet een gebalanceerd en gezond dieet eruit? Welke aanvullende behoeften hebben atleten? Welke vitamines en mineralen moeten worden toegevoegd door middel van suppletie? Vind antwoorden op die vragen in het nieuwe FIBO kookgedeelte in hal 10.2. Tijdens live-ses-

sies zal een professionele kok de gezonde maaltijden presenteren die deel moeten uitmaken van elk dieetplan. Bovendien zal het Sports Nutrition-tentoonstellingssegment in hal 4.2 fabrikanten uit heel Europa, Azië, de VS en Nieuw-Zeeland tonen, met de voedingstrends van het jaar: van eiwitdranken tot collages voor bescherming van kraakbeen tot organische isotonische dranken tot repen gemaakt van insecten eiwit. Voor het eerst kunnen bezoekers ook een niet-alcoholisch eiwitbier proeven voor een onschuldige training na de training.

Fashion

Sportbeha's die de hartslag meten. Fitness T-shirts die de houding optimaliseren. En sportlegging bedoeld om de pijnlijke hardloper te voorkomen. Dat alles zal beschikbaar zijn in de grote winkelstraat in hal 4.2, plus stijlvolle fitnesskleding van grote merken als Puma, Reebok, Skechers, Freddy, Frenetic, Venice Beach, Benimble en YVETTE Sports Trends. Winkeliers Karstadt Sports en Intersport brengen ook bekende merken naar FIBO, waaronder Under Armour, Adidas en Nike. Mode-inspiratie zal te zien zijn op de FIBO Catwalk in hetzelfde gebied, waar professionele modellen en dansers de nieuwste fitness-mode zullen organiseren in een actieve show.

Innovation Award

Van eiwitrijke fitnessbieren en digitale trainingsspiegels tot slimme microstudio's voor op hartslag gebaseerde functionele training - de FIBO INNOVATION & TREND AWARD 2018 bewijst eens te meer de creativiteit van de Europese fitness-, wellness- en gezondheidsindustrie. Met 108 inzendingen zijn de Oscars van de sector, die door FIBO worden gepresenteerd in samenwerking met DIFG, de Duitse brancheorganisatie voor fitness en gezondheid, dit jaar bijzonder begeerd. Na zorgvuldige overweging nomineerde de internationale jury van experts maar liefst 67 producten in de vijf nieuwe categorieën Digital Fitness, Gezondheid / Preventie, Lifestyle / Life Balance / Wellness, Prestaties / Capabilities en Start-up. De winnaars worden op 11 april voor een publiek van 400 toonaangevende vertegenwoordigers uit de fitnessindustrie bekend gemaakt op het European Health and Fitness Forum.

Electro-Myo-Stimulation

Het is al jarenlang geliefd, vooral in Duitsland: Electro-Myo-Stimulation training trekt tegenwoordig zo'n 200.000 mensen naar gespecialiseerde studio's in ons buurland. Nu staat de tijdbesparende en effectieve training op het punt om ook Frankrijk, Groot-Brittannië, Oostenrijk, Italië en Zwitserland te veroveren. De eerste studio's duiken zelfs op in de VS. De nieuwste trends voor deze booming markt zullen

exclusief op de FIBO worden getoond door vijftien internationale exposanten in hal 5.2 - inclusief Miha Bodytec, EMS GmbH, Xbody, Justfit, i-motion, Medical Fitness Technology en Visionbody. Grote EMS-aanbieders en franchiseactiviteiten zoals Bodystreet, Körperperformen en Fitbox zullen ook advies verstrekken aan clubeigenaren, trainers, fysiotherapeuten en startups, bij het opzetten van een studio-studio of shop-in-shop. "Met EMS is er een nieuwe sport aan het ontstaan", zegt Jan Ising, Marketing & Distribution bij EMS GmbH, tijdens een samenvatting van de huidige marktontwikkelingen. "Dankzij nieuwe regeltechnologie en nieuwe materialen kan EMS nu echt worden gebruikt als een uitgebreid trainingsconcept dat ver uitstijgt boven de sterkte- en stabilisatietraining die tot nu toe is geleverd." Daarom werkt het bedrijf nu aan het bouwen van 'social communities' (sociale gemeenschappen) om EMS te vestigen als een massa sport. Bij FIBO EMS GmbH zal men niet alleen nieuwe vesten lanceren, maar ook een uitgebreid distributiemodel waarmee studio's en trainers exclusief aan eindgebruikers EMS-systemen kunnen aanbieden, om hen persoonlijk te raadplegen en te trainen. Tijdens de FIBO zal XBody speciale systemen voor medische EMS-trainingen introduceren, een bedrijfsmodel op maat gesneden voor fysiotherapeuten en een nieuw online monitoring- en controlesysteem voor studio-eigenaren.

Functionele training

Of het nu gaat om een boutique-concept of een gym-in-gym: functionele training is een vast onderdeel van de keuzes die worden aangeboden door sportscholen. Vooral wanneer dit wordt gedaan met de hulp van een personal trainer of als groepsformat, motiveert het de leden om regelmatig te oefenen. Effectiviteit, plezier, motivatie en teamgeest zorgen voor succesvolle resultaten. "De menselijke factor, en hoe mensen te motiveren, blijven een beslissende rol

Dit is FIBO 2018:

Physio Hal 7+8
Academy Hal 5.1
Group & aqua Fitness Hal 4.1
New Business Hal 5.2
Power Hal 10.1 en 10.2
Functional Training Hal 9
Consulting Services Hal 8
Cardio & Strength Hal 5.2, 6 +7
Sports Nutrition Hal 4.2
Wellness and Beauty Hal 8
Fashion Hal 4.2
Fighting Fight Hal 4.1
EMS & Vibration Hal 5.2
Interior Hal 8

spelen in de training. De sleutel is om ze vaardig te motiveren en te entertainen. En als we ook de prestaties kunnen verbeteren en de trainingsresultaten kunnen bewijzen met behulp van professionele trackingopties, dan hebben we alles goed gedaan", zegt Marcel John, managing partner bij Transatlantic Fitness GmbH. Het bedrijf is één van de grootste exposanten in hal 9 op FIBO, de functionele trainingshotspot van de vakbeurs en de thuisbasis van aerobis-fitness, Cube Sports, Escape Fitness Limited, HOLD STRONG Fitness, Lifemaxx, PAVIGYM INTERNATIONAL, Perform Better Europe, PERFORM SPORTS, Ziva Fitness UK en meer. In totaal zullen meer dan honderd exposanten specifiek apparatuur en concepten demonstren in het functionele trainingssegment.

De hoeveelheid exposanten en onderwerpen die in Keulen worden gepresenteerd groeit ieder jaar. Zo ook in 2018, dus: de FIBO 2018 in Keulen is in april 'The pace to be' voor iedere fitnessenthousiast!





FIBO Aanbieding

Profesioneel Justfit pro pakket* vanaf een investering van €8.999,- mogelijk**.

*Het Professioneel Justfit Pro pakket bestaat uit:

- New Justfit Aura online system.
- New Justfit Aura 8 tablet software (Android, iOS).
- 1 tablet (optional colour).
- 1 stand (optional colour).
- 2 control units.
- 6 technology suits (2S, 2M, 2L).
- 24 underdress.
- 8 batteries.
- 2 chargers.
- 2 sprayers.
- 2 training manuals.
- Justfit training.
- Editable commercial and advertising material (digital too).
- End user smartphone application for Android and iOS.

* Voor meer informatie kunt u mailen naar mail@fluidrower.eu.

Meer leren over EMS training?

JUSTFIT OP DE FIBO 2018

Justfit maakt haar debuut op één van de grootste en meest toonaangevende sport conventies ter wereld. Justfit zal deelnemen aan de komende editie van de FIBO in Cologne. Nu is de FIBO niet geheel onbekend terrein, aangezien Justfit een nauwe samenwerking heeft met First Degree Fitness Europe.

Justfit is al sinds 2013 op de markt met draadloze EMS trainingstechnologie, fabriceert professionele pakken van zeer hoogwaardige kwaliteitsmaterialen en heeft een erg gebruiksvriendelijke software ontwikkeld. Justfit EMS training is geschikt als een zelfstandig trainingsprogramma, als een aanvulling op het reguliere sportaanbod in de clubs.

EMS-training wordt in sportscholen, wellness- en schoonheidscentra, maar ook in competi-

tieve sport en revalidatie toegepast. Topsporters gebruiken EMS naast hun training om hun kracht en snelheid te verbeteren. Fysiotherapeuten maken gebruik van EMS voor gewricht sparende spiervorming en voor gerichte rug oefeningen. Personal trainers, sportscholen en schoonheidssalons concentreren zich op de fitness- en schoonheidsaspecten: lichaamsvorming door spiervorming en katabolisme van vet, stimulatie van het metabolisme en versterking van het bindweefsel. De Just Fit EMS

gear is draadloos. Hierdoor ben je in je trainingen niet gebonden aan een vaste positie zoals bij vele andere aanbieders. Hierdoor ben je vrij om rond te lopen in de studio, gym en zelfs buiten.

De volledige lichaamstraining van EMS activeert tijdens elke samentrekking meer dan 90 procent van de spiervezels tegelijk! In tegenstelling tot conventionele krachttraining, zijn ook diepere spieren betrokken. Dat verbetert de intra- en intercellulaire coördinatie. Daarom heeft de training een veel sneller en effectiever effect dan conventionele krachttraining. Het trainingseffect met EMS-training kan achttien keer beter zijn dan met conventionele krachttraining. Terwijl de spier werkt, wordt de bloedstroom intensief gestimuleerd. De verhoogde bloedstroom heeft een positief effect op de huid en cellulitis kan effectief worden vermindert. Na de training voelt u zich ontspannen en fit. EMS-training verbetert ook de fysieke prestaties: u voelt zich flexibeler, gezonder en minder snel moe. In vergelijking met conventionele training biedt EMS de voordelen van een intensieve training in veel minder tijd.

Indien interesse om meer te leren over EMS training, Justfit en het draadloze systeem, dan maken we graag een afspraak op onze stand Hal 5.2 Booth D33.

<http://justfitart.com/nl>



Jumping Fitness op de FIBO:

WAT MAAKT JUMPING FITNESS ZO UNIEK, DAT NEDERLAND NU OOK WORDT VEROVERD?

Twee jaar geleden was Jumping Fitness op de FIBO aanwezig in de grote hal, met een stand vol trampolines en springende fitnessbeoefenaars met een koptelefoon op. Een jaar geleden waren er al veel meer demo's en workshops te zien. Dit jaar wordt het een nog groter spektakel. Het kan niet missen dat dit inmiddels succesvolle concept voor de derde keer aanwezig is op de Fibo, deze keer in Hal 4.1 locatie A20. Met een grotere stand dan ooit met 108 vierkante meter, waar verschillende workshops gegeven worden, vijf keer per dag en tien minuten lang. En tevens één keer per dag op het grote podium! Het succesvolle bedrijf uit Berlijn weet Nederland dankzij de inzet van de distributeur en het vaste team langzaam te veroveren.

Effectieve calorieverbranding

Tijdens een Jumping Fitness work-out zijn er meer dan 400 spieren aan het werken, veel meer dan bij vergelijkbare duursporten. Jumping Fitness is duidelijk effectiever dan joggen voor het lichaam en het ontlast bovendien de gewrichten.

Efficiënte training

Buik, benen, billen – Jumping Fitness maakt je hele lichaam stevig. Gelijktijdig verbeteren de dynamische oefeningen het uithoudingsvermogen en helpen rugproblemen te voorkomen.

Perfect tegen stress

Jumping Fitness maakt je gelukkig, want tijdens de work-out komen endorfines vrij! Waarom dat zo is? Omdat Jumping Fitness een intensieve training op energieke muziek biedt en gelijktijdig een geweldige teamgeest creëert.

Geschikt voor iedereen

Gewicht, leeftijd of trainingsniveau zijn niet relevant voor beginners. Het belangrijkste is dat je plezier wilt hebben! Sprongen en technieken zijn gemakkelijk te leren en garanderen zelfs beginners snelle succeservaringen.

Jumping Fitness garandeert een innovatieve work-out voor het hele lichaam. Meer dan 400 spieren worden geactiveerd, circa 800 kcal per lesuur worden verbrand. Afwisselende oefeningen voor kracht, uithoudingsvermogen en individuele doelen. Dat is effectief en leuk! Elke spier in het lichaam wordt getraind. Het 'jumpen' werkt tegen de zwaartekracht, het is een constante wisseling tussen in- en ontspanning.

Barry Verkade geeft een opsomming van redenen waarom Jumping Fitness?

- Doordacht concept met gevarieerde, leuke oefeningen
- Geweldige groepsgeest en motiverende muziek
- Individuele aanpassing van de intensiteit
- Gemakkelijk aan te leren stappen
- Maakt je lichaam snel strak en stevig
- Geschikt voor iedereen, jong en oud, man of vrouw
- De zeshoekige vorm met antislipmat garandeert een optimale elasticiteit en een zachte landing op de springmat
- Stabiliteit en veiligheid dankzij hoogwaardig materiaal en een in de hoogte verstelbare steun
- De gelijkmatige weerstand beschermt de gewrichten
- Belastbaar tot 200 kg
- Door het activeren van vet verbrandende enzymen worden meer dan 1000 kcal in een lesuur verbruikt
- Er komen gelukshormonen vrij, die stress afbouwen en een gevoel van vrijheid en zorgeloosheid geven
- De constante wisseling van de zwaartekracht traint ook de spieren die je in het dagelijkse leven nauwelijks gebruikt
- De oefeningen zijn perfect voor de dieper gelegen, stabiliserende rug musculatuur
- Je gewrichten worden behoedzaam getraind en do or de beweging met voedingsstoffen verzorgd
- Helpt je bloeddruk te verlagen en verbetert de bloedsomloop en de zuurstoftoevoer
- Maakt je hart en longen sterker
- Het lymfestelsel wordt gestimuleerd, waardoor het lichaam ontslakt en het immuunsysteem versterkt wordt
- Van de verhoogde stofwisseling na het jumpen kan je lichaam 24 uur lang profiteren
- Verdiept je ademhaling en verhoogt je vitale longcapaciteit

Bezoek de Jumping Fitness stand op de FIBO 2018 in Hal 4.1 locatie A20 of bezoek de website: www.jumping.fitness/nl/

FIBO GLOBAL
FITNESS

The leading international trade show for fitness, wellness & health
Exhibition Centre Cologne | 12 – 15 April 2018

Organized by
Reed Exhibitions

#fibofam // fibo.com

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 fitnessapparatuur in nieuwstaat.
- Mogelijkheden tot inkoop en inruil van uw huidige fitnessapparatuur.

FitnessResult[®]

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

COLUMN

DOE EENS GEK!

Er zijn een aantal factoren te noemen waarom mensen het lidmaatschap van de sportschool opzeggen, zoals een slechte service of faciliteiten. Maar wat volgens mij de allergrootste impact heeft op de motivatie van leden; sleur! Hoe gaan we trainingen leuker maken zonder dat het een poppenkast wordt?

Zoals het hoort

Het potdicht standaardiseren van programma's is zeker niet de manier. Ik geloof ook niet dat je moet vasthouden aan '10-13 weken dezelfde muziek', uitdraaien van een beginnersprogramma in de fitness en 'coachen zoals het hoort'. Want als iets motivatie de nek omdraait, is het sleur. Niet alleen in de sportclub, maar ook in relaties, in het werk etc..

Wat moeten we dan wel doen? Want maatwerk kost tijd en geld en met uniformiteit bewaak je de kwaliteit. Ik denk dat het antwoord op een groot tevreden publiek bij de instructeur zelf zit.

De trainer moet zich afvragen in welke mate de les authentiek is in de kaders die de club stelt. En de trainer zal zelf op zoek moeten gaan naar een unieke stijl zodat elke training een beleving is.

Runners high

Ook weten we dat mensen verslaafd aan sport kunnen raken, als ze tijdens een training de runners high ervaren; een euforisch gevoel waarin de tijd vergeten wordt. We weten ook dat deze 'state of

mind' bereikt wordt als de balans tussen de uitdaging en het ervaren van succes continu geborgd wordt. Door elke week hetzelfde riedeltje af te draaien, hoe goed de les ook is, daar raakt niemand van 'in flow'.

Tip

Ik geef zelf ook gestandaardiseerde programma's op een club waar we gelukkig niet zo standvastig zijn; we releasen gezamenlijk, maar binnen een periode van drie maanden is het aan de instructeurs om de les uitdagend, leuk en vol te houden. Want wat is nou belangrijker? Dat we allemaal hetzelfde doen of volle lessen?

Er wordt gevarieerd met oefeningen en muziek (mixen). Differentiatie vindt op verschillende niveaus plaats. Individuele coaching en aandacht voor elke deelnemer. Want geen aandacht is ook geen euforie!

Crazy kids

De instructeurs die goed scoren zijn over het algemeen niet de perfecte didactische en technische docenten, het zijn 'the crazy kids' en de instructeurs die goed aanvoelen wat de deelnemers nodig hebben.

Mijn advies om invloed uit te oefenen op motivatie? Wees niet zo serieus! Natuurlijk werk je netjes binnen het format, maar ga de uitdaging aan om elke les jouw unieke stempel te geven. Heb dikke schik en ken je groep!

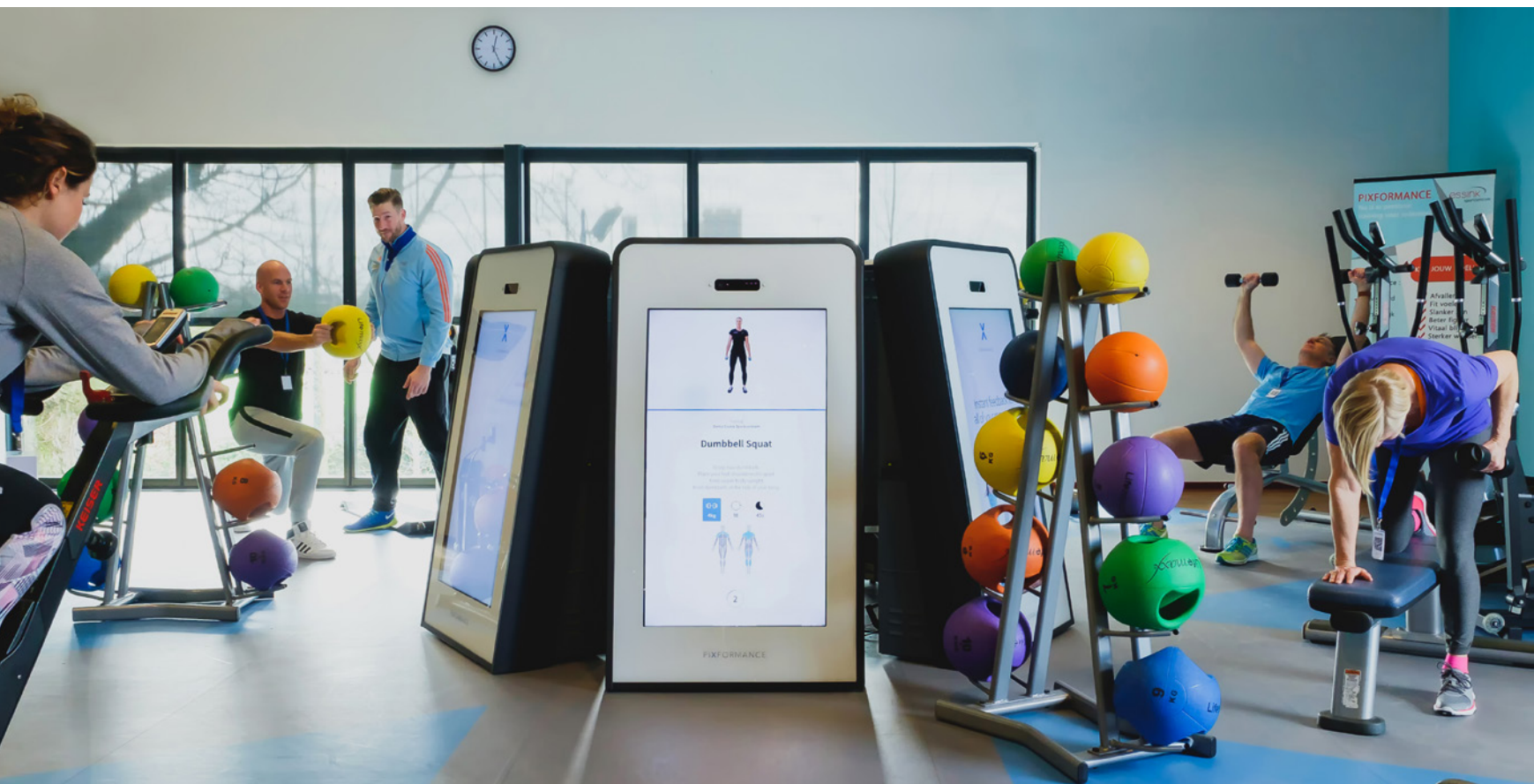


”DE TRAINER MOET ZICH AFVRAGEN IN WELKE MATE DE LES AUTHENTIEK IS IN DE KADERS DIE DE CLUB STELT. “

Managers, laat instructeurs meer zelfsturend werken. Beoordeel op cijfers, want dat geeft aan of mensen gemotiveerd blijven en de instructeur zijn best doet om te leren en te groeien.

Tot slot; vergelijk retentie met de liefde. Zelfverzekerd zijn, de ruimte om jezelf te ontwikkelen, spontane acties, veel lachen en aandacht voor elkaar zorgen voor een lang en gelukkig bestaan.

Heb je vragen? Stuur een email naar: marije@fitternederland.nl.



DÉ OPLOSSING VOOR LEDENRETENTIE?

Een van de uitdagingen waar vele fitnessclubs tegenaan lopen is het aantrekken én behouden van nieuwe leden. De acties met ‘Nu 1 maand gratis sporten’ of ‘Gezocht: 15 vrouwen die meer willen gaan bewegen’ vliegen je om de oren. Maar wordt daarmee het doel wel bereikt, of is het enkel een korte termijn oplossing?

Uit verschillende onderzoeken komt naar voren dat een deel van de leden die zich inschrijft bij een fitnessclub, uiteindelijk niet eens komt sporten. Slechts 10 procent van alle inschrijvers zou zich regelmatig in de fitnessclub laten zien. En na twee jaar valt dit percentage terug naar nog geen 3 procent.

De grote uitdaging bij sporters is de motivatie om te gaan én blijven sporten. Het sporten moet uitdagend blijven én je moet vooruitgang zien. Valerié Bönström, voormalig eigenaresse van de succesvolle Duitse fitnessketen Mrs. Sporty, ging met deze twee uitdagingen aan de slag. Zo lanceerde zij de interactieve oplossing die motiveert én activeert: Pixformance.

Dat dit concept succesvol is, blijkt uit het feit dat de Pixformance Station inmiddels bij honderden bedrijven staat, waaronder bij Essink Sportcentrum in Eindhoven. Ook wordt de machine in de medische wereld gebruikt bij revalidatieprocessen. Zo staat de Pixformance Station bij twaalf klinieken in Duitsland die gespecialiseerd zijn in de behandeling van atleten.

Momenteel wordt Pixformance op grote schaal uitgerold binnen Europa. Zo staat Pixformance dit jaar op de FIBO en is eigenaresse Valerié Bönström een exclusieve samenwerking gestart met Herman Bakker, die de uitrol van dit innovatieve trainingsconcept in de Benelux op zich neemt.

Dé oplossing voor ledenretentie

Voor Essink Sportcentrum is Pixformance dé oplossing voor ledenretentie. Sinds de start met Pixformance in 2015 hebben zij een constante vraag van bestaande en nieuwe leden naar de Pixformance Station.

Essink kwam met Pixformance in aanraking op de FIBO, waar Pixformance de Innovatie Award won. Zodoende besloten zij om te investeren in Pixformance. Die investering werd snel terugverdiend door een meerprijs op het lidmaatschap te vragen voor het gebruik van Pixformance.

“ESSINK VERDIENDE DE INVESTERING AL NA ENKELE MAANDEN TERUG EN BEHAALDE EEN ROI VAN 1,7 IN ACHTTIEN MAANDEN!”

Het businessmodel van Essink Sportcentrum

Voor een kleine meerprijs op het abonnementsgeld kunnen leden van Essink gebruik maken van het Pixformance circuit en het begeleidingstraject.

Door de constante vraag en de groei van nieuwe leden, verdiende Essink Sportcentrum de in-



vestering in Pixformance al na enkele maanden terug. En nog altijd groeit de omzet gestaag. Essink heeft een ROI van 1,7 behaald in achttien maanden tijd.

Kwalitatieve nieuwe leads voor Essink sportcentrum werden binnen gehaald door de inzet van diverse succesvolle marketingcampagnes, waarmee Pixformance Essink ondersteunde.

Kim Essink, van Essink Sportcentrum, vertelt met trots: “Wij hebben bewust gekozen voor Pixformance, omdat we daarin ook mogelijkheden zagen om de investering snel terug te verdienen. De feedback die wij van onze leden krijgen die sporten met de Pixformance Station, is dat ze de vele en uitdagende oefeningen

erg leuk vinden. Ook de mogelijkheid om de oefeningen uit te voeren met behulp van accessoires, zoals dumbbells of medicine balls, zien zijn als een voordeel. Zo kunnen ze hun trainingsniveau nog persoonlijker maken. Het grootste voordeel die ze noemen is dat de Pixformance Station real-life feedback geeft. Zo weet je zeker dat je alle oefeningen correct uitvoert en kun je eventuele blessures voorkomen. Ze zien de Pixformance Station als hun persoonlijke coach én motivator!

“IEDERE GEBRUIKER VAN DE PIXFORMANCE STATION KRIJGT REAL-TIME, PERSOONLIJKE FEEDBACK.”

Kortom, naast de voordelen voor ons als sportcentrum, biedt de Pixformance Station ook voordelen voor onze leden. Wij zien onze leden meer gemotiveerd en vaker in onze sportschool terug!”

Hoe werkt de Pixformance Station?

De Pixformance Station biedt meer dan 100 afwisselende functionele oefeningen. Iedere sporter krijgt zijn of haar eigen workouts te zien door eenvoudig in te loggen met een persoonlijke QR-code. Zo doet iemand dus altijd oefeningen die passen bij zijn of haar situatie en die afgestemd zijn op zijn of haar persoonlijke doel.

De Pixformance Station is een levensgroot scherm die gebruik maakt van een speciale 3D-detectie-technologie. De sporter ziet zichzelf op het scherm en het apparaat kan accuraat meten of een oefening juist wordt uitgevoerd. Zo krijgt de sporter dus real-time, persoonlijke, feedback.

Door het ruime aanbod oefeningen en de real-time feedback blijft de sporter gemotiveerd. Daarnaast kan de sporter direct de resultaten inzien, welke hij/zij op regelmatige basis kan bespreken met de trainer tijdens een coachgesprek. Dit zorgt weer voor nog meer verbintenis tussen de sporter en de fitnessclub wat weer een positieve bijdrage levert aan de ledenretentie.

Kom kennismaken op de FIBO!

Wil je weten hoe Pixformance jou kan helpen bij de uitdagingen van jouw fitnessclub? Pixformance staat ook dit jaar op de FIBO in Keulen, in Hal 8, Stand E54. Herman Bakker, verantwoordelijk voor de uitrol van dit innovatieve trainingsconcept in Nederland, is hier ook aanwezig om al je vragen te beantwoorden.

Vrijblijvend kennismaken met de Pixformance Station of een afspraak plannen met Herman Bakker? Download dan hier de brochure: www.pixformance.com/station

P I X F O R M A N C E





Goed ondernemen tegen een eerlijke prijs:

FITNESS OCCASIONS GEEFT FITNESSAPPARATUUR EEN TWEEDE LEVEN

Heeft u bij de aanschaf van nieuwe fitnessapparatuur al gedacht aan occasions? Dit scheelt in de prijs, terwijl de kwaliteit en het gebruiksgemak gewaarborgd zijn. Ten minste, als u uw occasions inkoopt bij Fitness Occasions uit Rijssen. Zij leveren occasions die technisch weer als nieuw zijn. Hoe ze dat doen?

Tekst: Niek Arts

Die vraag krijgt Demi Wagemaker van Fitness Occasions regelmatig. “Het heeft allemaal te maken met hoe wij de occasions verkoop klaarmaken en met het serviceniveau en de garantie die we daaraan koppelen.” Naast Fitness Occasions voert het bedrijf sinds kort in Nederland het Italiaanse merk Panatta. Verder zijn ze bekend van Fitlease, voor het leasen van fitnessapparatuur.

Waarom occasions?

De beste kwaliteit voor een occasionprijs. Dat is de belofte die Demi en haar collega's aan de klant doen. “We geven fitnessapparatuur een tweede leven. Dit is goed voor het milieu en de portemonnee, een ware win-winsituatie dus. Eerder gebruikte fitnessapparaten worden door onze experts gerenoveerd, zodat ze weer als nieuw zijn. Dit noemen wij ‘refurbished fitness-

sapparatuur’. We staan voor onze kwaliteit en service en geven daarom één jaar garantie op het product. Op deze manier worden A-kwaliteit toestellen toegankelijk voor een veel grotere groep ondernemers.”

Wat Fitness Occasions onderscheidt van andere aanbieders van tweedehands fitnessapparaten is de eigen, uitgebreide en professionele werkplaats. Daar wordt het verschil gemaakt. Demi Wagemaker: “Onze werkplaats is dé plek waar we de kwaliteit van onze producten meten en vastleggen. We werken voornamelijk met occasions van Technogym en Panatta. Onze technische medewerkers zijn opgeleid voor het zorgvuldig renoveren van fitnessapparaten. Naast



hun opleiding hebben ze bij ons veel ervaring met deze twee merken opgebouwd.”

Eigen werkplaats

De technische kwaliteit van de apparatuur wordt als volgt gewaarborgd: “Als een klant een occasion bij ons bestelt, gaan we met dat apparaat aan de slag. In onze werkplaats halen we hem helemaal uit elkaar en lopen ieder onderdeel langs. Als iets kapot, versleten of technisch vervangen moet worden, doen we dat direct. Hiervoor gebruiken we alleen originele reserveonderdelen van de leverancier. We hebben een goede en langdurige relatie met zowel Technogym als Panatta. Daardoor komen we eenvoudig aan de originele onderdelen, die we zelf grotendeels op voorraad hebben.”

Na de technische controle wordt alles weer in elkaar gezet en getest. Alles wat de werkplaats in Rijssen verlaat is zo van het beloofde kwaliteitsniveau. Demi Wagemaker: “Mochten er krasjes, deukjes of beletteringen op het apparaat zitten, dan halen we dat er natuurlijk af. En als het nodig is spuiten we het over. Zo ontvangt de klant een product dat technisch nieuw is en er mooi uitziet. We nodigen klanten graag bij ons uit in Rijssen. Dan kunnen ze zelf ervaren hoe wij werken en hoe we de kwaliteit van onze producten garanderen. Kom dus gerust een keer langs!”

Kwaliteit bieden

Het leveren van kwaliteit blijft erg belangrijk voor Fitness Occasions. Die kennis en kwaliteit zit niet alleen in het leveren van technisch goede producten, maar ook in het kijken naar wat

het beste aansluit bij de wensen van de klant. Demi Wagemaker: “We zien vaak dat de klant niet precies weet wat hij zoekt. Of dat hij de voordelen van occasions niet goed kent. En dat is natuurlijk zonde. Wij weten precies wat er op de markt is en komt. Die kennis hebben we de afgelopen dertig jaar opgebouwd. Hierdoor kunnen we altijd voldoen aan de wens van de klant. Mocht er iets mis zijn met een apparaat, dan komen onze monteurs graag langs voor een reparatie of onderhoudsbeurt.”

“De meeste occasions die wij opkopen komen uit inruil of worden in grote partijen opgekocht.

Hiervoor krijgen we regelmatig grote partijen aangeboden. Verder krijgen we veel binnen uit inruil bij bestaande klanten. Zij kopen via ons ‘nieuwe’ occasions maar ook Panatta-apparaten. Dit is de reden dat wij sinds kort in Nederland de agent zijn voor Panatta-fitnessapparatuur. Steeds meer klanten zoeken een betaalbaar A-merk en die bieden we nu met Panatta. Dit is een mooie toevoeging op het meedenken met onze klanten!”

Fitlease

Als een ondernemer meer financiële ruimte wil om te ondernemen is Fitlease interessant. De naam zegt het al, u leest dan de fitnessapparatuur. Demi Wagemaker: “Het voordeel daarvan is dat u niet met grote aanschafkosten zit, het onderhoud gegarandeerd is en u de ontwikkelingen op de voet volgt. U schakelt immers sneller. Via ons, kunt u zowel nieuwe apparaten als occasions leasen. Leasing verloopt via Fitlease, waardoor u zelf niet naar de bank of een leasemaatschappij hoeft te stappen.”

Alle producten en diensten die Fitness Occasions, Panatta en Fitlease bieden, stellen de ondernemer in staat om goed te ondernemen tegen een eerlijke prijs. Benieuwd naar de werkplaats en het aanbod? Kom dan gerust langs in Rijssen of kijk op de website.

Voor meer informatie: www.fitnessoccasions.nl





Wat ClubJoy voor u kan betekenen

BESUCHEN SIE UNS AUF FIBO?

Van 12 tot en met 15 april staat de FIBO weer op het programma. ClubJoy zal hier voor het vierde jaar op rij aanwezig zijn met een stand. In dit korte artikel geven wij u een update over wat u van ons kunt verwachten op deze beurs. Als u er bent, kom dan even bij ons langs voor een kopje koffie of thee. We ontvangen u graag en zijn staan te trappelen om u bij te praten over alle ontwikkelingen die we doormaken! U kunt ons vinden in Hal 8, standnummer E46. Zien we elkaar daar?

Waarom starten met ClubJoy Virtual?

- 1) Afscheid nemen van daluren in uw groepsleszaal.
- 2) De groepsles gaat altijd door. Het is een conceptuele back-up. U hoeft nooit meer nee te verkopen.
- 3) Aanvullende korte work-outs voor alle leden met behulp van een On Demand Media Player.
- 4) Virtual work-outs dienen als doorgeefluik. Het creëert een opstap naar meer deelname aan live lessen.
- 5) Met de invoering van ClubJoy Virtual kunt u een nieuwe beleving creëren door Live en Virtual met elkaar te combineren.

ClubJoy Live

Wij presenteren tien Live programma's, in combinatie met tien Xpress varianten. Tezamen een portfolio van twintig work-out varianten, gemaakt voor de verschillende doelgroepen binnen uw club. De internationale trend is dat work-outs korter en intensiever gemaakt worden. Met de Xpress work-outs, van meestal dertig minuten, heeft u de mogelijkheid om op prime time uren in uw club, meer doelgroepen aan te spreken in hetzelfde time slot. Vier work-outs tussen 19:00 en 21:00 uur bieden meer trainingsopties voor een grotere doelgroep dan de traditionele twee work-outs van één uur. De keuze voor ClubJoy Live maakt dat u als club kiest voor een concept waarmee u

kwaliteit waarborgt, uw instructeurs up-to-date houdt en altijd de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van training geïntegreerd ziet in uw work-outs. ClubJoy besteedt meer dan 120 uur (!!!) aan elke individuele work-out die ontwikkeld wordt. Elk kwartaal opnieuw.

ClubJoy Premium Membership

Nieuw in het assortiment is het ClubJoy Premium Membership. Speciaal in het leven geroepen om members juist daar te kunnen ondersteunen, waar het er nou echt toe doet: kwaliteit. Uiteraard kwaliteit binnen het groepsfitness segment, maar ook op management niveau kijken wij mee en bieden wij tools die onze members direct kun-

nen toepassen. ClubJoy Premium is next level! Is uw club ook klaar voor de toekomst?

ClubJoy Virtual

Inmiddels bedient ClubJoy al meer dan 100 stand-alone clubs met ClubJoy Virtual.

ClubJoy Virtual kent twee hoofdproducten:

- 1) ClubJoy Virtual Cycling Routes;
- 2) ClubJoy Virtual Multi Functional.

Met name op het gebied van Multi Functional gaat het bijzonder hard. Met een pakket van 22 verschillende work-out varianten – in het Nederlands – creëert u de mogelijkheid voor uw club om uw groepsleszaal elk uur van de dag te laten renderen. Op het moment dat u meerdere facetten

boeiend vindt, dan is het zeker de moeite waard om verdere verdieping te zoeken. De investering in een Multi Functional Virtual Fitness ruimte valt mee!

ClubJoy al vijftien jaar in de markt

ClubJoy bestaat vijftien jaar in 2018. Om dat te vieren organiseert ClubJoy een groots event op 16 november 2018. Het zal een combinatie worden van een management event met topsprekers, lekker eten en een goede borrel, netwerken met collega's en een topfeest in de avond. Blijven slapen en de volgende ochtend vertrekken kan ook, als dat wenselijk is. ClubJoy wil eenieder die het bedrijf een warm hart toedraagt bedanken voor het gestelde vertrouwen en is bijzonder trots op wat er in de afgelopen vijftien jaar is neergezet! Daarbij verheugen we ons op alles wat nog voor ons ligt.

Zes nieuwe work-outs beschikbaar voor ClubJoy Virtual vanaf april

ClubJoy heeft op basis van gebruiksgegevens binnen ClubJoy Virtual zes nieuwe korte virtual fitness work-outs ontwikkeld. Deze zullen in Q2 beschikbaar zijn voor onze leden. Daarmee gaat het aantal verschillende work-outs in de On Demand Media player naar 28 (!!!). Alle nieuwe work-outs hebben een duur van maximaal 15 minuten en daarmee bedienen wij verschillende doelgroepen: Body & Mind – Yoga – HIIT – Core – Shape. De officiële namen zullen wij snel bekend maken. Mooi om te weten is dat wij deze work-outs zonder extra kosten voor onze leden beschikbaar zullen stellen!

New Product Release 16-11-2018!

De fitnessmarkt is behoorlijk in beweging. De eerste grote bedreiging voor de mainstream clubs waren de grote budget aanbieders. Toen kwamen de gespecialiseerde clubs. Neem bijvoorbeeld Crossfit, bootcamp, yoga boutiques, HIIT-boutiques en PT-studio's met een high-end propositie. En recent is daar ook de bedreiging bijgekomen van online fitness. De boodschap van deze formules is: "Blijf maar thuis en sport online wanneer het u uitkomt!". ClubJoy gelooft niet dat er een bijzonder grote doelgroep bestaat die gemotiveerd is om fit te worden - of te blijven - door thuis te trainen. ClubJoy gelooft in de koppeling van producten met werkelijk klantencontact. Echter hebben we lang nagedacht over de combinatie on- en offline. Leden kunnen onze lessen volgen door:

1) te sporten in groepslessen op gezette tijden, onder begeleiding van een instructeur;



Niki de Wert



Jeffrey Vesters



Hans Muench

- 2) te sporten op dezelfde sportclub, maar dan wanneer het hen uitkomt in virtual work-outs.
- 3) Deze vertellen we pas op 16-11-2018... Wat nu, als we u alvast vertellen dat we de mogelijkheid voor uw leden hebben gecreëerd om – als zij lid zijn van uw club – 24/7 toegang te kunnen krijgen tot hun favoriete work-outs? Hebben we uw aandacht?

Meet our new team members: Hans Muench, Jeffrey Vesters en Niki de Wert

ClubJoy heeft twee nieuwe accountmanagers aangesteld per 1 januari 2018: Niki de Wert en Jeffrey Vesters. Wellicht heeft u één van hen al wel ontmoet. Zij zullen ook aanwezig zijn op FIBO, een kans om kennis te maken dus! Tevens zal Hans Muench, internationaal Sales Agent voor ClubJoy en voormalig Director van IHRSA Europe, aanwezig zijn op onze stand.

Al met al redenen genoeg om ons te komen bezoeken voor een kop koffie, een goed gesprek, of een goede grap. Wij zijn er klaar

voor om u te mogen ontvangen op FIBO. Wij hebben er zin in, tot dan!!

Benieuwd wat ClubJoy voor uw organisatie kan betekenen? Bezoek dan de ClubJoy stand in hal 8 E46 tijdens de FIBO op 12 tot en met 15 april in Keulen. Bezoekt u ons niet, maar wenst u wel meer informatie, stuurt u dan een mail naar info@clubjoy.nl.



Speciale Introductie AANBIEDING

Draadloos Professioneel EMS Systeem

Neem contact met ons op voor
de mogelijkheden



JustfitPro+

- ◆ New Justfit Aura online system
- ◆ New Justfit Aura 8 tablet software (Android, iOS)
- ◆ 1 tablet (optional colour)
- ◆ 1 stand (optional colour)
- ◆ 2 control units
- ◆ 6 technology suits (2S, 2M, 2L)
- ◆ 24 underdress
- ◆ 8 batteries
- ◆ 2 chargers
- ◆ 2 sprayers
- ◆ 2 training manuals
- ◆ Justfit training
- ◆ Editable commercial and advertising material (digital too)
- ◆ End user smartphone application for Android and iOS



JustFit Benelux

Hoge Maat 3
3961 NC WIJK BIJ DUURSTEDEN
The Netherlands

Phone: +31 (0) 30 7600670
Email: mail@fluidrower.eu
Web: <http://www.justfitart.com/nl/>



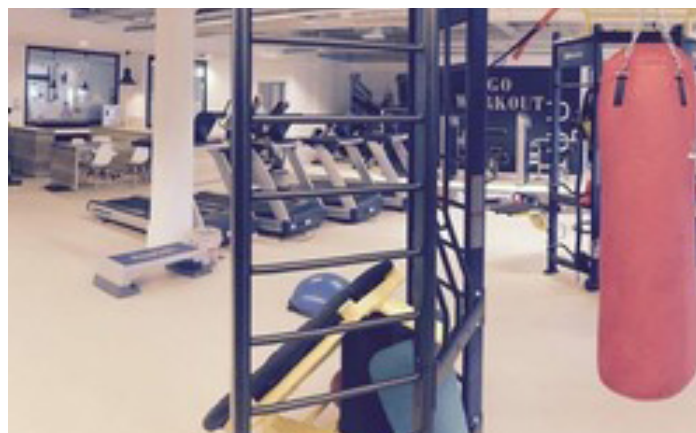
TACOYO Lifestyle Challenge - Fit en Ontspannen in 100 dagen

Hét product voor bedrijven en sportclubs om werknemers en clubleden binnen 100 dagen een gezondheidsverbeterende gedragsverandering aan te leren. In kleine stappen (challenges) worden deelnemers meegenomen om op het gebied van Voeding, Ontspanning en Bewegen échte verandering aan te brengen in hun leven.

Over TACOYO

TACOYO is de meest complete groepsles van Nederland, met aandacht voor lichaam én geest. Tijdens een TACOYO les wordt aandacht besteed aan inspanning (bewegen) én ontspanning (rusten). TACOYO is erop gericht om de beoefenaar volledig in balans te brengen én te houden. TACOYO zet je in je kracht, waardoor je beter slaapt, meer energie overhoudt en leert ontspannen. Bovendien is TACOYO een beproefd recept om te ontstressen. Een thema wat herhaaldelijk het nieuws haalt en waar de gezondheidsbranche een uitdaging heeft om invulling aan te geven. Benieuw hoe TACOYO dit bewerkstelligt? We praten u graag bij en komen met alle liefde (gratis) langs voor een demonstratie bij u in de sportclub.

Voor meer informatie Tacoyo Nederland B.V. : info@tacoyo.nl



Twée Brabantse sportclubs overgenomen

In januari werd Multifit Health & Racket Club te Dongen overgenomen door Arendse Health Club. De overname brengt het aantal Arendse Health Clubs naar 7 clubs in Noord Brabant. Ook werd begin dit jaar Easyfit in Loon op Zand overgenomen. Clubeigenaar Martijn de Rooij draagt het stokje over aan Rob van der Sanden en Chris van de Gevel. Rob en Chris bezitten nu 2 clubs in Noord Brabant. De verkoop van beide centra kwam tot stand via bemiddeling van Wellness Solutions uit Arnhem. Bent u op zoek naar een sportcentrum of wilt u uw sportcentrum verkopen? Kijk eens op www.wellnessolutions.nl. Zij hebben een groot aantal serieuze kandidaten en investeerders in het bestand die op zoek zijn naar een sportcentrum. Voor meer informatie kunt u telefonisch contact opnemen: 026-3519430 of 06-47763434 (Philip Pijpers).

Eerste fitness-ondernemers sluiten zich aan bij FitParck

Eind 2017 vertelde Jeroen Rol van FitParck in het bodyLIFE magazine op zoek te zijn naar ondernemers die zich als franchiser willen aansluiten bij het FitParck-concept. FitParck staat voor buitensporten bij jou in de buurt. "Grote groepen sporters in Nederland zijn niet alleen gericht op prestaties, maar willen gewoon lekker actief en sociaal bezig zijn," aldus Jeroen Rol.

Zijn oproep was niet aan dovemansoren gericht. Inmiddels hebben er flink wat gesprekken plaatsgevonden met geïnteresseerden uit de fitnessbranche. Met als resultaat dat de eerste FitParck-franchisers in het voorjaar van 2018 in Nederland van start gaan.

- Heb jij de oproep van Jeroen vorig jaar gemist?
- En wil jij ook werk maken van een eigen zaak?
- En in jouw regio een FitParck-onderneming starten?

Kijk dan voor meer informatie op: www.fitparck.nl/franchise





Vlaanderen heeft schrik van de vergrijzing:

MISSCHIEN MOET MEN MEER INVESTEREN IN FITHEID DAN IN MEDAILLES

Statistiek Vlaanderen heeft de Vlaamse gemeentelijke demografische vooruitzichten 2018-2023 gepubliceerd. De Vlaamse bevolking blijft ouder worden, zij het niet overal in dezelfde mate. Vandaag is één op de vijf Vlamingen ouder dan 65. In 2027 zal dit één op vier zijn. Niet alleen verwacht men steeds meer ouderen, ze zijn steeds meer alleen, ze worden steeds ouder en zijn steeds minder actief. Men zou van minder onwennig worden. Nochtans moet ouder worden niet noodzakelijk inactief en ongezond betekenen. Dit kan anders en daar kunnen wij een belangrijke rol in spelen.

Niemand ziet met plezier extra jaren op zijn teller komen, hoewel veel van wat we meemaken ons nochtans verrijkt als mens. Ervaring en beleving koesteren we als een geschenk, maar het is de verpakking die niet mee wilt. Ouder worden schrikt het individu af wanneer het ten koste gaat van kwaliteit van leven. Ouder worden schrikt de politiek af wanneer het ten koste gaat van de begroting en

de sociale zekerheid. Onszelf willen we graag op een zelfstandige, autonome, fitte en kwaliteitsvolle manier zien ouder worden. Anderen eigenlijk ook. Geen last voor de kinderen, geen last voor de maatschappij. Laat ons maar allemaal zolang mogelijk actief en gezond blijven. Het blijft een ambivalente, tegenstrijdige gedachte. We worden allemaal liefst zo oud mogelijk, maar wanneer het aandeel 65-plussers

procentueel veel meer toeneemt dan de algemene stijging van de Vlaamse bevolking, dan maken we ons zorgen. Meer 'oud en grijs' dan 'oud en wijs'. Meer inactief dan actief. Volgens Statistiek Vlaanderen zal tussen nu en 2027 het aantal 65-plussers met meer dan 22 procent stijgen. De bevolking in het algemeen zal de komende 10 jaar met 5 procent stijgen. Onze babyboomers, nu nog enthousiaste vijftigers schuiven richting 65-plus. En de verwachting is dat ze allemaal nog wat ouder gaan worden dan die huidige leeftijdsgroep.

Betekent pensioen inactief?

Statistici van Statistiek Vlaanderen en in hun kielzog de politici, benoemen 20 tot 64-jarigen 'de bevolking op actieve leeftijd'. Wanneer men de arbeidsmarkt verlaat spreekt men over inactief. Wij zien dit toch wel een beetje anders.

In Vlaanderen, evenals in de meeste Europese landen, is er veel te doen omtrent de verhoging van de pensioenleeftijd. Een moeilijk debat waarover we ons hier niet willen uitspreken. Uiteraard is het moeilijk toegeven voor iedereen die 30 tot 40 jaar geleden met veel enthousiasme de arbeidsmarkt in stapte met het vooruitzicht om maximaal tot 60 of 65 te werken en eventueel zelfs gebruik te maken van een prepensioenregeling om sneller van een 'goede oude dag' te kunnen genieten. Relativeringszin verdwijnt wanneer lijsten van zware beroepen moeten worden opgesteld om vervroegd 'op rust' mogelijk te maken. Wie verantwoordelijk is voor het budget denkt aan de betaalbaarheid van al die pensioenen. Vandaag en in de toekomst. Wie zelf dichterbij de pensioenleeftijd komt, plaatst de eigen rekening boven de federale begroting.

Pensioenhervorming is noodzakelijk omdat onze pensioenen op termijn anders niet meer betaalbaar zijn. Maar begrotingsgewijs gaat het over meer. Het is niet onlogisch dat oudere mensen met een mindere gezondheid kampen dan jongeren en dat deze gezondheid er met de jaren bovendien alleen maar op achteruit gaat. Dit resulteert in meer gezondheidsuitgaven. Wanneer een Vlaming, in theorie dus, op 65 - maar in de praktijk een stuk vroeger - in pensioen gaat, kunnen mannen rekenen op nog 20 levensjaren en vrouwen zelfs op 25. Hopelijk een lange gezonde periode. Steeds toenemende medische noden zorgen echter voor een kostenplaatje. Een Vlaming heeft in 2008 gemiddeld 1.920 euro gekost aan de verzekering voor geneeskundige verzorging. De kosten voor 90 jaar en ouder bedraagt echter 12.294 euro tegen 664 euro gemiddeld voor de categorie tussen 10 en 19 jaar.

Niet de vergrijzing is de katalysator achter onze gezondheidsuitgaven, wel onze behoefte naar meer gezondheidszorg.

Statistiek Vlaanderen beschouwt de leeftijdsgroep 20 tot 64-jarigen nog steeds als de 'actieve' bevolkingsgroep. De realiteit ligt echter nog lager. Uit de statistieken van OESO, de organisatie van industriële landen, blijkt dat Belgische mannen gemiddeld op 61,3 jaar op pensioen gaan en voor vrouwen ligt dit zelfs op 59,7 jaar. Met die cijfers bevindt België zich in de staart van het peloton. Enkel in Frankrijk, Slowakije en Luxemburg gaan mannen nog vroeger in pensioen, bij vrouwen doet enkel Slowakije het slechter.

Volgens de Vlaamse statistieken is de groep 20 tot 64 jaar 'actief', maar eigenlijk bedoelt men 'actief op de arbeidsmarkt'.

Misschien moet men er eens over nadenken dat 'actief' zijn buiten de arbeidsmarkt, in deze problematiek alleen maar kan helpen om zowel de financiële als menselijke problemen op te vangen.

Bewegen helpt

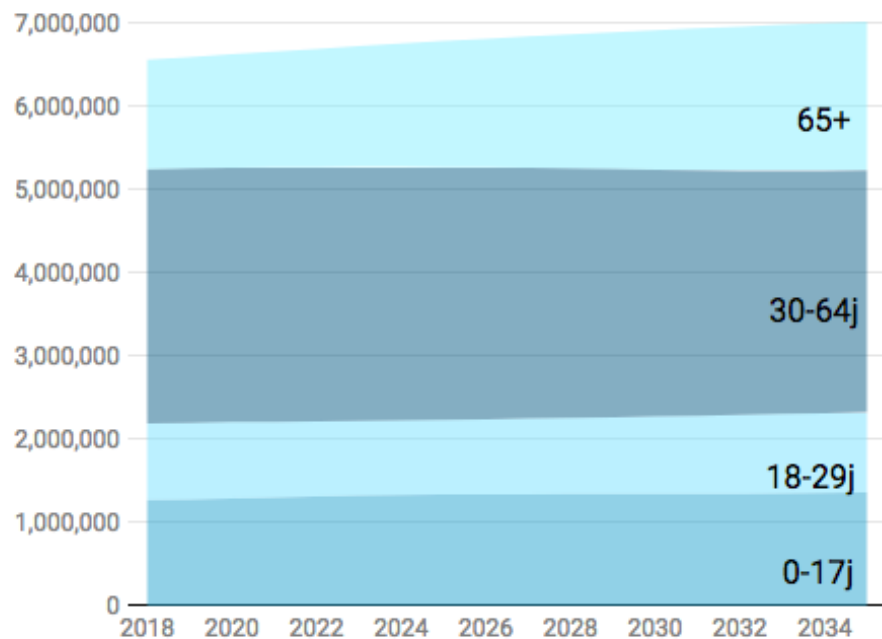
Waarom boezemt een uitgestelde pensioenleeftijd zoveel schrik in? Dit zal waarschijnlijk verschillende redenen hebben, maar de job minder goed aankunnen, minder werkplezier, minder productiviteit, meer absentieïsme en schrik dat het aantal jaren kwaliteitsvol genieten na 35 tot 40 jaar presteren minder zal worden.

Dit zijn nu net zaken waar meer bewegen, betere fitheid, een oplossing biedt. Zowel tijdens de beroepsloopbaan als erna. Veel wetenschappelijke studies, maar ook en vooral de persoonlijke beleving van ieder individu, bewijzen het iedere dag. Wie meer beweegt, minder inactief is, is gezonder, voelt zich beter in zijn vel, presteert beter, is minder afwezig op de werkvloer, heeft minder stress, en zo kunnen we nog wel een beetje doorgaan. Het lijkt een wondermiddel, maar dat is het ook. Wanneer 50-plussers kiezen voor meer bewegen zijn ze veel minder onderhevig, resistenter, voor allerlei aandoeningen.

Meer bewegen is dus de boodschap. Maar wat doet men er aan?

Onze sector biedt een ideale omgeving om 'het iets grijzere' deel van onze bevolkingsgroep aan te gepaste, regelmatige en duurzame activiteitsmomenten aan te bieden op ieder moment van hun loopbaan en lang erna. In kwaliteitsvolle clubs gebeurt dit met de nodige begeleiding binnen een sociale omgeving. Een community waar men zich thuis, iets gezonder en iets jonger voelt. Iedere dag werken we daaraan. Fitness.be, de beroepsvereniging voor de Belgische fitnesssector, werkt momenteel aan een expertise en testcentrum om programma's en testbatterijen voor oudere fitnessbeoefenaars te evalueren en bij te sturen. Samenwerking met wetenschappers van de Vrije Universiteit Brussel is hiervoor in de maak. Hiermee gaan we niet enkel proberen gepaste formules aan te bieden aan de sector, maar ook ons steentje bij te dragen om er

Vergrijzing in Vlaanderen



via een corporate aanbod voor te zorgen dat werknemers zich langer goed voelen op de werkvloer, minder schrik hebben van een langere loopbaan en vooral dat ze daarna op een gezonde manier kunnen genieten van een pensioen. En belangrijk voor onze sociale zekerheid: minder kosten aan de gezondheidszorg.

Alleen jammer dat de overheid en haar administratie dit niet altijd (willen) zien. Er worden wel initiatieven genomen om meer bewegen op de werkvloer te promoten, maar de fitnesssector en haar professionals met hun expertise worden hier meestal niet bij betrokken. Een imago-probleem?

Sport Vlaanderen lanceert een oefenpakketje 'spierkracht voor senioren'. Een lessenpakket van twaalf weken opgebouwd rond negen oefeningen. Onderbouwd en samengesteld door de KUL (universiteit Leuven). Een mooi initiatief, maar duurzaam kan je dit moeilijk noemen. Het wordt gratis aangeboden aan sportfederaties, sportdiensten van steden en gemeenten en aan sportclubs. Maar als de fitnessindustrie het opvraagt moeten ze er voor betalen. Nochtans de enige omgeving waar het echt met een duurzame opvolging, met ervaren instructeurs, kan worden gebracht.

Waarom investeert de Vlaamse overheid? Jaarlijks gaat meer dan 30 miljoen euro naar subsidies voor sportfederaties. Het grootste deel van die koek gaat naar unisportfederaties welke voor hun sporttak wel de opdracht hebben om ook een recreatief luik in te vullen. Maar laat ons eerlijk zijn. Het overgrote deel gaat naar competitie, elite- en topsport. Zelfs op jonge leeftijd worden zowel op club- als federatieniveau sportertjes aan de kant geschoven omdat ze niet presteren en renderen. Medailles gaan voor. Een deel gaat ook naar multisportfederaties, maar ook daar gaat veel aandacht naar jongeren en

wedstrijdvormen.

Hoeveel investeert men in fitness? 150.000 euro per jaar met de verplichting om te werken rond ethische kwesties zoals grensoverschrijdend gedrag, discriminatie en diversiteit en antidoping. Nobele initiatieven waar we achter staan, maar die al te veel als betutteling worden ervaren door onze ondernemers.

30 miljoen euro voor 1.500.000 sportbeoefenaars (met overlapping tussen verschillende sporttakken) ten opzichte van 150.000 euro voor 500.000 fitnessbeoefenaars.

Het wordt hoog tijd dat men eens kijkt naar de output van onze sector, de economische return en de gezondheid gerelateerde voordelen. Vraag maar eens aan enig welke sporttak:

- Hoeveel beoefenaars zij bereiken? (voetbal-federatie is grootste met 250.000)
- Hoeveel gekwalificeerde trainers ze hebben?
- Hoeveel uren de club openstaat voor iedereen. Hoeveel trainingsmogelijkheden?
- Hoeveel belasting en btw ze betalen? (vzw's vrij van btw in België)
- Hoeveel ouderen ze bereiken?
- Hoeveel steun en subsidie ze krijgen? Clubs via lokale overheden en federaties via Vlaamse Gemeenschap?
- Hoeveel competitieporters en hoeveel recreanten?
- Hoeveel kijkers en hoeveel doeners?

Die cijfers spreken voor zich.



ERIC VANDENBEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH



WAAROM LUKT HET ONZE LEDEN NIET?

Met volle moed starten meer dan 100.000 mensen aan fitness per maand. De één wil afvallen, de ander fitter worden, weer een ander wil minder last van zijn rug. En zo zijn de doelstellingen legio. Uit onderzoek blijkt dat ongeveer 10 procent van de nieuwe leden al helemaal niet komt sporten. Een groter percentage, namelijk 50 procent, haakt binnen 6 tot 12 maanden af. Dit zet een enorme druk op onze marketing en sales.

Bij veel clubs is het verloop niet te compenseren met de instroom, waardoor er elke maand negatief gescoord wordt qua netto uit- en instroom. Zorgelijk is dit op zijn minst,

maar we kunnen er natuurlijk wel van leren. Wat is er aan de hand, hoe komt het dat wij 50 procent van onze klandizie verliezen binnen het jaar? Zijn ze teleurgesteld, voldoen

we niet aan de verwachtingen, behaalt men de doelstellingen niet of zijn die bij de start te hoog gegrepen? Het zal een combinatie van deze factoren zijn, maar onder de radar speelt er nog een belangrijk aspect mee, waardoor nieuwe leden de nieuwe leefstijl niet vast kunnen houden, onze oude hersenen!

Het menselijk brein is het resultaat van een lange evolutie, waarin drie breinen zijn ontwikkeld.

- Het reptielenbrein.
- Het zoogdierenbrein.
- De Neo Cortex.

Het Reptielenbrein

Het reptielenbrein is 500 miljoen jaren geleden ontstaan. Dit brein staat voor behoud en overleving. Het reptielenbrein is een uiterst snel, primair en basaal werkend brein. Het reptielenbrein treedt namelijk in werking bij gevaarlijke situaties en neemt je voor zo lang het gevaar aanwezig is grotendeels over, de zogenaamde vecht/vlucht reactie. Het is het onbewuste deel van onze hersen-



nen, het automatisme. Het reptielenbrein is verantwoordelijk voor het automatisch regelen van onze ademhaling, bloedsomloop, hartslag en de temperatuurregeling.

Hoe meer we in dit deel van het brein leven, hoe meer we korte termijn denken en ons richten op dominantie, controle over de situatie c.q. omgeving, het ego, lusten, impulsiviteit en onoplettend. Het reptielenbrein is ook het primitieve overlevingsbrein, het is constant alert op mogelijk gevaar, zorgt er voor dat je vecht of vlucht en routine vasthoudt waar het maar kan.

Dat laatste is de grote uitdaging voor onze nieuwe leden, het reptielenbrein wil de routine vasthouden en kan vaak impulsief stimuleren om de aangeleerde ongezonde gewoonten door te blijven zetten.

Het zoogdierenbrein

Geschat wordt dat het zoogdierenbrein 200 miljoen jaar oud is. Dit brein zorgt onder andere voor connectie met anderen, emoties, de samenhang met andere soort-

genoten. Het zoogdierenbrein (limbisch brein) speelt een belangrijke rol bij emotionele reacties. Het limbische brein ontvangt impulsen vanuit het reptielenbrein en reageert vaak sterk op beloningen en straffen, het vermijden van pijn en bereiken van plezier. Dit zorgt aan de éne kant voor een sterkere mogelijkheid tot voortplanting, overleving en zelf- en soortbehoud, maar aan de andere kant kan dit brein ook sterk stimuleren om na het eten dan toch maar lekker op de bank te gaan hangen. Dit brein screent ontvangen informatie, dat binnenkomt via onze zintuigen op emotionele relevantie en vergelijkt deze met eerder opgeslagen herinneringen en overtuigingen, gebaseerd op positieve en negatieve ervaringen.

Met name de plezier/pijn functie van deze hersenen, maar ook de opgeslagen ervaringen, kunnen ertoe leiden dat mensen, mede ondersteund door het reptielenbrein, oude gedragingen handhaven en moeite hebben die te doorbreken.

De Neo cortex

De Neo cortex maakt ons homo sapiens en is tussen de 200.000 en 100.000 jaar geleden ontwikkeld. De Neo cortex geeft ons onder andere de mogelijkheid om te observeren, te onderzoeken, te overdenken, terug te kijken, toekomstplannen te maken, complexe thema's aan te gaan, te kijken naar onszelf en het rationaliseren van de wereld waarin we leven.

In dit deel van de hersenen ontstaan zaken die we willen bereiken in het leven. Zo komt de gedachte om af te vallen uit dit deel van de hersenen. Op welke manier kan dan ons reptielen brein en zoogdieren brein roet in het eten gooien?

Cognitieve dissonantie

Cognitieve dissonantie is de spanning die iemand ervaart bij tegenstrijdige overtuigingen, ideeën of opvattingen of als er wordt vastgesteld dat diegene in strijd met de eigen overtuiging handelt. Met andere woorden, men wil het één bereiken (drie keer per week sporten) maar de routine van het reptielenbrein en de hunkering naar plezier van het zoogdierenbrein, zorgen er voor dat men maar één keer gaat sporten. Hier is men dan uiteindelijk natuurlijk niet tevreden over en deze ervaren onvrede leidt er toe dat men één of meer meningen onbewust herziert, om ze meer

met elkaar in overeenstemming te brengen. Dat doen onze hersenen door de verhalenverteller, zoals onze Neo Cortex ook wordt genoemd, verklaringen te laten verzinnen om het afwijkende, niet wenselijke gedrag toch te kunnen accepteren. Ga ik bijvoorbeeld niet sporten, terwijl ik dat wel had willen doen omdat ik af wil vallen, dan komt de Neo cortex met 'Ik heb ook een hele dag hard gewerkt en mijn rust verdient'. En zo geraken onze leden verstrikt in de krachten van de oudste twee breinen met de Neo cortex als overloper.

Geven sporters eenmaal toe aan de onderliggende hersenen en gaat de Neo cortex helpen, dan traint men als het ware zichzelf om niet te gaan als men dat toch eigenlijk wèl wil. Hier kan men dan natuurlijk erg goed in worden, totdat de gedachte opkomt: 'Moet ik wel lid blijven, ik ga niet voldoende voor dat geld'.

Wat kunnen wij, als fitness professionals, met deze informatie. Allereerst kan het belangrijk zijn dat leden kennis hebben van hoe hun intrinsieke motivatie werkt. Dat zou in lezingen of coachgesprekken aangeleerd kunnen worden. Volgens recent onderzoek van Jan Middelkamp kan dertig minuten coachen de lidmaatschapsduur aanzienlijk verhogen. Verder is de deelname in de eerste drie maanden cruciaal. In deze drie maanden worden de oude hersenen als het ware afgericht op een nieuw patroon. Haken we in die eerste drie maanden een keer af, dan is de kans op uitval in het eerste jaar al verdubbeld.

Wil je meer weten over de werking van onze drie breinen, de kracht van onze overtuigingen en de mogelijkheden om hier als fitness professional mensen effectief in te begeleiden en coachen, dan is de leefstijlcoachopleiding van EFAA wellicht een optie voor je.



JOHN VAN HEEL

EFAA, j.vanheel@efaa.nl

06-53623485



Spelenderwijs leden entertainen en leads verzamelen:

WIL JE MET ME SPELEN?

Als fitnessondernemer wil je graag een goede sfeer bieden aan je leden. Als zij zich bij je thuis voelen dan zal je dit direct terugvinden in je retentiecijfers. Een positief gestemde klant spreekt bovendien positief over zijn club. Hieruit vloeien weer referrals voort.

Sportscholen die een familiale sfeer uitstralen scoren beter op gebied van klantenbehoud ten opzichte van anonieme sportcentra en fitnessketens. Daarom is het van belang dat je je leden geregeld met activiteiten, aanwezigheidsbeloningen en spelletjes vermaakt. Dit bevordert de communicatie van

leden onderling, versterkt de klantenbinding en geeft ook je team nieuwe energie.

Lente Rallye

Als de lente komt is het waarschijnlijker dat het aantal trainingsbezoeken daalt. Dit kan je voorkomen met een motivatiespel. De



**TRAIN 16 X
BINNEN DE ACTIEPERIODE
EN WIN MOOIE
PRIJZEN!**



meeste mensen hebben als stimulans een duidelijk doel voor ogen nodig. Ondersteun leden hierbij met een spaarkaat waarmee je motiveert om gedurende een periode van bijvoorbeeld vijftig dagen in totaal minstens zestien keer te komen sporten. Omgerekend zou dit een realistisch doel zijn van 2,2 bezoeken per week. De actieperiode kan je zelf bepalen, bijvoorbeeld vanaf medio maart. Indien een klant zijn doel haalt en bijvoorbeeld zestien keer sport binnen de periode, dan kan je hem een kleine beloning geven zoals een fitnessreep, drankje of een zonnebankbezoek. Eigen merchandising als caps of bidons is ook geschikt natuurlijk.

Idee: trek kort na het einde van het spel uit alle volle deelnamekaarten de winnaars van enkele hoofdprijzen. Laat de verloting plaatsvinden op een dag of avond waarop de club goed bezocht is en er dus veel mensen live bij zijn. Je kunt ook een clubfeest organiseren, waarbij de verloting het spannende middelpunt vormt. In de praktijk blijkt dat ongeveer 60 procent van je leden meedoet met dergelijke spellen indien je team in staat is mensen actief te motiveren.

Spelenderwijs leden entertainen

We weten het: klanten die nauwelijks van hun abonnement gebruik maken eerder opzeggen dan leden die regelmatig trainen. Het doel is dus mensen te motiveren om vaak te trainen.

Spelletjes als het 'fitness kwartet' van Greinwalder & Partner of 'vier op een rij' bieden een eenvoudige en effectieve manier om regelmatig sporten te bevorderen. Je entertaint je klanten en verzamelt op een ingenieuze manier ook nog leads. Het ruilen onder de leden bevordert de onderlinge communicatie.

- Gemiddeld 162 (unieke) deelnemers per club.
- Per deelnemer gemiddeld 8,2x mee gespeeld.
- Totaal aantal x gespeeld per club gemiddeld: 1328.

Een challenge zorgt voor veel gespreksstof binnen de sportschool en motiveert naast je leden ook je team.

Spelenderwijs leads verzamelen

Met spelletjes daag je de mensen uit. Dit kan bijvoorbeeld een promotiekaart zijn waarbij je een klein puzzeltje moet oplossen. Zet een dropflag voor de supermarkt neer en spreek met een enthousiast team passanten aan om mee te doen.



De strijd tussen mannen en vrouwen is van alle tijden. Mannen kunnen beter kaartlezen en vrouwen praten gemakkelijker over emoties. Of vrouwen kunnen beter multi-tasken en mannen beter autorijden. Deze clichés zorgen voor een leuk spanningsveld. De Big Battle campagne speelt hier origineel op in. Hiermee houd je de bezoekersgraad op peil en motiveer je klanten om referrals te doen.

Als de deelnemer de oplossing heeft gevonden doet hij mee met de verloting van gratis kennismakingsweken. En natuurlijk wint iedereen die een positieve indruk heeft achtergelaten (via smileys op de kaart kan je dit handig noteren). Of doe een huis-aan-huis verspreiding met "vind de verschillen" foto's. Het is super voordelig en je ontvangt in de praktijk verrassend veel respons. Als je de verzamelde leads op de juiste manier opvolgt en je personeel

ook traint hierin, behaal je op een originele en voordelige manier veel klandizie!

Ieder fitnesscentrum kan spelletjes en tools als beloning voor aanwezigheid en referrals inzetten. Ideaal is dat ze maar een korte voorbereidingstijd vragen en de spelregels eenvoudig zijn. Het is van cruciaal belang dat alle leden van je team enthousiast zijn, actief mensen aanspreken en aanmoedigen mee te spelen. Alleen dan bereik je het gewenste effect!



Stella Schinnerl - In 2003 als coördinator Benelux gestart, stuurt zij bij Greinwalder & Partner inmiddels de internationale afdeling aan. Met haar achtergrond als hospitality manager houdt zij van organiseren, ondernemen en creativiteit. Net als de gastvrijheidsindustrie is de fitnessbranche bruisender dan ooit. Alles draait om beleving en optimale service. www.greinwalder.nl



Het belang van Business Analytics:

HOE SPORTSCHOLEN DATA KUNNEN GEBRUIKEN OM HUN OMZET TE VERGROTEN

Data is overal. Het zweeft rond in je sportschool. Elke actie die je leden doen is een datapunt dat geanalyseerd kan worden. Maar data is alleen waardevol als het wordt geanalyseerd en bruikbaar wordt gemaakt. Alleen dan zal het je helpen je diensten aan te passen aan de behoeften van je leden en zo je bedrijfsresultaten te verbeteren.

Big data, big deal!

Onderzoek toont aan dat bedrijven die via data-analyse inzicht krijgen in het gedrag van klanten, hun concurrenten met 85 pro-

cent overtreffen in omzetgroei. Business analytics-tools kunnen je daarmee helpen door belangrijke gegevens te visualiseren in grafieken, tabellen en dashboards. Dit is

cruciaal om groeimogelijkheden te identificeren en het gedrag van leden binnen je onderneming of bedrijf te begrijpen.

Met behulp van business analytics ontdekten lening-aanbieders bijvoorbeeld dat iPhone-gebruikers hun leningen vaker terugbetaalden dan Android-gebruikers. Als gevolg konden websitebezoekers een hoger bedrag lenen wanneer ze de website bezochten op een iPhone. Dit is een perfect voorbeeld van hoe data zakelijke beslissin-

gen kunnen beïnvloeden. Maar laten we het nu hebben over hoe jij data kunt inzetten voor jouw onderneming.

Data en de stand van zaken in de fitnessindustrie

Maar al te vaak zijn ondernemingen in de fitnessindustrie nog steeds afhankelijk van dataverwerkingsmethodes die vrij beperkt zijn. Dataverwerking is vaak zelfs niet-bestaand buiten de basisomzet en ledengroei. Het is nog steeds de norm om met spreadsheets of beperkte dashboards te werken. Hierdoor blijft data gescheiden, waardoor beheer, analyse en het leggen van verbanden tijdovonder wordt dan nodig is.

Veel andere bedrijfstakken, zoals de financiële sector en e-commerce, sturen al erg op data en zijn het bewijs van het succes dat kan worden behaald bij de invoering van data-driven managementpraktijken. Uit een recent onderzoek van het MIT's Center for Digital Business blijkt dat bedrijven die data in managementbeslissingen implementeerden, een productiviteitstoename van 4 procent als resultaat zagen en een winststijging van 6 procent. In de huidige competitieve fitnessmarkt kan data dus het verschil maken tussen winst en verlies.

Modern data-driven ondernemen

Moderne business analytics maakt het veel gemakkelijker om gegevens te gebruiken voor belangrijke managementbeslissingen, door een breed scala van relevante gegevens bij elkaar te brengen en te visualiseren. Met de juiste tool kun je snel toegang krijgen tot globale gegevens op bedrijfsniveau tot statistieken op klantniveau. Het identificeren en bijhouden van belangrijke statistieken zoals de klantlevenswaarde (CLV), retentiepercentages, bezochtdistributie over tijd, lidmaatschappen per demografische groep en de verdeling van je inkomstenbronnen, kunnen je helpen je prestaties te verbeteren omdat deze cijfers je inzicht geven in het DNA van je onderneming.

De kracht van moderne business analytics ligt in het combineren van deze informatie met contextuele gegevens om alle zakelijke beslissingen te optimaliseren, zoals je doelgroepen, aanbod van lidmaatschappen, servicedistributie, productaanbod, marketinguitgaven en meer.

De toekomst van business analytics

De komende jaren zal meer en meer worden overgestapt op ondernemingspraktijken die



zijn afgestemd op 'big data' en de vele kansen die deze overstap met zich meebrengt.

Als ontwikkelingen in andere industrieën een indicatie zijn, zullen we ook in de fitnessindustrie een grotere nadruk zien op zaken als machine learning, patroonherkenning en predictive modeling, om trends en relaties in datasets beter te identificeren en zelfs de toekomst te voorspellen. Als je bij-

“DE KOMENDE JAREN ZAL MEER EN MEER WORDEN OVERGESTAPT OP ONDERNEMINGSPRAKTIJKEN DIE ZIJN AFGESTEMD OP 'BIG DATA' EN DE VELE KANSEN DIE DEZE OVERSTAP MET ZICH MEEBRENGT.”

voorbeeld toegang hebt tot alle boekingsinformatie over de laatste jaren, kun je effectief het succes van mogelijke lessen, uren, etc. voorspellen. En geaggregeerde gegevens van trainings- en voedingsdagboeken kunnen gecombineerd worden met contextuele gegevens zoals leeftijd, gewicht, geslacht, enz. om de basis te leggen voor een aanbevelingssysteem voor trainingsschema's, om ervoor te zorgen dat elk lid zijn persoonlijke doelen kan bereiken. Want succesvolle leden zijn gelukkige leden, die langer lid blijven en hun vrienden meeneemen.

Deze technieken worden al toegepast in sectoren zoals het bankwezen en de detailhandel, waar grote numerieke databanken

worden geanalyseerd om het gedrag van de consument te voorspellen en te manipuleren. Naarmate kunstmatige intelligentie verder geïntegreerd wordt in analytisch werk, zullen de mogelijkheden exponentieel toenemen. Processen zoals risicomodelering zullen ons dan in staat stellen om gegevens te gebruiken om beter voor de toekomst te plannen, waardoor investeringen veiliger worden en aanhoudend succes van je onderneming veel makkelijker te behouden is.

Conclusie

Business analytics, zo het nog niet het geval is, zou je prioriteit moeten worden in de komende jaren. Door nu te investeren in het juiste gym managementsysteem om je analytics te beheren, maak je je onderneming toekomstbestendig en verminder je micro-management in de toekomst, waardoor je meer tijd over zal hebben om je bevindingen ook daadwerkelijk te implementeren.

Een strategische inzet van business intelligence zal je operationele processen transformeren en je in staat stellen om het ware potentieel van je onderneming te bereiken, je concurrentiepositie te verbeteren en je winst voor de komende jaren te maximaliseren.



HUGO BRAAM is technologie-evangelist in de fitnessbranche en medeoprichter van virtuagym.com, leverancier van innovatieve software voor fitnesscentra en personal trainers. hugo@virtuagym.com

SPORT&PEOPLE

COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

**INSTRUCTEUR OF PERSONAL TRAINER
OPLEIDING VANAF 99,- PER MAAND.**


- ✓ NL Actief / Fitvak erkend
- ✓ Te volgen op locaties door heel Nederland
- ✓ Ervaren docenten met praktijkkennis

WWW.SPORT-PEOPLE.NL



BOXING FOR ALL
BODYBOXX
BOXING
WORKOUTS
WWW.BODYBOXX.NL

BOXING - KICKBOXING PROGRAM




Benelux

Train the way your body was designed to move!

Loaded Movement Training -
One Tool - ViPR

www.viprbenelux.com



TRAIN The TRAINERS

INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



FITNESS.BE FACULTY

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen

opleidingen **2000** Erkende specialisaties *Leer meer!*



NL ACTIEF NLACTIEF / FITVAK Fitnesstrainer
NLACTIEF / FITVAK Personal Trainer
NLACTIEF / FITVAK Groepslesdocent



KNKF KNKF Krachttrainer
KNKF Powerlifting Trainer



BGN Gewichtsconsulent
BGN Kind en Voeding
BGN Sport, Voeding en Supplementen

€ 350,- PAKKETKORTING
+ GRATIS Leefstijl Coach opleiding
www.EFAA.nl



TOTAAL OPLEIDING
Fitness A+B & NASM PT

EFAA.

START2MOVE
opleidingen trainingen

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

Start2Move biedt een 3-tal Fitvak 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!



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!

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

TRAIN THE TRAINERS

FUNCTIONAL TRAINING & SHAPE €165,-
17 maart 2018, Den Haag

CROSSCHALLENGE €199,-
3+24 maart 2018, Den Haag

RUNNING INSTRUCTOR €199,-
7+14 april 2018, Zoetermeer

BOOTCAMP / GLADIATOR WORKOUTS €99,-
7 april 2018, Zoetermeer

FIGHT INSTRUCTOR €175,-
7+14 april 2018

STEP INSTRUCTOR €299,-
7+14+21 april 2018 Den Haag

**KICKBOKSEN VOOR PT EN GROEPSLESSEN
€75,-, 5 mei 2018, Rotterdam**

www.trainthetrainers.nl

www.thegladiatorworkouts.com

FITNESS.BE

Functional Core Mix : 24 maart 2018 in Brugge

Triggerpoint @: 24 maart 2018 in Brugge

ViPR LMT – 1: 14 april 2018 in Brugge

Het gevaar van Kracht en Uiterlijk Stimulerende middelen: Train de sportcoach:

23 maart 2018 in Lochristi, 27 april in 2018 in

Antwerpen, 18 mei 2018 in Roeselare

25 mei 2018 in Brussel

www.fitness.be/opleidingen



TRIBE LIFE

Vrijdag 6 april, Leef & Beweeg te Born

LMT Essentials

20, 21 & 29 april, Leef & Beweeg te Born

ViPR LMT 1 & 2 Special

Vrijdag 11 mei, Leef & Beweeg te Born

TRIBE FIT

Zondag 27 mei, Leef & Beweeg te Born

LMT Essentials

6, 7 & 8 juli, Symbio Sport Center, Brussel

Voor meer informatie: www.viprbelux.com

SPORT&PEOPLE COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

Personal Training Business:

Locatie Amstelveen

Les 1, 27 maart dinsdag, 09:30 - 16:30,

Les 2, 4 april, woensdag, 09:30 - 16:30

Les 1, 12 juli, donderdag, 09:30 - 16:30

Les 2, 19 juli, donderdag, 09:30 - 16:30

Personal Training Business:

Locatie Utrecht

Op alle locaties start Functional Training:

Les 1, 14 april, zaterdag, 09:30 - 14:30

Les 2, 21 april, zaterdag, 09:30 - 14:30

Sport & Voeding:

Locatie Amstelveen:

Les 1, 12 april, donderdag, 10:00 - 15:00

Les 2, 19 april, donderdag, 10:00 - 15:00

Les 3, 21 april, zaterdag, 10:00 - 15:00

Theorie-examen, 3 mei, donderdag, 10:00 - 12:00

Les 1, 25 mei, vrijdag, 10:00 - 15:00

Les 2, 1 juni, vrijdag, 10:00 - 15:00

Les 3, 8 juni, vrijdag, 10:00 - 15:00

Theorie-examen, 15 juni, vrijdag, 10:00 - 12:00

Locatie Utrecht

Coachen van klanten met Obesitas

20 april en 18 mei in Leiden van 9.30 - 16.30

Goed voor 5,5 punt accreditatie via BGN

Power Yoga level 1:

21, en 28 april en 12 en 19 mei in Oss

Fitness Trainer A startdatums:

21 april in Den Bosch/ Vught

Voor meer informatie: www.sport-people.nl

BODYBOXX

BodyBoxx Boxing opleiding,

23 en 24 juni 2018 Den Haag,

1 en 2 september 2018 Den Haag,

21 en 22 april 2018 Den Haag

START2MOVE opleidingen trainingen

Ademhaling, Sport en Stress

Vr 13 april 2018, Tilburg

Basis Looptrainer

Vr 13 april 2018, Leusden

Basis Looptrainer 2

Vr 23 maart 2018, Zwolle

Basis Looptrainer 2

Za 14 april 2018, Tilburg

Bootcamp Trainer 2.0

Za 7 april 2018, Groningen

Bootcamp Trainer 2.0

Zo 8 april 2018, Tilburg

Deadliften (workshop)

Za 28 april 2018, Abcoude

Eetstoornissen en Sport

Zo 25 maart 2018, Arnhem

Fitnessstrainer A (avondopleiding)

Do 5 april 2018, Den Haag

Fitnessstrainer A

Vr 6 april 2018, Eindhoven

Fitnessstrainer A

Za 7 april 2018, Zwolle

Fitnessstrainer A

Zo 15 april 2018, Den Bosch

Fitnessstrainer A

Vr 20 april 2018, Amsterdam

Fitnessstrainer B

Wo 28 maart 2018, Zwolle

Fitnessstrainer B

Zo 15 april 2018, Groningen

Invloed van groeispuurt op voetballers

Vr 13 april 2018, Enschede

Medical Personal Trainer – Onderste Extremititeit

Do 29 maart 2018, Zwolle

Personal Trainer Business

Zo 25 maart 2018, Arnhem

Personal Trainer Business

Vr 13 april 2018, Utrecht & Weesp

Sport en Voeding

Do 5 april 2018, Zwolle

Video Analist Voetbal

Wo 25 april 2018, Zwolle

Yogadocent (level 1)

Za 7 april 2018, Zwolle

Zwanger en Fit

Za 31 maart 2018, Zwolle

Voor meer informatie: www.start2move.nl

EFAA.

Professionele gespreksvoering

vrijdag 6 april, Weert

X-Fitt projectleider opleiding

Vrijdag 13 april, Weert

Motiveren van leden met motivational interviewing

woensdag 18 april, Bunnik

Voeding en kracht sport

zaterdag 21 april, Weert

Motiveren van leden met motivational interviewing

woensdag 16 mei, Eindhoven

Functionele Houding Specialist

vrijdag 18 mei, Weert

Fitness Outdoor Specialist / Bootcamp Trainer

zaterdag 26 mei, Weert

Running Instructor niveau 2

zaterdag 2 juni, Amerongen

Motiveren van leden met motivational interviewing

woensdag 6 juni, Bunnik

Coachen op de vijf niveaus van bewustzijn

vrijdag 8 juni, Den Bosch

Fitvak Preventie centrum

op elk gewenst moment

Kwaliteitsmanagement opleiding

op elk gewenst moment

Interne teamtraining Leefstijl- en preventie adviseur

op elk gewenst moment

FitCoach beweegbegeleiding op afstand training

op elk gewenst moment

Excellente Service in de praktijk

(voor het gehele team),

op elk gewenst moment

NirvanaFitness instructor training

zaterdag 9 juni, Weert

Voor meer informatie: www.nieuwe-gezondheid.nl
www.efaa.nl, www.fitcoach.nl, www.leefstijlclub.nl
www.bewegenismedicijn.nl



Leefstijlcoach

23-03-2018 Amsterdam, Nieuwegein

KNKF Krachttrainer

24-03-2018, Utrecht

KNKF Powerlifting Training

01-04-2018, Utrecht

Bootcamp Trainer

06-04-2018, Nieuwegein

Paramedisch Fitnesstrainer module Rug

14-04-2018, Nieuwegein

Fitvak Fitnesstrainer A Lente Spoed

15-04-2018, Nieuwegein

Fitvak Fitnesstrainer A 3 dagen Verkort

16-04-2018, Breda

Fitvak Fitnesstrainer A 3 dagen Verkort

20-04-2018, Tilburg

Fitvak Fitnesstrainer A 3 dagen Verkort

21-04-2018, Nieuwegein

Fitvak Fitnesstrainer A 3 dagen Verkort

22-04-2018, Amsterdam

Fitvak Fitnesstrainer A Spoedopleiding

30-04-2018, Nieuwegein

Voedingsspecialist / BGN Gewichtconsulent

26-05-2018, Nieuwegein

Voedingsspecialist / BGN Gewichtconsulent

26-05-2018, Tilburg

EHBO (Medic First Aid)

26-05-2018, Nieuwegein

Indoor Cycling / Spinning

27-05-2018, Nieuwegein

Voor meer informatie: Bestel de gratis studiegids
op www.opleidingen2000.nl/studiegids



Specialisatie Zwanger Fit

Utrecht, 07-04-2018

Kidz Instructor

Utrecht, 07-04-2018

Fitness Trainer Level 1

Amsterdam, 07-04-2018

Step Instructeur Level 1

Amsterdam, 08-04-2018

Personal Trainer

Amsterdam, 08-04-2018

Bootcamp Instructeur

Amsterdam, 08-04-2018

Personal Trainer

Amersfoort, 14-04-2018

indoor Cycling Expert

Rotterdam, 14-04-2018

Voedingsdeskundige Level 1

Nieuwegein, 15-04-2018

Fitness Master

Nieuwegein, 15-04-2018

Fitness Master

Amsterdam, 15-04-2018

Sportmasseur

Nieuwegein, 20-04-2018

Yin 1 - Het Fysieke Lichaam

Woerden, 20-04-2018

Basis Groepsles Instructeur

Utrecht, 21-04-2018

Basis Groepsles Instructeur

Amsterdam, 21-04-2018

Yang 1 - Power Yoga

Maastricht, 21-04-2018

Fitness Trainer Level 2

Rotterdam, 21-04-2018

Specialisatie 50 Fit

Utrecht, 22-04-2018

Fitness Trainer Level 2

Amsterdam, 22-04-2018

Personal Trainer

Amstelveen, 28-04-2018

Fitness Trainer Level 1

Rotterdam, 29-04-2018

Fitness Trainer Level 1

Den Haag, 29-04-2018

Fitness Trainer Level 1

Rijen, 29-04-2018

Yin 2 - Het Subtiele Lichaam

Woerden, 29-04-2018

Spoedopleiding Fitness Trainer Level 1

Nieuwegein, 30-04-2018

Personal Trainer

Amsterdam, 02-05-2018

Fitness Trainer Level 2

Amsterdam, 02-05-2018

Fight Kickboxing Instructeur

Utrecht, 05-05-2018

Gewichtheft Trainer Level 1

Maassluis, 06-05-2018

Fitness Master

Rotterdam, 11-05-2018

Fitness Trainer Level 2

Amersfoort, 11-05-2018

Personal Trainer

Den Haag, 12-05-2018

Medical Fitness Trainer

Huizen, 12-05-2018

Fitness Trainer Level 2

Utrecht, 12-05-2018

Fitness Trainer Level 1

Apeldoorn, 12-05-2018

Fitness Trainer Level 1

Amersfoort, 12-05-2018

Fitness Trainer Level 1

Nederweert, 12-05-2018

Hardloop Trainer

Amsterdam, 12-05-2018

indoor Cycling Expert

Gorinchem, 12-05-2018

Fitness Trainer Level 2

Utrecht, 18-05-2018

Fitness Trainer Level 2

Amsterdam, 18-05-2018

Bootcamp Instructeur

Den Haag, 25-05-2018

Total Bodyshape Instructeur

Utrecht, 26-05-2018

Step Master Level 2

Utrecht, 27-05-2018

Gewichtconsulent

Nieuwegein, 27-05-2018

Fitness Trainer Level 1

Amsterdam, 27-05-2018

Voedingsdeskundige Level 2

Nieuwegein, 27-05-2018

Voor meer informatie: www.aalo.nl



ClubJoy Cycle: 12, 13, 19, 26 mei 2018

ClubJoy Yoga: 12, 13, 19, 26 mei 2018

ClubJoy Battle: 12, 13, 27 mei, 3 juni 2018

ClubJoy Power: 12, 13, 27 mei, 3 juni 2018

ClubJoy Fiesta: 12, 13 mei, 2, 16 juni 2018

ClubJoy Core: 12, 13 mei, 2, 16 juni 2018

ClubJoy Fit&Shape: 12, 13 mei, 2, 16 juni 2018

ClubJoy Dance: 12, 13 mei, 2, 16 juni 2018

ClubJoy Step: 12, 13 mei, 2, 16 juni 2018

Examens: 21 en 22 juli 2018

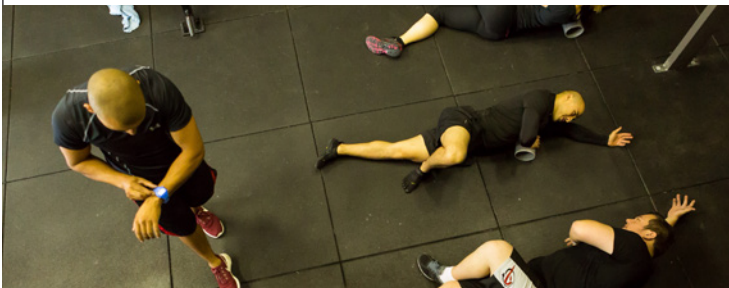
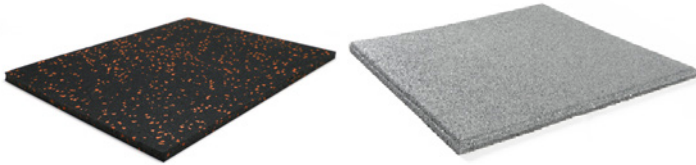
Opleidingslocatie

M&M The Next - Henri Nouwenstraat 2
3863 HV Nijkerk

Voor meer informatie: www.clubjoy.nl

ER BOS RUBBER
FITNESS VLOEREN

DE SPECIALIST IN
RUBBER SPORTVLOEREN
VOOR FITNESS & CROSSFIT



HANDELSWEG 3 - SCHAGERBRUG - T 0224 - 571 468
INFO@BOSRUBBER.NL - WWW.BOSRUBBER.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



IMPRESS YOURSELF, INSPIRE OTHERS!



WWW.AALO.NL



is de trampoline workout met
de hoogste fun factor



06 - 4170 5351 - Jumping.fitness@ziggo.nl
WWW.JUMPING.FITNESS/NL

Bedrijvengids

AIRCONDITIONING &
KLIMAATBEHEERSING



ALF International

Touwslagerij 10 - 4762 AT Zevenbergen
0168 - 335 478 - info@alf-international.nl
www.alf-international.nl

AUTOMATISERING & LEDENADM-
NISTRSTIE



b.o.s.s. BV

Frankweg 41 - 2153 PD Nieuw Venne
0252 - 629 595 - info@boss.nl
www.boss.nl



Fitmanager, Oudebrugsteeg 9

1012 JN Amsterdam - 085 - 303 4658
info@fitmanager.com
www.fitmanager.nl



FitMasterFreddy

Van Coehoornstraat 5
5916 PH Venlo - 085 - 487 5900
info@fitmasterfreddy.com
www.fitmasterfreddy.com



Epass-Online

Chroomstraat 40
2718 RR Zoetermeer
053 - 302 0104
ricardo@europewebcompany.com
www.epass-online.nl



Virtuagym

Amstelplein 38 - 1097 DZ Amsterdam
020 71 65 216 - info@virtuagym.com
www.virtuagym.com



LogiFit, De Pinckart 54
5674 CC Nuenen - 040 - 290 6757
info@logifit.nl - www.logifit.nl

BUIKBANDEN



by AIRPRESSURE BODYFORMING

Slim Belly by Greinwalder & Partner
Marketing Services
Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 - 282 46 319 - www.greinwalder.com
info@greinwalder.com

EMS TRAINING



JustFit benelux, Hoge Maat 3
3961 NC Wijk bij Duurstede
T 030 - 760 0670, www.justfitart.com

FRANCHISE



fit20 Franchise BV, Konijnenbergerweg 3
8051 CC Hattem - 085 - 273 1965
info@fit20.nl - www.fit20.nl

FITNESS APPARATUUR - ALLROUND



DRAX

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



Life Fitness

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



MoveToLive Benelux

Boseind 14 - 5281 RM Boxtel
0411 - 745 008 - info@movetolive.com
www.movetolive.nl



Precor - Handelsweg 6 - 3707 NH Zeist
033 - 203 0119 - info@precor.nl
www.precor.nl

FITNESS APPARATUUR - KRACHT



FITTRIXX - Kommiezenlaan 16
3125 AN Schiedam - 010 295 07 41
info@fittrixx.com - www.fittrixx.com

FITNESS APPARATUUR - CIRCUIT TRAINING



eGym GmbH

Vleugelboot 14 - 3991 CL Houten
marketing@egym.nl - www.egym.nl

FITNESS APPARATUUR - PNEUMATISCHE APPARATUUR



Keiser Europe BV

Hagelkruisweg 15 - 5971 EA Grubbenvorst
077-3661640 - info@keisereurope.com
www.keisereurope.com

FUNCTIONAL TRAINING



WINNAAR BODY•LIFE INNOVATIE AWARD 2016

FunXtion - Soestdijkerweg 10B
3734 MH Den Dolder - 035 260 0016
info@funxtion.com - www.funxtion.com/nl



WINNAAR BODY•LIFE INNOVATIE AWARD 2015

Pixformance - Hauptstr. 19-20 - Dallgow-
Döberitz - 06 - 8131 3359 - hbakker@pix-
formnace.com - www.pixformance.nl



FT-Club - Hoge Weere 12
1689 CG Zwaag - 06 282 46 319
info@greinwalder.com - www.ft-club.nl

GROEPSLES PROGRAMMA'S



House of Workouts

XCORE®, BRN®, LXR®
Herenstraat 55 - 2271 CB Voorburg
070 - 427 6910
mail@houseofworkouts.com
www.houseofworkouts.com



HDD Group

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



Benelux

VIPR Benelux BV, Mgr Buckxstraat 11 -
6121 KV Born. info@viprbenelux.com
www.viprbenelux.com



ClubJoy, P.C. Staalweg 60, 3721 TJ
Bilthoven - 010 - 7420107
info@clubjoy.nl - www.clubjoy.nl



bellicon - Kamerlingh Onnestraat 40
2041 CC Zandvoort - 023 - 57 318 35
info@bellicon.nl - www.bellicon.nl



BodyBoxx - Binckhorstlaan 135
2516 BA Den Haag - T 06 - 5516 0619
E info@bodyboxx.nl - I www.bodyboxx.nl



Jumping Fitness Nederland

Koggenland 67 - 1447 CB Purmerend
06 - 4170 5351 - Jumping.fitness@ziggo.nl
www.jumping.fitness/nl



FitParck, T 0900 – 700 5000
E info@fitparck.nl, I www.fitparck.nl

HARTSLAGMETERS &
SPORTHORLOGES



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

KLEIN FITNESS MATERIAAL

MEIJERS

Meijers Fit & Gezond
Kokkelertstraat 6 - 6116 AR Roosteren
046 4496100 - info@meijers.com
www.meijers.com

MAALTIJDSERVICE

SINCE 2009
KCALCULATED
fit food keuken

Kcalculated Food
Kalkovenweg 28 - 2401 LK Alphen a/d Rijn
085 – 750 0210
info@kcalculatedfood.nl
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



Aalo Opleidingen
Schuttersveld 6-16 - 2316 ZB Leiden
T 088 – 1630 000 - E info@aalo.nl
I www.aalo.nl

HEALTHFOCUS
ARTROS

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

EFAA.

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



Opleidingen 2000
Markt 17 - 4931 BR Geertruidenberg
088 – 0304 282
info@opleidingen2000.nl
www.opleidingen2000.nl



Sport & People
Postbus 23051 - 3001 KB Rotterdam
085 30 32 812 - info@sport-people.nl
www.sport-people.nl



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 55 - 9431 AC Westerbork
0593-552895 - info@quenosportopleidingen.nl
www.quenosportopleidingen.nl



Kenniscentrum Beweging, Sport en Voeding, Dr. Meurerlaan 8
1067 SM Amsterdam - 020-5953446 - Kc-bsv@hva.nl - www.hva.nl/kc-bsv



Fysio Physics - Linnaeusweg 31
3401 MS IJsselstein - 088 - 323 2500
info@fysiophysics.nl - www.fysiophysics.nl

SMALL GROUP TRAINING



WINNAAR BODY•LIFE INNOVATIE AWARD 2017
TRIBE Team Training
Mgr. Buckxstraat 11 - 6121 KV Born
06 10 88 75 18 - info@viprbenelux.com
www.tribeteamtraining.nl

TEST EN MEETAPPARATUUR



Total Health Performance PI
www.thp2.

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



InBody - Hessenbergweg 75A
1101CX Amsterdam-Zuidoost
020 2386080 - info@inbody.com
www.inbody.com/nl



Health Check Shop
Het Gangboord 31 - 9206 BJ Drachten
Info@healthcheckshop.nl
www.healthcheckshop.nl

TWEEDEHANDS
FITNESSAPPARATUUR



www.fitnessresult.nl
FitnessResult - Borchwerf 40 - 4704 RG
Roosendaal - 06 – 5234 8884 - info@fit-
nessresult.nl - www.fitnessresult.nl



Fitness Occasions BV
Handelsweg 6 - 7462 JK Rijssen
0548 539 720 - info@fitnessoccasions.nl

www.fitnessoccasions.nl

VECHTSPOORTARTIKELLEN



Nihon Sport - Waterdijk 4
5705 CW Helmond - T 0492 – 520 227
contact@nihonsport.nl
www.nihonsport.nl

VLOEREN



Bos Rubber - Handelsweg 3
1751 HE Schagerbrug
0224 - 571 468 - info@bosrubber.nl
www.bosrubber.nl

VOEDINGSPROGRAMMA'S



Body Support - De Meerheuvel 6a
5221 EA 's Hertogenbosch
073 – 699 0940 - info@bodysupport.nl
www.bodysupport.nl



SLIMdiet - Dragonder 14
5554 GM Valkenswaard
088 - 800 1320 - info@slimdiet.nl
www.slimdiet.nl

WORD FIT. BLIJF FIT.
BENFIT.NL

BenFit - De Meerheuvel 6A
5221 EA 's-Hertogenbosch
073 – 699 0939 – info@benfit.nl
www.benfit.nl

EFAA.



EFAA is met de NASM opleiding
op EQF 4 geaccrediteerd door

 **europaactive**
MORE PEOPLE | MORE ACTIVE | MORE OFTEN



NASM[®]

NATIONAL ACADEMY OF SPORTS MEDICINE

Personal training opleiding

Ook te combineren met de NL Actief Fitness A en B

**Start in september en oktober 2018
op 6 locaties in Nederland**

www.efaa.nl



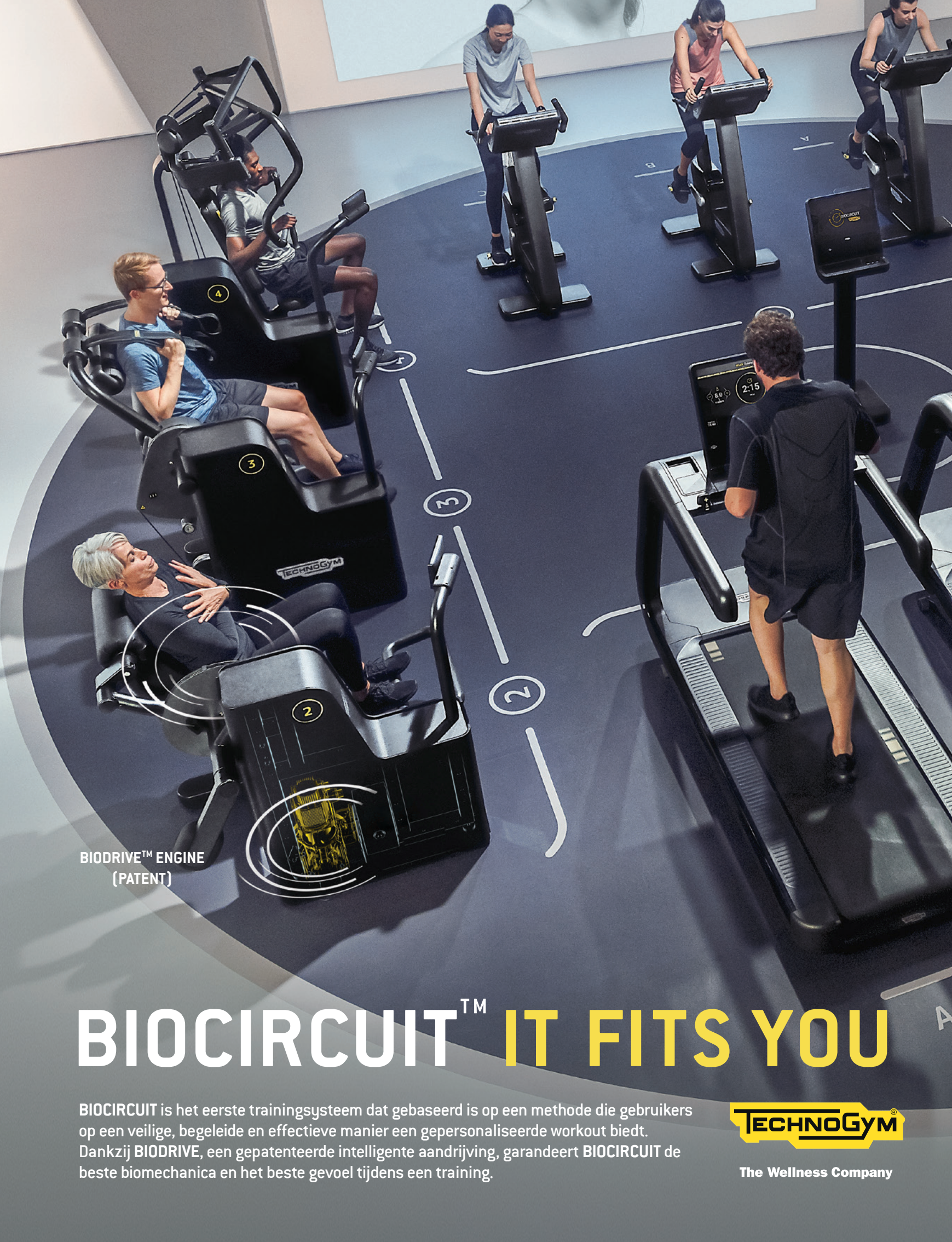
FITPARCK DAAGT JE UIT. START MET ONDERNEMEN!

FitParck staat voor 'buitensporten bij jou in de buurt'. Werk jij in de fitnessbranche of heb je daar affiniteit mee? En zou je werk willen maken van een eigen zaak? Dan is dit je kans.

FitParck zoekt energieke ondernemers die het succes van de FitParck-formule in hun eigen stad of regio willen uitbouwen. Meer weten? Ga snel naar fitparck.nl/franchise.

FitParck[®]

BUITENSPORTEN BIJ JOU IN DE BUURT



BIODRIVE™ ENGINE
(PATENT)

BIOCIRCUIT™ IT FITS YOU

BIOCIRCUIT is het eerste trainingsysteem dat gebaseerd is op een methode die gebruikers op een veilige, begeleide en effectieve manier een gepersonaliseerde workout biedt. Dankzij BIODRIVE, een gepatenteerde intelligente aandrijving, garandeert BIOCIRCUIT de beste biomechanica en het beste gevoel tijdens een training.

TECHNOGYM®

The Wellness Company