

body • LIFE[®]

Europe's No. 1

5 | 2018



Amsterdamse start-up verovert fitnesswereld

Het jongensboek van Gymeyes- oprichter Mitchell Warmerdam P. 6



CLUB VAN DE MAAND

FitFabrique Nieuwleusen en Staphorst

P. 16



LEEFSTIJLCOACH IN HET BASISPAKKET

Waar liggen de kansen voor de fitnessondernemer?

P. 14



PHYSICAL COACHING ACADEMY

Na succes in België volgt nu Nederland

P. 24

PERFORMANCE RUNNING



SKILLRUN™

SKILLRUN™ overtreft alle verwachtingen van wat een loopband kan zijn. Het is de eerste performance loopoplossing die zowel sprintkracht als uithouding traint dankzij de MULTIDRIVE TECHNOLOGY™ (PATENT PENDING). SKILLRUN™ zal u onverslaanbaar maken. Ontdek meer: technogym.com/skillrun



The Wellness Company

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

Hoofdredactie

Niek Arts



Redactie

Niek Arts, Loet van Bergen,
Aart van der Haagen

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. btw). Een jaarabonnement
buiten de Benelux bedraagt € 70,- (excl. btw). Abonnementen hebben
een looptijd van een jaar (tot 31 december) en worden automatisch ver-
lengd.

Opzeggen kan schriftelijk en dient ieder jaar vóór 31 oktober te gebeu-
ren. 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, behou-
dens de door de wet gestelde uitzonderingen. Aan de inhoud van dit
blad kunnen geen rechten worden ontleend. body•LIFE is een gere-
gistreerde 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 5, 2018, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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

Zomerkriebels

Hebben jullie ze al, die zomerkriebels? Grote kans van wel, je ziet het overal om je heen. Mensen gaan op vakantie, er wordt volop buiten gesport en de thermometer tikt regelmatig de dertig graden Celsius aan. Maar je ziet het vast ook terug in je eigen onderneming.

De zomermaanden zijn vaak rustiger, dus tijd voor andere zaken! Naast zonnebaden, vakantie vieren en lekker BBQ'en geeft het ook ruimte om eens op een andere manier naar je bedrijf en organisatie te kijken. Zoek voor jezelf eens uit waar de nieuwe kansen liggen, waar de klanten echt op zitten te wachten en wat de nieuwste trends zijn.

Dit maakt het ondernemerschap juist zo leuk: nieuwe plannen maken en die tot een succes maken. Om je daarbij te helpen bieden we in deze BodyLIFE volop inspiratie, trends en nieuwe ideeën aan. We bezoeken ter inspiratie clubs in Nederland en België om te kijken hoe zij vanuit een uniek concept succesvol zijn, zoals Sportclub Het Eiland in Antwerpen met hun outdoor-gym Point Break.

Maar kijk ook eens verder naar je organisatie. Hoe staat het met de opleidingen van je personeel. Verder bezoeken we voor een reportage de winnaar van de BodyLIFE Innovatie Award. Inspirerend om te zien hoe deze start-up écht iets toevoegt aan onze sector.

Dus mocht je straks met een overheerlijke cocktail aan het strand liggen, blader dan gerust eens door BodyLIFE, gegarandeerd dat je met een rugzak vol nieuwe ideeën terugkomt voor je onderneming. Voor nu een fijne zomervakantie!

Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE

niek@bodylifebenelux.nl





De beste sportervaring, waar je leden ook zijn

Halo Fitness Cloud verzamelt waardevolle inzichten uit meer dan 100 apps en wearables buiten je sportschool. Zo blijf je je verbonden en betrokken met je leden, waar ze ook zijn.

BOEK JE DEMO

LIFEFITNESS.NL/HALO

LifeFitness



Inhoudsopgave



BRANCHE ACTUEEL

- 6** **Op bezoek bij Gymeyes**
De winnaar van de BodyLIFE Innovatie Award
- 9** **BodyLIFE Innovatie Award**
Nummer 2 en 3 BodyLIFE Innovatie Award
- 11** **Column John van Heel**
Teamleden als belangrijkste 'klanten'
- 12** **ElliptiGO Tour 2018**
Negentig kilometer trappen voor Villa Joep!
- 14** **Groepsfitness in Nederland**
Waar gaat dat eigenlijk naar toe?
- 16** **Leefstijlcoach komt in het basispakket**
Wat betekent dit voor de fitnessondernemer?
- 18** **Club van de maand: FitFabrique**
FitFabrique kent haar doelgroep door en door

TRAINING

- 20** **Sportclub Het Eiland**
Toont de toekomst van de fitnesssector
- 23** **Column Niek Arts**
Complimenten aan mijn vader
- 24** **Na succes in België volgt nu Nederland**
Physical Coaching Academy
- 27** **Gastcolumn: Dylan Watzeels**
Ongezonder werken? Maar ik sport elke dag!
- 28** **PixOne: Alles in één**
Ingerichte trainingsbox met koppeling naar PT
- 31** **VES Open 2018**
Inspirerende partners ontmoeten
- 32** **ClubJoy**
Is "On the jazz!" U ook?
- 35** **Nieuws**

MANAGEMENT

- 36** **Antidoping draait niet om gezondheid**
Reden genoeg om actie te ondernemen
- 38** **Fasen van gedragsverandering**
Hoe pak je dat aan in de fitness?
- 40** **Promotion: Prima promotie!**
Promoot slim je club
- 44** **Opleidingen & Trainingen**
- 47** **Nieuws**
- 48** **Bedrijvengids**



De winnaar van de BodyLIFE Innovatie Award

OP BEZOEK BIJ OPRICHTER VAN GYMMEYES: MITCHELL WARMERDAM

Gymeyes is de terechte winnaar van de BodyLIFE Innovatie Award. De Amsterdamse start-up verreekt met een doeltreffende innovatie de fitnesssector. Met Gymeyes film en analyseer je je workout via actiecamera's in de gym. Perfect om je training te verbeteren en snel te schakelen met je trainer. Met één druk op de knop analyseer je je oefening vanuit verschillende hoeken.

Door Niek Arts, Foto's Gymeyes

ning voor je product te krijgen. Veel klanten en relaties hebben mij al gefeliciteerd met de awardwinst. Onder meer omdat ze ons in het blad zagen staan. Daardoor hebben we zelfs een paar nieuwe informatieaanvragen gekregen. Laatst was ik te gast bij BNR Nieuwsradio, en ook daar werd er naar verwezen. Dit geeft de bevestiging dat we met iets moois bezig zijn."

Zien is begrijpen

Met Gymeyes film je vanuit meerdere hoeken je oefeningen, die je daarna direct op de aanwezige iPad analyseert. Rondom de oefenopstelling zijn verschillende camera's opgehangen. Je start het opnemen via de iPad, waarna je de oefening vanuit meerdere hoeken terugkijkt. Je kunt je video direct met de trainers

Het ontstaan van Gymeyes leest als een jongensboek. Oprichter Mitchell Warmerdam (25) vroeg zich af waarom hij zijn oefeningen in de gym niet direct kon terugkijken. Een goede vraag waarop hij met Gymeyes het antwoord heeft gevonden. Een antwoord dat hij nu verspreidt over de meest

exclusieve clubs in Nederland, Antwerpen, Londen, Barcelona en Berlijn. En daar komen dit jaar nog clubs in New York en Dubai bij.

Mooie erkenning

De winst was voor Mitchell een leuke verrassing. Mitchell: "Het is altijd leuk om erken-



Gymeyes in de praktijk

Rockstar Lifestyle is als eerste met Gymeyes gaan werken, en dat naar volle tevredenheid van mede-eigenaar Johan Versluijs. "Bij Rockstar Lifestyle draait het om het leven van je ware potentieel. We dragen bij aan groei op alle facetten van het leven. Fysiek, mentaal, sociaal en spiritueel. En daar past de oplossing van Gymeyes goed bij. Via mijn compagnon kwamen we in contact met Mitchell, we waren direct enthousiast en besloten het te gaan proberen. En het slaat zowel aan bij de leden als bij de trainers. Leden kunnen nu beter op een hoger niveau moeilijke oefeningen als deadlift en squats uitproberen en meteen terugzien. Dit is goed voor het zelfvertrouwen, want ze zien direct waar ze zich kunnen verbeteren. Je techniek verbetert sneller omdat je snel feedback ontvangt. Dit zorgt voor minder blessures, meer plezier en het verder verbeteren van je leefstijl op een verantwoorde manier."

van jouw gym delen voor extra feedback. Mitchell: "We werken vanuit het principe 'zien is begrijpen'. Je ervaart zelf hoe je je oefeningen kunt verbeteren, waardoor je de impact vergroot en de kans op blessures verkleint. Verder is het een gave manier van trainen, want je traint als een topatleet."

Ook voor de gym en de personal trainers voegt Gymeyes veel toe. Naast dat het leuk is om video-analyse aan te bieden, wordt het veel gebruikt om oefeningen te verbeteren. "Als trainer bied je nog méér toegevoegde waarde. Trainers spelen een cruciale rol bij het informeren en activeren van de leden. Ze zijn vaak het boegbeeld van de gym waar de leden naar luisteren. Met Gymeyes kun je de leden nog effectiever begeleiden, omdat je via de video's gerichte feedback geeft. Zo meet je de progressie van de leden en vergroot je de beleving in de gym!"

Een start-upweg

Mitchell kwam tot zijn idee toen hij bij Bookings.com in Londen werkte. In zijn vrije tijd was hij vaak in de sportschool te vinden. Hij wilde graag zijn workouts filmen om zichzelf te verbeteren. Zo'n systeem was er niet, dus heeft hij het zelf gebouwd. "Ik heb een simpele app in elkaar geknutseld en die aan een paar GoPro's verbonden. Toen ik terug was in Amsterdam ben ik met mijn appje langs een paar sportscholen gegaan. Een aantal waren enthousiast, ik mocht er gaan testen."

"Ik ben zelf in de gym gaan kijken hoe mensen Gymeyes gebruiken en wat er beter kan. Na wat omzwervingen is er een verbeterde en geprofessionaliseerde versie uitgekomen. Via een

eerste investeringsronde verkregen we genoeg kapitaal om écht aan de slag te gaan. Nu zitten we op ruim zeventig clubs en zijn we hard bezig met uitbreiding naar andere landen. We richten ons hierbij voornamelijk op de high-end clubs. Verder komt er een speciale versie voor personal trainers en zijn we de analyse-opties verder aan het ontwikkelen. Hierbij gebruiken we de nieuwste machine learning-inzichten".

Gymeyes iets voor jou

Steeds meer fitnessondernemers raken geïnspireerd door Gymeyes. Belangrijke factor hierbij is de toegankelijke manier van samenwerken. Mitchell: "Onze dienst moet echt iets toevoegen aan je gym. Daarom zorgen we er samen voor dat het écht een succes wordt. De belangrijkste voorwaarde hiervoor is dat de trainers achter Gymeyes staan. Zij maken het immers op de vloer tot een succes."

"Bij de start van een samenwerking volgen we een aantal vaste stappen. We kijken eerst samen wat de doelen van de fitnessondernemer met Gymeyes zijn. Daarna bepalen we de posities van de camera's en de iPad, waarna we alles technisch in orde maken. We geven het team een goede training, zodat ze direct succesvol aan de slag kunnen. En als kers op de taart maken we voor de lancering een hippe promotievideo van Gymeyes en de club. Genoeg tools om direct aan de slag te gaan!"

Benieuwd of Gymeyes iets voor jouw sportschool is? Mitchell komt graag bij je langs voor een kop koffie. Je kunt via de website direct een afspraak in zijn agenda maken!

www.gymeyes.com



AL MEER DAN 15 JAAR DE SPECIALIST IN HET INRICHTEN VAN FITNESSRUIMTES.

SPORTSCHOLEN



FYSIOPRAKTIJEN



PT STUDIO'S



BEDRIJFSFITNESS



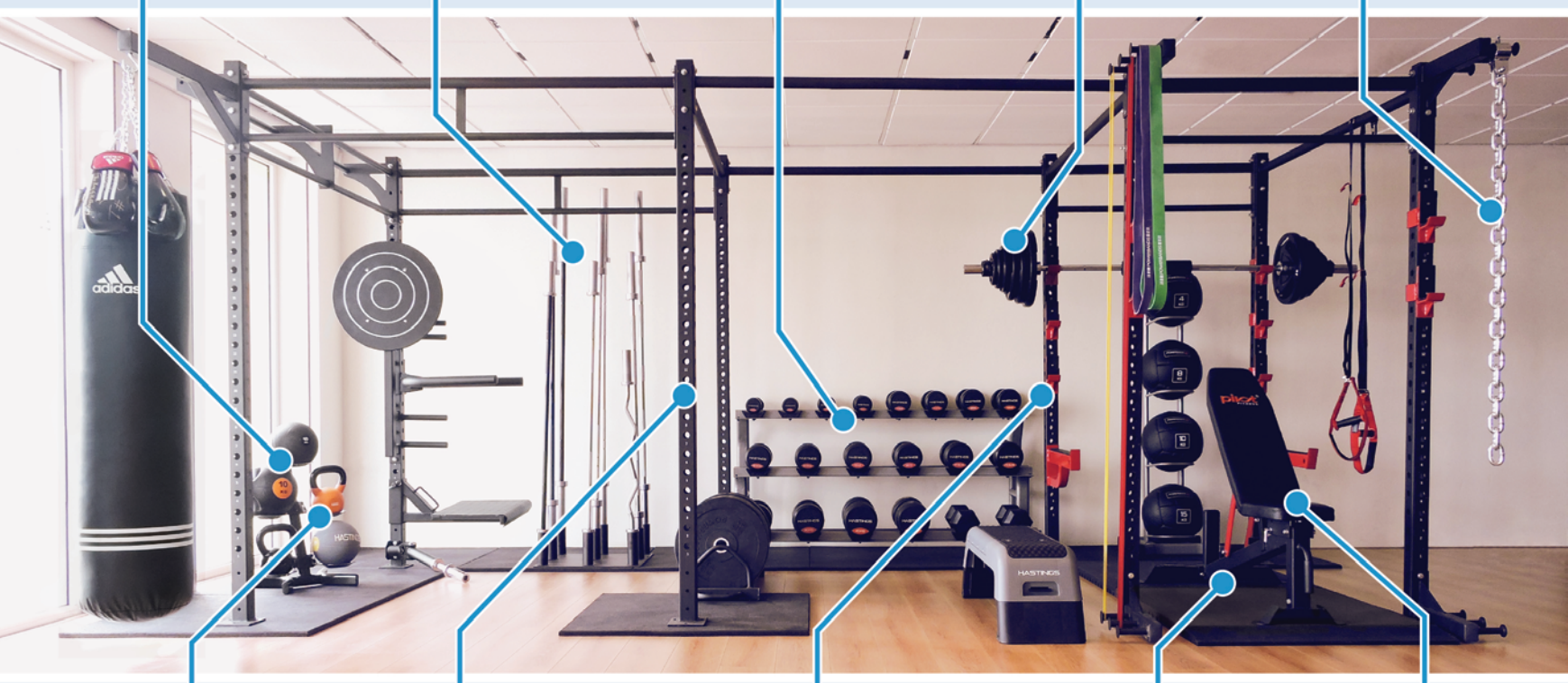
Fitnessballen
v.a. € 18,95

Olympische halterstangen
v.a. € 65,-

Dumbbell sets
v.a. € 145,-

Olympische schijven
v.a. € 2,75 p/kg

Powerlifting
v.a. € 12,95



Kettlebells
v.a. € 9,-

Functional racks
v.a. € 800,-

J-hooks, spotters, T-bar en meer
v.a. € 31,95

Fitnessstegels
v.a. € 40,- m²

Benches
v.a. € 82,99

Alle prijzen zijn incl. btw

GROTERE AANTALLEN? MÉÉR KORTING! VRAAG EEN VRIJBLIJVENDE OFFERTE AAN.

Personal trainers krijgen
Ruime keuze aan
topkwaliteit fitnessapparatuur



op ons assortiment!
Mogelijkheid om
in termijnen te betalen

Schrijf u in op www.personaltrainers.nl en profiteer van 15% korting!

 **4 showrooms in Nederland**
Amsterdam, Druten en Etten-Leur

 **Meer dan 1000 producten**
Ruim assortiment fitnessapparatuur

 **Wereldwijde levering**
Mogelijk wanneer u wilt

 www.helisports.nl

 sales@helisports.nl

 +31 20 693 99 39

 [instagram.com/helisports_international](https://www.instagram.com/helisports_international)

NUMMER 2 EN 3 BODYLIFE INNOVATIE AWARD PRESENTEREN ZICH

Wat Gymeyes dé winnaar van de BodyLIFE Innovatie Award maakt, heb je al kunnen lezen op pagina 6 en 7 van dit magazine. Maar naast deze Amsterdamse start-up werden nummer 2 SUPP24 en nummer 3, de S-force van Matrix, ook nadrukkelijk genoemd door de jury. Daarom heeft de redactie ook een kort bezoekje gebracht aan de nummers twee en drie. Want wat maakt deze twee podiumklanten zo innovatief en hoe kijken ze zelf aan tegen hun podiumplaats?



Nummer 2 SUPP24

SUPP24 is nu ruim een jaar actief. Ze leveren kant-en-klare handige 60ml shots met daarin een perfect uitgebalanceerde dosering dat eenvoudig in gebruik is. Voor de fitnessondernemer betekent dit geen gedoe meer met poeders, grote potten en stinkende shakebekers. Je shot proteïne, eiwitten of creatine heb je zo voor het pakken.

Het concept is simpel maar doeltreffend. Wat de jury extra aanspreekt in het concept is de totale ontzorging richting de fitnessondernemer. SUPP24 levert een kant-en-klaar-concept met verkoopkrachtige POS-materialen, online ondersteuning en training voor het personeel. Als de sportschool het wil kan er een vending machine, met daarin de shots geplaatst worden. SUPP24 regelt dan alles, van de geldstromen tot storingsbeheer en aanvulling. De fitnessondernemer ontvangt dan een fee over de verkochte shots. Verder is er een speciale mannen- en vrouwenlijn en is het zowel in de sportschool als online verkrijgbaar.

Salesmanager Rene Klooster is trots op zijn tweede plaats. "Het is altijd leuk om als startend bedrijf zo'n erkenning te krijgen. Zeker als we ook in de markt zien dat ons product aanslaat. We hebben nu ongeveer 180 zakelijke klanten. Daarnaast loopt de online verkoop goed en zien we veel herhaalbestellingen. Ik had een jaar geleden niet durven dromen dat het zo goed zou gaan. We gaan met vol vertrouwen de toekomst in. We blijven nieuwe shots ontwikkelen en gaan ook over de grens de markt verkennen!"

www.supp24.nl



Nummer 3 S-Force van Matrix Fitness

De HIIT-topper die uitdaagt en grenzen verlegt. Zo is de nieuwe S-Force Performance Trainer van Matrix Fitness het beste te omschrijven. Het intensieve toestel combineert op een innovatieve manier kracht- en snelheidstraining en sluit zo naadloos aan op de trend van 2018: HIIT-trainingen. Hij is uitermate geschikt voor gecombineerde workouts. Hoe intensief dit toestel is, ervaar je pas wanneer je er zelf op staat!

Productmanager Dennis van Heteren is trots op derde plaats. "Het innovatieve karakter zit hem vooral in de optimale combinatie van kracht en snelheid. De S-Force creëert een extra dimensie binnen de club, wat zeker door de wat fanatiekere sporter gewaardeerd wordt. Dit sprak de jury ook erg aan in het nieuwe concept. De S-Force daagt de sporter in groepstrainingen uit, maar is ook prima als standalone toestel voor bijvoorbeeld cardiotraining te gebruiken."

"Uit onderzoek van TopSport Limburg blijkt dat de S-force uitermate geschikt is voor het trainen van de sprint. Zowel voor de beginnende atleet als voor de topsporter. De S-Force werkt met magnetische weerstand. Dus hoe harder de sporter traint, hoe meer de magnetische weerstand toeneemt, wat uitdagende en progressieve trainingen oplevert."

nl.matrixfitness.com/nl/group-training/cardio/s-force



EENMALIG ÉN UNIEKE BODY BIKE AANBIEDING!

Deze limited edition bikes hebben een revolutionair en uniek design! Ze zijn nu eenmalig direct uit voorraad leverbaar én zeer voordelig geprijsd.

SPECIAL EDITION BODY BIKE CLASSIC

De BODY BIKE Classic is een tijdloze klassieker met de duurzaamheid die je van BODY BIKE gewend bent.



€ 1.360,00
€ 925,00
excl. BTW.

SPECIAL EDITION BODY BIKE SUPREME

De Special Edition BODY BIKE Supreme heeft een krachtig ontwerp en combineert functionaliteit met topkwaliteit.



€ 1.575,00
€ 1.049,00
excl. BTW.

COLUMN

TEAMLEDEN ALS BELANGRIJKSTE 'KLANTEN'

Het management heeft het er maar druk mee. Ledenwerving, rapportages, audits, kwaliteitsmanagement, personeelsmanagement, klachtenverwerking, onderhoud: de dag is zo gevuld. Wat er vaak bij inschiet is misschien wel de belangrijkste taak van de manager, het ondersteunen van de belangrijkste 'klanten' van de manager, het team. Teamleden vormen de eerste connectie met de klanten, voeren de begeleiding- en lesgeeftaken uit, bouwen de relatie met de klanten en maken ze enthousiast om weer terug te komen en te blijven komen.

Ik betrap mezelf er regelmatig op dat er weer een paar dagen voorbij zijn gegaan waarin ik hoofdzakelijk achter de laptop zit te werken en weinig connectie heb met teamleden. Twee weken geleden heb ik daarom het initiatief genomen om een aantal teamleden uit te nodigen voor een brainstorm. 'Hoe kunnen wij onze fitnessleden beter bedienen, persoonlijker begeleiden, aandacht geven en hoe kunnen we de relatie tussen de trainers en onze klanten beter opbouwen?' Dat waren de vragen die centraal stonden. Het resultaat is een wekelijks overleg met een

kleine groep teamleden en een toenemende mate van betrokkenheid en positieve energie van deze teamleden.

Nu realiseer ik me natuurlijk dat het lastig is om met iedereen een wekelijks overleg te hebben, maar structureel balieoverleg, fitnessoverleg en groepslessenoverleg is zeker geen overbodige luxe. Ons teamtevredenheidsonderzoek is ook al weer drie jaar geleden. Hierin vragen we ons team om een en ander op een schaal van 0 tot 10 te waarderen, van organisatie, management tot aan onze dienstverlening en klantenservice. De uitkomst is weer een mooie basis voor persoonlijke functiegesprekken. In die functiegesprekken gebruiken we de functieprofielen ook als waarderingsdocument.

In de functieprofielen staat alles waar de teamleden aan moeten voldoen en wat ze dienen te beheersen. Door al die elementen te waarderen weten we waarin we verder kunnen groeien. We kijken naar punten als wat men al zelfstandig beheerst, waar nog begeleiding in nodig is en/of waarin men nog geïnstrueerd moet worden. Om zichzelf te blijven verbeteren krijgt de me-



” TEAMLEDEN VORMEN DE EERSTE CONNECTIE MET DE KLANTEN, VOEREN DE BEGELEIDING- EN LESGEEFTAKEN UIT, BOUWEN DE RELATIE MET DE KLANTEN EN MAKEN ZE ENTHOUSIAST OM WEER TERUG TE KOMEN EN TE BLIJVEN KOMEN. “

dewerker een persoonlijk ontwikkelingsplan aangereikt waardoor het zelfstandig en optimaal functioneren ook daadwerkelijk verbetert.

Dit zijn slechts enkele voorbeelden van aandacht voor onze belangrijkste 'klanten', onze teamleden. Hoe doe jij dat? Wat doe jij om het team te betrekken, ze te enthousiasmeren en motiveren? Mail me gerust naar j.vanheel@efaa.nl.

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



VES ElliptiGO Tour 2018:

NEGENTIG KILOMETER TRAPPEN VOOR **VILLA JOEP!**

Alleen maar blijde en voldane gezichten tijdens de ElliptiGO Tour van de VES op vrijdag 29 juni. Een tour die het sluitstuk vormde van Spin & Sport for Life 2018. Ook nu werd er weer veel geld opgehaald voor de Stichting Villa Joep, waarmee onderzoek naar neuroblastoom wordt gefinancierd. Van alle donaties aan Villa Joep is maar liefst veertig procent afkomstig uit deze evenementen. Er is door de Exclusieve Sportcentra inmiddels zo'n 3 miljoen euro opgehaald om onderzoek mogelijk te maken.

Door: Loet van Bergen, foto's Wim van den Hoff

Het was alweer de 4e editie van de ElliptiGO Tour voor Villa Joep. Voor de tour hadden zich tien teams aangemeld met in totaal zeventig enthousiaste deelnemers die deze dag een afstand van 90 kilometer gingen overbruggen. De route startte in Berkel en Rodenrijs bij Fitness Lounge met als eindbestemming het nieuwe Prinses Maxima Centrum voor kinderoncologie in Utrecht. Waar de ontmoetings- en vergaderruimte van Villa Joep feestelijk wordt geopend.

Prachtige route

Na een korte instructie van ElliptiGO expert Henny van Vliet, vertrok de eerste helft van de groep op 35 Elliptigo's. De tour ging vervolgens via de Rotterdamse wijken Schiebroek en Hillegersberg naar de Rotte tot aan het eetcafé Oud Verlaat. Hier konden de deelnemers even op adem komen onder het genot van een lekkere kop koffie of water. Dan is het de beurt aan de andere helft van de groep, die startklaar op de eerste wissellocatie stonden. De route, uitgezet

door Joep Mensen van de VES en Henny van Vliet voerde langs rivieren, over bruggen, prachtige natuurgebieden en pittoreske plaatsjes. Het was een mooi gezicht onderweg; de stoet met Elliptigo-rijders in hun opvallende gele hesjes dat veel bekijks trok.

Rond het middaguur arriveerde de groep bij de Reeuwijkse Plassen. Daar kregen de deelnemers een lunch aangeboden met heerlijke broodjes die door ijverige vrijwilligers werden gesmeerd. Om het energiepijl weer helemaal aan te vullen voor de andere gedeelte van de tour richting Oudewater en via Linschoten en Woerden, waar nog gewisseld kon worden, naar kasteel Haarzuilens. De route ging verder via Maarssen en Oud-Zuilen naar het eindpunt het Prinses Maxima Centrum.

Onderzoekscentrum

Bij aankomst bij het Prinses Maxima onderzoekscentrum werden de deelnemers aan de ElliptiGO tour door een erehaag welkom geheten



door de nieuwe Villa Joep ambassadeurs Ruben Nicolai en Evelyn Struik, onderzoekers, vrijwilligers, lotgenoten en de sportieve sponsors van Villa Joep VES-clubs.

Allereerst vertelden de nieuwe Villa Joep ambassadeurs waarom ze ambassadeur zijn geworden. Ruben Nicolai: "Ik ben net aan de slag voor Villa Joep en de tomeloze inzet van de vrijwilligers sprak me gelijk aan. Kinderen horen niet ziek te zijn. Zij moeten spelen, plezier maken en langzaam het leven leren. Niet op zo'n jonge leeftijd al met zo'n heftige ziekte worden geconfronteerd. Als er ook maar enige kans is om de kinderen te redden, dan moeten wij daar met zijn allen achter gaan staan. Wat ik verder heel mooi vind is dat veel ouders van patiëntjes Villa Joep ondersteunen. Evelyn Struik: "Ik ben via een vriend gevraagd om ambassadeur te worden. Na een gesprek met Leontine en de verhalen van de zieke kinderen, was ik diep geraakt. De manier waarop de ouders van Joep de stichting hebben weten neer te zetten en zo'n enorme groei hebben weten te realiseren is niet alleen heel bijzonder maar ook inspirerend."

Naast Ruben en Evelyn heeft ook cabaretier Richard Groenendijk een ambassadeursrol aanvaard. Zij zullen Villa Joep op alle fronten ondersteunen om het verhaal verder verspreiden. Daarna werden alle vrijwilligers in het zonnetje gezet met als cadeau een Villa Joep Olifantje. Ook de onderzoekers kregen extra aandacht met een speciale ode, een gedicht geschreven door Marian van Til dat prachtig werd verwoord door Evelyn Struik. Deze ode komt op een groot bord te hangen in het onder-



zoekscentrum. Na alle lovende toespraken werd door alle aanwezigen het glas geheven tot een gezonde toekomst voor Villa Joep.

Als afsluiting werd er nog lang geborrel met heerlijke hapjes op basis van tomaten gemaakt door Herman de Blijker samen met sponsor Axia Vegetable Seeds. Tijdens de borrel kregen de deelnemers een unieke rondleiding in het onderzoekscentrum. Ze werden op de hoogte gesteld van het baanbrekend werk wat tot nu toe is gerealiseerd. De onderzoekers weten inmiddels welk gen de veroorzaker is van neuroblastoom kanker en ze zijn al een eind op weg om het juiste medicijn te vinden voor kinderen met deze ziekte. Maar er zijn nog veel stappen te zetten, de strijd is zeker niet gestreden.

Verloop

De organisatie kon terugkijken op een fantastische dag. Ook de deelnemers hadden genoten. Sommigen kwamen met een big smile binnen. Heerlijk was het eerste commentaar. Het was een prachtige route en uiteraard speelde het mooie weer een belangrijke rol. Er waren deelnemers bij die al voor de vierde keer meededen, maar ook deelnemers voor de eerste keer, waarvan sommigen het best zwaar hadden mede door de soms flinke tegenwind. Een aantal deelnemers verdween onder weg in de bezemwagen. Volgend jaar zijn we er weer allemaal bij; werd er tot slot in koor geroepen."

villajoep.nl en exclusievesportcentra.nl



Antwoorden werden gegeven op minicongres NL Actief

GROEPSFITNESS IN NEDERLAND, WAAR GAAT DAT EIGENLIJK NAAR TOE

Groepsfitness is een belangrijke tak van sport in de fitness. Maar hoe groot deze tak van sport precies is, wat het bijdraagt voor de sporter en de fitnessondernemer en wat de toekomst precies gaat brengen is minder bekend. Sterker nog, dit is pas sinds kort voor de Nederlandse markt in kaart gebracht met het onderzoek: Groepsfitness in Nederland. De output hiervan stond centraal tijdens het NL Actief congres op vrijdag 29 juni in de Expo in Houten.

Door Niek Arts, foto's NL Actief

Er is eigenlijk veel niet bekend over de output van groepsfitness, en hoe je die succesvol kunt inzetten. Want wist je bijvoorbeeld dat er in totaal 27.700 lesgevers zijn opgeleid voor gestandaardiseerde lessen, dat een freelance groepsinstructeur gemiddeld 24 euro per uur verdient, dat ongeveer 12 procent van de clubs virtuele groepslessen aanbiedt en dat

iets minder dan de helft van de groepslesgevers maar vier uur per week werkt. Grote kans van niet!

Het minicongres

Een grote groep enthousiaste fitness-ondernemers luisterden actief naar de verschillende presentaties en uitkomsten van het onder-

zoek Groepsfitness in Nederland. In de eerste presentatie stonden vooral de uitkomst van het onderzoek centraal. Hieruit blijkt dat er voor fitnessondernemers veel te winnen valt met groepsfitness. Ook werd voor de aanwezige ondernemers duidelijk wat een instructeur een goede instructeur maakt en hoe je dit in kaart kunt brengen en kunt verbeteren. Uit de andere twee presentaties kwam duidelijk naar voren dat er veel kansen voor groepsfitness liggen, maar dat je ze wel moet grijpen.

Er werd extra ingezoomd op de kansen van de combinatie van virtuele lessen en goede groepslessen verzorgd door een instructeur. Vooral het belang van goed opgeleide instructeurs kwam hierin aan bod. En voornamelijk de uitdaging die er nu voor de sector is bij het aantrekken en behouden van goede instructeurs. Deze beginnen echt schaars te worden, terwijl de vraag blijft groeien. Extra uitdagingen hierin zijn de relatief hoge leeftijd van de instructeurs nu en de relatief lage aanwas van goedopgeleide instructeurs vanuit het onderwijs. De les die hieruit gezamenlijk werd getrokken is: we moeten ons als branche meer richten op werving en het zelf opleiden van mensen. Werven onder je actieve leden is hierin een goede eerste zet.

Waar gaat het heen?

In de laatste presentatie ging Ronald Wauters dieper in op de verwachte toekomstontwikkelingen van groepsfitness. Onmiskenbaar hierin

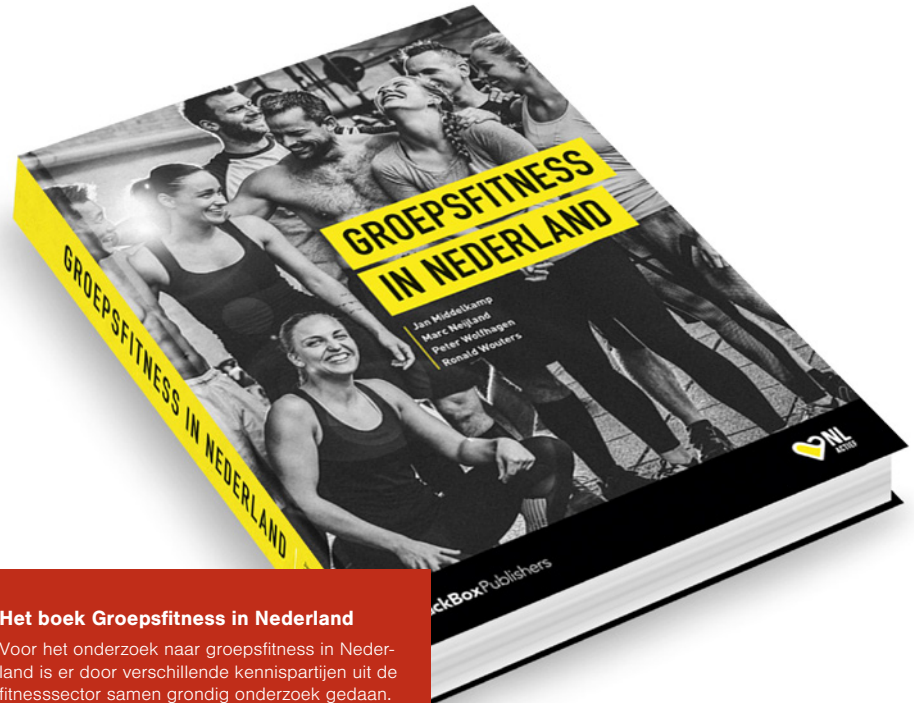
is de digitale revolutie waarin alles blijft door- gaan en dataverzameling steeds belangrijker wordt. Hierin liggen veel kansen om als club echt meerwaarde te bieden voor je klanten. Zal (groeps)fitness dan in de toekomst vooral het domein van slimme, virtuele lesgevers worden? Dit verwacht Ronald niet.

Technologie zal nooit de rol van de fitnessprofessional van vlees en bloed volledig overnemen. Ik verwacht dat onze branche het beste van beide werelden gaat combineren tot producten en diensten die naadloos aansluiten bij de leefstijl en belevingswereld van fitnessconsumenten. Groepsfitnesslessen waarin technologie en 'echte' fitnessprofessionals optimaal op elkaar zijn afgestemd, kunnen wel de oplossing zijn om retentie significant te verbeteren.

De flaptekst

In de Nederlandse fitnesssector traint naar schatting 50% van de leden (ook) in groepsverband. Zo ongeveer 30% neemt alleen deel aan groepslessen onder begeleiding van een instructeur. Veel andere informatie over dit prachtige vakgebied ontbreekt helaas. Zie hier een van de motieven om een eerste rapportage over omvang, kengetallen en ontwikkelingen in het segment groepsfitness te publiceren.

Het doel van dit boek is driedelig. In eerste instantie inzicht krijgen in de historie, omvang en inhoudelijke aspecten van groepsfitness in Nederland. Daarnaast wordt gepoogd om instructeurs die groepslessen geven, maar ook fitnessondernemers en -managers, te inspire-



Het boek Groepsfitness in Nederland

Voor het onderzoek naar groepsfitness in Nederland is er door verschillende kennispartijen uit de fitnesssector samen grondig onderzoek gedaan. Dit onderzoek is samengevat in het lijvige boek: Groepsfitness in Nederland, dat te verkrijgen is via Black Box Publishers. De auteurs van het onderzoek zijn Jan Middelkamp, Marc Neijland, Peter Wolfhagen en Ronald Wouters. En is mede mogelijk gemaakt door NL Actief, ClubJoy, Les Mills en Sport&People.

ren en van relevante informatie te voorzien. Ten derde wordt een schets gegeven van de toekomst van groepsfitness in Nederland.

De rapportage kwam tot stand door diverse soorten van onderzoek. Het historische overzicht en het inzicht in de omvang van groepslessen werd verkregen via inventarisatie-onderzoek. De verschillende aspecten van

groepslessen werden achterhaald via specifieke surveyonderzoeken. Tenslotte werd een uitgebreid literatuuronderzoek uitgevoerd. Dit met het doel om meer inzicht te krijgen in de relatie tussen groepsfitness en klantbehoud.

Dit boek is bedoeld voor fitnessprofessionals in het algemeen, waaronder groepsfitnessmanagers en clubmanagers in het bijzonder. Het is met passie geschreven voor iedereen die zich meer in dit vakgebied wil verdiepen.

Bron: Black Box Publishers





Leefstijlcoach komt in het basispakket

WAT BETEKENT DIT VOOR DE FITNESSONDERNEMER?

Het is eindelijk zo ver, preventie wordt een belangrijk nieuw onderdeel van de basisverzekering. Na jarenlang lobbywerk van verschillende belangengroepen wordt dit onderdeel vanaf 2019 opgenomen in de basisverzekering. Concreet betekent dit dat behandelingen van een leefstijlcoach vanaf volgend jaar vaker vergoed worden. Wat betekent dit voor de fitnesssector?

Door: Niek Arts

Is dit dé kans waar we jarenlang op hebben gewacht of gaat het straks in de praktijk net even anders lopen? En hoe kun je hier als ondernemer op inspelen. We maakten een rondje langs een aantal partijen.

In de wet verankerd

Er komt meer ruimte voor preventieve gezondheidszorg. Huisartsen kunnen mensen met een gezondheidsrisico door overgewicht verwijzen naar een zogenaamde gecombineerde leefstijl interventie (GLI), beter bekend als leefstijlcoaches. Aanbieders van zo'n programma kunnen de kosten declareren bij de zorgverzekeraar. Minister Bruins voor Medische Zorg en staatssecretaris Blokhuis van VWS verwachten dat meer

aandacht voor preventie leidt tot minder beroep op andere vormen van zorg en meer participatie. Minister Bruins: "Het vergoeden van de gecombineerde leefstijlinterventie is een belangrijke stap. De gezondheid van mensen die er gebruik van maken zal erop vooruit gaan. Daardoor verwachten we bovendien dat de kosten voor andere, duurdere vormen van zorg lager zullen uitvallen. Dat is mooi: winst voor de patiënt en winst voor de premiebetalers."

Staatssecretaris Blokhuis: "Het kabinet zet in op langer leven in goede gezondheid voor alle Nederlanders. Iedereen die het nodig heeft kan straks gewoon via de huisarts goede begeleiding krijgen om gezonder te leven. We gaan er

vanuit dat deze mensen vervolgens ook weer beter mee kunnen doen in de samenleving. Het mes snijdt dus aan meerdere kanten."

Kansen voor de fitnesssector?

Nu de leefstijlcoach in het basispakket komt, geeft dit nieuwe kansen voor de fitnessondernemer, of toch niet? Veel fitnessondernemers verwachten een graantje mee te pikken van deze ontwikkeling en spitsen hun onderneming steeds meer toe op health, preventie en aanvullende eerstelijnszorg. Kijk maar eens naar hoeveel fitnessondernemers er al fysiotherapie, voedingsadvies en leefstijlcoaching verzorgen. We vroegen verschillende spelers in de fitnesssector naar hun mening over de leefstijlcoach in het basispakket.

Thomas Verheij –

Fitnessondernemer en eigenaar van X-Fittt

"Eindelijk ziet de overheid in dat preventie een belangrijk onderdeel is van het in toom houden van de ziektekosten in Nederland. Ik vind het goed dat dit eindelijk in het basispakket wordt opgenomen. Alleen wordt het voor onze



sector een hard gelach. Als sector hebben we jarenlang gelobbyd om leefstijlcoaching en preventie vergoed te krijgen. Echter krijgen we nu de deksel op onze neus. Want wie bepalen wie er in aanmerking komen voor de leefstijlcoaching? Juist ja: de huisartsen. Zij bepalen ook met wie er wordt samengewerkt.”

“Een huisarts zal altijd een zorgverlener verkiezen boven een sportaanbieder. Terwijl deze partijen de afgelopen veertig jaar behoorlijk hebben zitten slapen, waardoor zowel overgewicht als de kosten verder zijn toegenomen. Toch gaat de huisarts voornamelijk met deze groep zaken doen. En waarom niet met ons? Wij zitten als ondernemers niet in ‘het blikveld van de huisarts’. Ik zie liever dat er rechtstreeks vanuit de zorgverzekeraars en VWS zaken wordt gedaan met de fitnesscentra. Zij hebben immers alle faciliteiten en kennis voor effectieve preventie al in huis.”

“Als ondernemer werk ik al intensief samen met huisartsen. Dit doe ik al jaren, waardoor we elkaar goed kennen en weten wat we voor elkaar kunnen betekenen. Ik heb het geluk de zoon van een huisarts te zijn. Daarom (er)kent de eerstelijnszorg in mijn omgeving mij en zien ze in dat we het overgewichtprobleem samen kunnen aanpakken. Zo ga ik als ondernemer toch een graantje meepikken van deze ontwikkelingen.”

Ronald Wouters - Directeur NL Actief

“Als brancheorganisatie zijn wij blij dat preventie en de leefstijlcoach vanaf 2019 in het basispakket komen. Mede omdat dit nieuwe kansen voor onze sector geeft. Belangrijk hierbij is dat wij ons als sector presenteren als een professionele partij waar de eerstelijnszorg graag zaken mee doet en die écht iets toevoegt aan het behandeltraject. Daar maken wij ons als NL Actief hard voor, door bijvoorbeeld onze toegevoegde waarden te laten zien en gelden bij

VWS, de zorgverzekeraars en andere (zorg)sta-kehouders. De steeds nadrukkelijker rol die wij als sector op het gebied van health en preventie spelen is ook zichtbaar in het Nationale Sportakkoord dat net gesloten is.”

“Ja, er liggen zeker kansen, maar we moeten ze als sector wel samen grijpen. Voor ons als sector is het belangrijk dat wij ons steeds verder professionaliseren en positioneren op het gebied van health, preventie en leefstijl. Veel van onze aangesloten leden hebben alle benodigde kennis en faciliteiten in huis en beschikken over goed opgeleid personeel. Als NL Actief willen we hierin een belangrijke (kennis)partner zijn. Daarom zetten we speciale NL Actief preventiecentra op met aangesloten leden. In deze centra zijn alle kennis en faciliteiten aanwezig en geborgd die de wet vraagt van de leefstijlcoach. We hebben nu 120 NL Actief preventiecentra in Nederland en we willen die snel laten groeien om zo een landelijk dekkend netwerk te krijgen. Zo staan we samen sterk. We weten dat het werkt. Want vanuit de NL Actief preventiecentra werken we via de Edwin van

der Sar Foundation al jaren samen voor mensen met niet aangeboren hersenletsel.”

Wilco de Roos -

Docent Sportkunde Hanzehogeschool

“Een logisch gevolg van het feit dat de leefstijlcoach in het basispakket komt, is dat de vraag naar deze specifieke beroepsgroep snel toeneemt. Kortweg gaat het nieuwe banen opleveren. En daar liggen kansen voor onze studenten Sportkunde. Veel fysiotherapeuten en diëtisten zullen zich laten bijscholen tot leefstijlcoach. Dit is natuurlijk prima, maar ik verwacht ook dat veel van onze studenten in deze nieuwe sector gaan werken. Zij zijn goed opgeleide hbo’ers die meteen vakbekwaam zijn. Veel van onze studenten volgen de minor ‘Actieve en gezonde leefstijl’, waarin ze precies voor dit vak worden opgeleid. Deze minor bestaat overigens al langer, alleen komt er nu een grote behoefte aan hun specifieke kennis. Volgend op de bachelor kunnen studenten Sportkunde instromen in de master Healthy Ageing Professional waarin verdere specialisatie op het gebied van leefstijl coaching en gedragsverandering kan plaatsvinden.”

“Dit schept natuurlijk ook kansen voor fitnessondernemers. Als zij bijvoorbeeld een student van ons in dienst nemen, kunnen ze de leefstijlcoaching toevoegen aan hun dienstenaanbod. Dit is zeker interessant omdat fitnesscentra tegenwoordig vaak al fysio’s en diëtisten aan zich hebben verbonden. Voor ons als sportopleidingen is het belangrijk dat wij nog beter aan de zorg- en fitnesssector laten zien welke specifieke kennis onze afgestudeerde studenten hebben. Wij zullen ons dus nog beter moeten gaan profileren, zeker ook richting de huisartsen en andere eerstelijnszorg toe. Maar dan liggen er volop kansen!”





Club van de maand: FitFabrique

FITFABRIQUE WEET PRECIES WAT HAAR DOELGROEP WIL!

Een fitnessconcept dat draait op personal training en small group training? Michelle Mussche (27) bewijst dat het werkt. Ze durft als ondernemster keuzes te maken en plukt daar nu de vruchten van. Na een succesvolle lancering van de FitFabrique in Staphorst opende ze recent tien kilometer verderop in Nieuwleusen vestiging nummer twee.

Door: Niek Arts, foto's FitFabrique

Deze tweede vestiging loopt ook als een trein, veel sporters weten de small group trainingen en de personal training te vinden. Het succes achter FitFabrique is de persoonlijke benadering. Ieder lid heeft zijn eigen doel: gezond gewicht verliezen. Door de samenstelling van de club voelt de doelgroep, voornamelijk vrouwen tussen de 25 en 50 jaar oud met wat kilo'tjes te veel, zich op haar plek.

Michelle: "Spierbundels hoef ik hier niet, die stuur ik weg. Zij passen totaal niet bij ons!"

Succes FitFabrique verklaard

FitFabrique richt zich op personal training, zodat de leden zichzelf een gezonde leefstijl aanleren. Dus een goede verhouding tussen inspanning, ontspanning, de juiste mindset en voeding. Door het gebruiken van de Milon-

cirkel, één-op-één begeleidingstrajecten, trainingen in een kleine groep met afwisselende vormen zoals de workout of the week, functioneel fit, HIIT, cardio-boksen en happy hour, voedingsadviezen en bootcamp behalen mensen altijd hun persoonlijke doel.

Michelle: "Iedereen kan gebruik maken van deze trainingen, maar onze specialiteit zijn mensen met (ernstig) overgewicht. In ons concept worden ook de fysiotherapeut en psycholoog ingezet, die aan de studio verbonden zijn. Zo proberen we te voorkomen dat mensen gaan emotie-eten. Juist de combinatie van deze methoden werkt zo goed!"

Ondernemen zit in haar bloed

Echt stilzitten kan Michelle niet. Ze runt meerdere bedrijven in de fitnesssector en is ge-



brand om van FitFabrique een landelijk succes te maken. Ze gelooft in haar persoonlijke benadering in combinatie met goede training en voedingsadvies. En het concept werkt, dat bewijst de nieuwe vestiging opnieuw. Michelle: "Veel klanten uit Staphorst komen uit Nieuwleusen en omgeving, een logische plek voor een nieuwe vestiging dus. Als ik een kans zie, grijp ik hem. Zo ondernem ik al mijn hele leven, het verloopt zo geleidelijk en op een natuurlijke manier!"

Op jonge leeftijd gaf Michelle al haar eerste fitnesslessen. "Daar is het allemaal begonnen. Sindsdien pak ik steeds dingen op die op mijn pad kwamen en die ik leuk vind. Zo verzorgde ik bootcamplessen en heb ik voedings- en fitnessopleidingen gevolgd. Door de jaren heen heb ik zo mijn eigen visie op fitness ontwikkeld, wat nu allemaal samen komt in de FitFabrique!"

Team maakt het verschil

Als je FitFabrique voor de eerste keer bezoekt, is het even goed zoeken. Beide vestigingen zitten namelijk 'verstopt' op een industrieterrein. Dit past wel helemaal bij de look en feel van de club; industrieel en laagdrempelig. Michelle: "We hebben bewust voor de chiquere industriële elementen gekozen. Je zet bij ons een persoonlijke topprestatie neer. Die look en feel is verder doorgevoerd in de high-end

materialen en vormgeving. De club is ruimtelijk opgezet en de fitnessmaterialen nodigen écht uit om lekker in groepsverband of met de personal trainer aan de slag te gaan."

"Onze doelgroep komt niet zomaar naar de sportschool. Daarvoor is een sfeer waarin ze zich prettig en veilig voelen doorslaggevend. Mijn team kan dat als geen ander. Waarom? Ik werf veel nieuwe instructeurs onder mijn leden. Ze zijn ooit bij mij begonnen met afvallen. Daarom weten ze uit eigen ervaring voor welke uitdaging onze leden staan. Een mooi voorbeeld is Jan-Hein. Hij is nu de manager in Staphorst en loopt obstacle runs, doet internationale kettlebell-wedstrijden en is super fit. Maar een paar jaar geleden kampte hij met flink overgewicht. Hoe hij vanuit deze achtergrond andere mensen weet te motiveren en inspireren is geweldig. Dat is echt onbetaalbaar!"

Altijd je doel halen

Iedereen die bij FitFabrique sport, heeft een eigen doel. "Wij zorgen er samen met onze psycholoog, fysiotherapeut en BGN-gewichtsconsulenten voor dat iedereen zijn doel haalt. Een andere belangrijke factor daarbij is ons aanbod. Bij ons kun je niet vrij fitnessen. We bieden alleen small group fitness, begeleid fitness en personal training aan. Door onder directe begeleiding te sporten, blijft het leuk

en is er de spreekwoordelijke 'stok achter de deur'. Om de groepslessen leuk te houden, hebben we een gevarieerd aanbod. Het meest populair zijn de bokslessen en het 'happy hour', waarbij we steeds een andere soort les verzorgen."

Als de leden hun gewichtsdoel hebben gehaald, heeft FitFabrique met de Milon-cirkel een programma om op gewicht te blijven. Michelle: "Natuurlijk kun je blijven meedoen met de groeslessen. Verder hebben we verschillende programma's om op gewicht te blijven, waaronder de Milon-cirkel. Een uniek trainingsconcept waarbij je in 35 minuten je hele lichaam traint."

Interesse?

Michelle wil nog meer mensen naar een gezond gewicht begeleiden. Daarom wil ze graag met andere ondernemers nieuwe FitFabrique-vestigingen openen. De belangrijkste voorwaarde hierbij? Haar aanpak moet je aanspreken. Of in haar eigen woorden: "Je moet net zo 'gek en geïnspireerd' zijn als ik, om er samen een succes van te maken!"

www.fitfabrique.nl



Outside the box met Point Break en partner Life Fitness

SPORTCLUB HET EILAND TOONT DE **TOEKOMST VAN DE FITNESSSECTOR**

Benieuwd hoe je als fitnessondernemer hét verschil voor je leden maakt? Ga dan snel kijken bij Sportclub Het Eiland in Antwerpen. Binnen vijf jaar hebben de broers Tim en Tom Hoefkens daar met conceptmatig werken en innovatief denken de fitnesswereld de 21e eeuw ingeleid. Hun nieuwste concept: het outdoor gym-concept Point Break. Innovatie, durf en ondernemerschap zitten daar duidelijk in het dna.

Tekst: Niek Arts, Foto's Julian Kersten en Life Fitness

detail is doorgevoerd. Aanvullend hierop zijn er verschillende nuances gemaakt. Er worden acht verschillende sportconcepten aangeboden, variërend van fitness en yoga tot aerobics en bootcamp. Iedere ruimte sluit naadloos aan op het sportconcept waarvoor het bestemd is.

Dit was totaal anders toen de broers de sportclub overnamen. Tom: "De sportclub was een traditionele fitnessclub. Er was weinig beleving, het had een behoorlijk oubollig imago. Ik heb eerst zes maanden nagedacht of ik de club wel wilde overnemen. We besloten ervoor te gaan, maar dan moest het wel op onze manier. De vijf jaar daarvoor heb ik in een andere sector gewerkt. Daardoor bracht ik een frisse ondernemende blik van buitenaf mee. Vanaf de start hebben we één belangrijke afspraak gemaakt: iedere dag dat we de club binnenkomen geeft dat een gevoel van trots!"

De méér dan 3500 actieve leden van Sportclub Het Eiland laten zich iedere keer opnieuw verrassen. Dit past bij de ondernemersfilosofie van Tim en Tom. Toen zij de zaak van hun vader overnamen, besloten ze het helemaal anders te doen. Fitness bij hen is een beleving, een experience, geworden. En dat spreekt de doelgroep, 20- tot 35-jarige, aan. Voor de zomermaanden is er de outdoor gym Point Break.

Een innovatief concept dat samen met partners is gerealiseerd.

360 graden anders

Als je Sportclub Het Eiland voor het eerst bezoekt, ervaar je direct wat er wordt bedoeld met 'fitness als een experience'. De hele sportclub ademt passende beleving. Er is bewust gekozen voor een industriële stijl die overal in het drieverdiepingen hoge oude pakhuis tot



Point Break

De sportclub heeft in het Antwerpse als innovatieve sportclub een goede naam opgebouwd. Die naam moeten ze wél blijven waarmaken. Met andere woorden: ze blijven investeren in innovatie. Het nieuwste concept is de outdoor-gym Point Break. Tom: “Daar sport je in de buitenlucht. Het is een hippe outdoor-gym waarin we verschillende sportconcepten voor outdoor hebben ontwikkeld. Het past goed bij de community die wij samen met de leden zijn. We hebben allemaal hetzelfde doel: persoonlijke (sport)resultaten bereiken. Waar kan dat beter dan in een uitnodigende ‘instagramwaardige’ urban omgeving?”

Met Point Break verrassen Tim en Tom hun leden opnieuw. De leden zijn enthousiast: het aantal ‘zomerstoppers’ is flink teruggebracht en veel potentiële leden vragen een dagpas aan. Tom: “Dit is natuurlijk geweldig. We creëren iets nieuws met een indrukwekkende vibe. Het is leuk dat we Point Break samen met partners als Life Fitness, Red Bull en Mini tot een succes mogen maken. We zijn blij dat partners als Life Fitness, die de fitnessapparatuur levert, samen met ons outside the box durven te denken. Zo proberen we samen nieuwe concepten die nog niet eerder zijn gedaan in de fitnessindustrie.”

Bij Life Fitness zijn ze er trots op ze samen met Het Eiland van Point Break een succes maken. Marketing manager Harry Damen: “Het is mooi om samen met innovatieve ondernemers als Tim en Tom dit soort mooie conceptuele projecten te realiseren. Het is out of the box denken, waarbij we letterlijk buiten de vier muren van de gym werken. Het is vernieuwend voor de fitnesssector, waarin we als Life Fitness graag meedenken. Vanuit Life Fitness ondersteunen we ondernemers graag bij het bouwen en versterken van communities, bijvoorbeeld door innovatieve projecten zoals Point Break.”



Official Hammer Strength Training Center

Krachtraining is een belangrijk onderdeel in het diverse aanbod aan sportbeleving van Sportclub Het Eiland. Hiervoor vertrouwen ze volledig op de hoogwaardige trainingsapparatuur van Hammer Strength. Bij Sportclub Het Eiland zijn ze trots op hun status als Official Hammer Strength Training Center. Binnenkort vindt op Point Break de eerste Belgische Hammer Strength Clinic plaats. Nieuwsgierig hoe jouw club ook tot deze groep van toonaangevende clubs kan behoren? Kijk dan snel op lifefitness.nl/facility/hammer-strength-training-centers.



Conceptueel denken

De twee broers kiezen bewust voor een conceptuele aanpak, die ze stapje voor stapje verder ontwikkelen. Hierbij investeren ze iedere verdiende euro terug in de onderneming. Tom: “Als we iets doen, doen we het goed. We zijn begonnen met de restyling van de benedenverdieping. We werken vanuit een aansprekend concept dat helemaal terugkomt in onze marketing en design. Vier jaar geleden was crossfit in opkomst, we hebben die trend vertaald naar meer functional training. Hiervoor hebben we een speciale ruimte gestyled en aansprekende groepslessen samengesteld.”

“Het belangrijkste is dat alles klopt en aansluit: dat is het werken vanuit één concept. Die boodschap stralen we ook uit in onze marketing. Hierin investeren we veel, maar daardoor slaan nieuwe concepten wel aan. Hierbij maken we optimaal gebruik van de kracht van sociale media. Beeld is hierbij doorslaggevend, daarmee ervaar je in één oogopslag hoe het is om bij ons te sporten.”

In de loop van de jaren is de sportclub steeds verder gegroeid in vierkante meters, actieve le-

den en sportaanbod. Tom: “Het uitdenken van een nieuw concept verloopt behoorlijk natuurlijk. Ik praat veel met onze leden en andere mensen, zo ontstaan vaak nieuwe ideeën. Een goed idee werken we verder uit en bespreken we met onze marketingpartner. Om van een nieuw concept echt een succes te maken is lef nodig. Durf te investeren. Garantie krijg je nooit, maar doe je het vanuit je eigen filosofie dan kun je er heel succesvol mee zijn.”

Learnings voor fitnessondernemers

Bij Sportclub Het Eiland hebben ze het na de overname bewust rigoureuus anders gedaan. Door fitness vanuit diverse concepten te benaderen is er een heuse (fitness)experience ontstaan. Tom: “Het begint met een visie en dat werk je daarna stapje voor stapje verder uit. Belangrijk is om out of the box te denken. Bij ons lopen nieuwe ideeën soms ook anders dan verwacht. Maar dat zien we als een lessons learned, waarmee we verder kunnen verbeteren. Uiteindelijk creëer je zo de community waarbij mensen zich graag aansluiten!”

www.sportclubheteiland.be en www.lifefitness.nl

**SMOOTHER.
STRONGER.
SMARTER.**



THE NEW LES MILLS SMARTBAR IS HERE.

**LES MILLS
SMARTBAR**

Studioⁿ

+31 (0)416 67 51 01 | info@studion.nl | studionfitness.com

COLUMN

COMPLIMENTEN AAN MIJN VADER (EN FITNESSINNOVATIES)

Zo mijn eerste BodyLIFE als hoofdredacteur zit er op. En tijdens het schrijven van deze column ben ik al weer bezig met het volgende nummer. Zoals ik al eerder vertelde, ben ik behoorlijk nieuw in de fitnesssector. Voordat ik hoofdredacteur werd vond ik sporten al belangrijk, maar frequent de sportschool bezoeken was er niet bij. Maar mijn nieuwe functie heeft daar natuurlijk verandering in gebracht.

Ik ben direct lid geworden van de lokale sportschool. Maar omdat alleen zo alleen is, besloot ik mijn vader mee te vragen. En met succes: ik vind het geweldig om te zien hoe hij aan de slag gaat. Laat ik hem even kort introduceren. Vroeger sportte hij behoorlijk fanatiek. Maar zoals het vaker gaat bij mensen die de vijftig passeren, het sporten wordt minder en het gewicht wordt meer. Al jarenlang hoort hij om zich heen dat hij meer moet gaan bewegen. Iets wat hij wel weet, maar de échte trigger was er niet. Tot zover een bekend verhaal, dat veel Nederlanders kennen.

Ik was aangenaam verrast toen hij “ja” zei. De eerste stap was gezet: we gingen samen een proefweek doen. En dat sloeg aan, de instructeurs raakten de juiste snaar bij hem en nu heeft hij de smaak te pakken. Driemaal raden wat

hij het leukst vindt? De eGym. Een eenvoudig circuit zonder veel gedoe. Want daar houdt hij niet zo van. Het is duidelijk wat er van hem verwacht wordt en de apparaten stellen zich automatisch in. Handig, succesvol en het ‘pacman-spelletje’ bij de oefeningen daagt extra uit.

Hij vraagt nu regelmatig of ik mee ga sporten. Het is de omgekeerde wereld... Door zijn ‘sportmetamorfose’ heb ik veel geleerd. Ja, gedrag is te veranderen. Zolang iets leuk is en blijft, willen mensen graag bewegen. Belangrijke les: sporten en bewegen moet uit iemand zelf komen en kan niet van bovenaf worden opgedragen. Maar een steuntje in de rug werkt natuurlijk wel!

Wij blijven voorlopig samen sporten, het bevalt ons beiden goed. En voor andere mensen die weten dat ze ‘iets’ aan bewegen moeten gaan doen, maar nog niet de drempel overkomen: weet dat de fitnesswereld steeds meer innovaties en fitnessconcepten krijgt, daar zit er zeker eentje bij die jou aanspreekt! Kijk maar hoe eGym mijn vader aan het bewegen kreeg.

Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE
06-47 614 354



**” JA, GEDRAG IS TE
VERANDEREN. ZOLANG
IETS LEUK IS EN BLIJFT,
WILLEN MENSEN GRAAG
BEWEGEN “**



Physical Coaching Academy bestormt opleidingsmarkt met unieke aanpak

NA SUCCES IN BELGIË VOLGT NU NEDERLAND

Het grote doel van Physical Coaching Academy is om (internationale) fitness- en healthprofessionals op te leiden die daadwerkelijk het verschil maken in de sport- en gezondheidssector. Hiervoor werken ze exclusief met de internationaal geroemde NASM-opleidingen. Verder investeren ze volop in het begeleiden van de cursisten ná de opleiding. Hiervoor is er een speciale community opgezet die grensoverstijgend werkt.

Door: Niek Arts, foto's Physical Coaching Academy

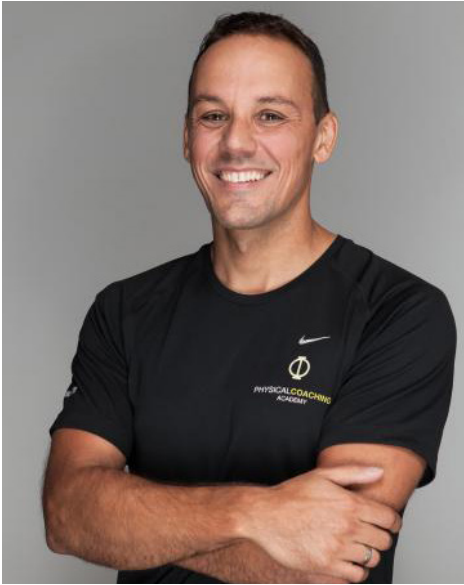
Na een succesvolle uitrol in België en leslocaties in onder meer Duitsland, Frankrijk en Luxemburg volgt nu Nederland. De visie van de Belgische oprichter Fabrice Williquet sprak Martijn van Embden, bekend van Fit-NL, zo aan dat ze de krachten bundelen om samen Physical Coaching Academy in Nederland te beginnen. De officiële Nederlandse kick-off is op zaterdag 1 septem-

ber, dan is iedereen in Nieuwegein welkom voor een mooie kennismakingsdag.

Een leven lang leren

Het verschil blijven maken waardoor je er als (personal) trainer en fitnessondernemer toe blijft doen. Daar staat Physical Coaching Academy voor. De sleutel tot dit succes is: een leven lang leren! "En daar is onze filosofie en oplei-

dingsaanbod helemaal op toegespitst", legt Martijn uit. Natuurlijk is de kwaliteit en een up-to-date aanbod van de opleidingen belangrijk, maar jezelf blijven ontwikkelen is van doorslaggevend belang om als professional het verschil te maken." Om de kwaliteit van de opleiding te waarborgen vertrouwen Fabrice en Martijn op de NASM, de gerenommeerde Amerikaanse marktleider van fitnessopleidingen. Fabrice: "Hiermee verzekeren we de trainers die bij ons hun opleiding volgen van de beste opleidingen die er zijn. De opleidingen gaan uit van het OPT-model, dat is gebaseerd op wetenschappelijk onderbouwde richtlijnen. De opleidingen voldoen aan de Europese kwalificatienormen (EQF). Voor iedere opleiding die een trainer bij ons volgt krijgt hij punten, zogenaamde CEU's: Continuous Education Units, toegekend. Om zijn NASM-certificaat te behouden moet hij iedere twee jaar twintig uur bijscholing volgen.



Op deze manier blijf je geregistreerd als erkende personal trainer.”

Specialiseren

Fabrice: “We richten ons op fitnessinstructeurs, (personal) trainers en fysiotherapeuten. Maar ook mensen die een carrière willen starten in de industrie weten Physical Coaching Academy te vinden”. Kijkend naar de ontwikkelingen in de fitnessbranche constateert Fabrice: “Er komen steeds meer personal trainers op de markt. De vraag is: hoe onderscheid je je als trainer tussen al die anderen”? Fabrice voorspelt dat fitnessprofessionals die zich verder specialiseren in de toekomst het meest succesvol zullen zijn.

Martijn: “Daarom ontwikkelen wij op dit moment een aantal specialisaties gebaseerd op trends en ontwikkelingen in de internationale

fitnesssector. Deze specialisaties zullen na de zomer gelanceerd worden. Hiermee kunnen fitnessprofessionals onderscheidende diensten van hoge kwaliteit aanbieden waarmee ze enorm succesvol kunnen zijn. Want verdere specialisatie en professionalisering zijn de sleutel tot succes in onze sector.”

Internationaal netwerk

Met een uniek internationaal trainingsaanbod werkt Physical Coaching Academy mee aan het verder professionaliseren van de gezondheids- en sportsector. Martijn: “Onze filosofie is om training integraal te benaderen. Daarom zijn onze specialisaties altijd opgebouwd uit modules gericht op training, mental coaching, voeding en ondernemerschap”. Ook de samenwerking met de NASM is belangrijk voor Physical Coaching Academy. “Al onze docenten zijn speciaal in de NASM-filosofie opgeleid en zijn naast het lesgeven zelf, vaak als (personal) trainer, ook actief in de fitnesssector”, geeft Fabrice aan.

De kracht van Physical Coaching Academy is het grote internationale netwerk aan trainers en docenten. Fabrice: “Docenten van Physical Coaching Academy reizen de wereld over om kennis te vergaren en deze om te zetten in opleidingen en workshops. We delen onze kennis graag. Zo gaat onze docent Niels Kingma, de enige NASM International Master Trainer in Europa, binnenkort naar India om daar de eerste trainers op te leiden tot NASM-personal trainer. Door ons internationale netwerk hebben cursisten de mogelijkheid om in andere landen opleidingen te volgen of te werken als (personal) trainer.”

Voordelen community

Om de trainers te blijven ondersteunen investeert Physical Coaching Academy volop in de community van aangesloten (personal) train-

ners. Fabrice: “Vanuit de community ondersteunen we ook bij het ondernemerschap. We delen kennis over marketing, ondernemen en de nieuwste trends. Verder laten we de aangesloten trainers van elkaar leren. Zo blijf je als goed opgeleide trainer altijd vooroplopen. Onze Europese vertakking is hierin belangrijk, zo leren we van elkaars nationale ontwikkelingen. Een voorbeeld: we bieden online een zoekfunctie voor het vinden van goedopgeleide (personal) trainers die via onze filosofie opgeleid zijn. Zo werken we samen aan de verdere professionalisering van de fitnesssector.”

physicalcoachingacademy.com/nl-nl





FT-CLUB[®]
FUNCTIONAL TRAINING

**DE TOTAALOPLOSSING
VOOR DE STARTENDE ONDERNEMER
EN CLUB-IN-CLUB-TOEPASSINGEN.**

**RESERVEER NU
JE REGIO!**

WWW.FT-CLUB.NL

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

Ontwikkeld in
samenwerking met
de experts van
PERFORM BETTER

**PERFORM
BETTER!**



GASTCOLUMN: DYLAN WATZEELS

ONGEZOND WERKEN? MAAR IK SPORT ELKE DAG!

Zitten is dodelijk: een veel gehoorde zin, maar klopt het ook? Is zittend werk echt zo slecht voor je? Ook als je actief bent in de fitnessbranche en elke dag voldoende sport? Ik leg graag uit waarom zitten schadelijker is dan je denkt, ook als je veel sport.

Sedentair zitgedrag

Langdurig zitten is in wetenschappelijk onderzoek in verband gebracht met aandoeningen aan het bewegingsapparaat, depressie, hart- en vaatziekten, Diabetes type 2, kanker en zelfs vroegtijdig overlijden. Wanneer men activiteiten uitvoert met weinig energie (<1.5MET*), zoals zitten, wordt dit sedentair genoemd en kan dit gedrag bovenstaande aandoeningen veroorzaken. Een mogelijke verklaring is moeilijk te geven, maar gesuggereerd wordt dat lang zitten een direct effect heeft op de botmineralen en de vasculaire gezondheid. Tevens wordt gesuggereerd dat wanneer men staat er meer spiercontracties plaatsvinden. Wanneer bij langdurig zitten deze spiercontracties wegvallen veroorzaakt dat ongunstige metabole processen.

Sedentair zitgedrag staat los van fitheid. Iemand kan elke dag sporten maar wanneer deze persoon dagelijks langdurig zit heeft deze persoon net zoveel risico op vroegtijdig overlijden. Je kan de inactiviteit dus niet compenseren door te sporten.

De 5 W's

Om de inactiviteit op de werkvloer tegen te gaan zijn de 5W's in het leven geroe-

pen. Als je gezonder wilt werken kan je dat uit de volgende vijf perspectieven bekijken: werkhouding, werkplek, werktaken, werktijden en werkdruk. Ik licht er een paar toe.

Werkhouding, werkplek en werktaken

Bij een werkhouding is het in eerste instantie belangrijk dat de houding ontspannen en comfortabel is. Symmetrie en de natuurlijke S-bocht van de wervelkolom aanhouden zijn even zo belangrijk. Zet de voeten plat op de grond hanteer de richtlijnen van 110° in het kniegewricht en 90° in het ellebooggewricht. Je stemt jouw werkplek af op jouw lichaam en niet andersom. Bij staand werk is het belangrijk dat de juiste buken tiltechnieken worden toegepast. Ga dus niet overhaast zware (fitness)materialen verplaatsen.

Werktijden

Een goede werkhouding is uiteraard onmogelijk de gehele dag vol te houden. Afwisseling tussen zittende en staande houdingen is daarom belangrijk. Ook is het van belang om zo vaak mogelijk te bewegen tijdens het werk. 10 seconde is voldoende. Een micropauze noemen we dat. Je kan dus beter iedere 10 minuten 10 seconde bewegen dan iedere 2 uur 15 minuten bewegen. Hoe korter de interval, hoe beter. Een soort HIIT op de werkvloer dus.

Conclusie

Hoe fit je ook bent, een gezond beweegpatroon tijdens je werkzaamheden is voor iedereen belangrijk. In de fitness-



” OM DE INACTIVITEIT OP DE WERKVLOER TEGEN TE GAAN ZIJN DE 5W'S IN HET LEVEN GEROEPEN. “

branche, met veel fysieke belasting en onregelmatige werktijden, is aandacht voor gezond werken extra belangrijk. Tevens ben je een inspiratiebron en voorbeeldfunctie voor je klant, die ook werkgerelateerde klachten ervaart. Wanneer je als bedrijf de risico's kent en deze aanpakt kan je je klant met soortgelijke problematiek veel beter adviseren. Blijf niet op je luie stoel zitten en kom in actie voor een gezonde werkomgeving!

De Auteur:

Dylan Watzeels (BSc) is Oefentherapeut, Bedrijfstherapeut en Personal Trainer. Voor zowel particulieren en bedrijven maakt hij beweegprogramma's op maat en als paramedicus behandelt hij zowel InCompany als in een 1e-lijns praktijk.

Contact:

Studio619@dylanwatzeels.nl
www.studio619.nl 106-81793072



Alles in één

PIXONE: COMPLEET INGERICHTE TRAININGSBOX MET KOPPELING NAAR PT

Digitalisering blijft aan belang winnen in de sportwereld en Pixformance behoort onbetwist tot de koplopers op dat gebied. Het nieuwste concept van het bedrijf behelst een totaaloplossing voor functioneel trainen die bestaat uit een trainingsbox, de benodigde accessoires en effectieve koppelmogelijkheden met een personal trainer. Met de PixOne ga je een 'alles-ineenbox' in.

Tekst: Aart van der Haagen, fotografie: Pixformance

Nog maar enkele jaren geleden verscheen de Pixformance op de markt, een baanbrekende toepassing om gebruikers proactief en effectief te begeleiden in hun trainingen. Het apparaat oogt als een forse smartphone van anderhalve meter hoog, voorzien van een kinetische camera die het lichaam op 26 plaatsen meet. Je logt in met je eigen QR-code en krijgt op basis van een ingesteld programma te zien welke functionele bewegingsoefeningen je moet uitvoeren.

De Pixformance meet en bekijkt je prestaties, geeft live feedback en slaat de gegevens op in de cloud, als basis voor een volgende sessie en om je een beeld te geven van je vorderingen. Hij kan

geplaatst worden als standalone voor een complete serie oefeningen achter elkaar of in een circuit met meerdere apparaten en tussenstations naar keuze, bijvoorbeeld step platforms. "Het werkt heel effectief, helemaal wanneer er een personal trainer bij wordt betrokken. Die biedt nu eenmaal een belangrijke toegevoegde waarde in de vorm van motivatie en uiteraard persoonlijke ondersteuning," geeft sales director Herman Bakker aan. "Daarom introduceren we een nieuwe variant, die deze link versterkt."

130 oefeningen

Het betreft de PixOne, een soort box van ruim tien vierkante meter, met voldoende ruimte om je vrij te kunnen bewegen voor het scherm. De

box kenmerkt zich door een trendy look met een industrieel tintje en is naar wens configureerbaar. Achterin hangt een aangepast Pixformance-beeldscherm met de kinetische camera en aan de zijkant bevinden zich rekken voor de accessoires: een rack met dumbbells van 1 tot 10 kg, kettlebells van 4 tot 16 kg, medicine balls van 1 tot 7 kg, een Swiss ball en drie elastische weerstandsbanden.

Bakker: "Hiermee kunnen ruim 130 functionele oefeningen worden uitgevoerd en er liggen nog ruim vijftig nieuwe op de plank, waarvan we er elke maand gemiddeld zo'n vijf toevoegen aan de Pixformance. Het concept bevat bij aankoop al twintig kant-en-klare, functionele trainingsprogramma's, gericht op bijvoorbeeld spieropbouw, afname van de buikomvang, cardio, rekening houdend met rug- en andere klachten. Er zitten oefeningen voor alle lichaamsonderdelen in, waarbij je voor een specifiek werkgebied kunt kiezen. Denk onder meer aan bewegingspatronen, zoals hardlopen, wandelen, springen of roteren. Een andere optie is te kijken naar bepaalde spiergroepen, lichaamsdelen of de focus

te leggen op kracht, uithoudingsvermogen, balans, cardio, hoge intensiteit, snelheid en behendigheid.”

Grotere doelgroep

Een belangrijke meerwaarde van de PixOne is de makkelijk realiseerbare combinatie met een personal trainer en een bijbehorend interessanter verdienmodel. Bakker: “PT wint aan populariteit. Mensen beschikken over weinig vrije tijd en willen snel en effectief fit worden, wat om een persoonlijk programma en dito begeleiding vraagt. Dat brengt echter een hoog kostenplaatje met zich mee en voor veel sporters past dat simpelweg niet in het budget. Het idee achter de PixOne is dat mensen zelfstandig aan de slag kunnen, met coaching op gezette tijden. Als sportschool verkoop je dan bijvoorbeeld een pakket dat acht keer trainen per maand bevat, waarvan één of twee keer onder begeleiding.”

“We boren nu een grotere doelgroep aan, die deze variant wel kan betalen, dus dat betekent meer potentiële mogelijke omzet voor de eigenaar. Wanneer je een aantal van deze boxen installeert, hoef je daar in principe maar één coach op te zetten. Het concept leent zich goed voor personal trainers die een eigen studio willen opzetten. Je huurt een ruimte van bij wijze van spreken honderd vierkante meter, plaatst daar drie of vier PixOnes in en stelt een zodanige planning op dat je de gebruikers om de beurt persoonlijke aandacht kunt geven. Tussendoor doen ze zelfstandig hun oefeningen, met behulp van de feedback die het apparaat geeft. Wan-

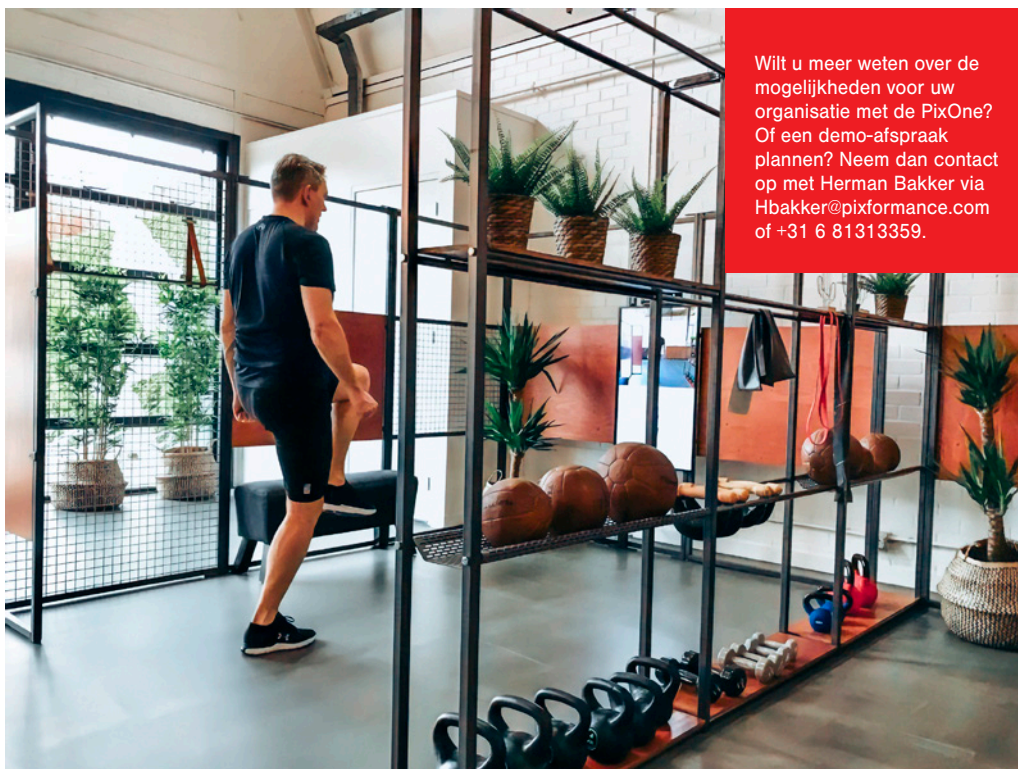
neer er meer klanten tegelijk bezig zijn met bewegen, betekent dat simpelweg een beter verdienmodel.”

Van cruciaal belang

PixOne richt zich in de basis niet op ervaren bodybuilders, maar op de grote groep van mensen die (nog) niet precies weten hoe ze hun doelen moeten behalen. “Ze voelen zich vaak wat onzeker en haken na een reguliere introductie in een sportschool af, doordat de resultaten uitblijven,” aldus Bakker. “In die fase verliezen veel bewegingscentra klanten. Het is van cruciaal belang om samen te evalueren en van daaruit iemand te motiveren. De PixOne biedt dat binnen de Pixformance-softwareomgeving. Als vertrekpunt voert de trainer een eerste lichaamsmeting met behulp van een weegschaal uit, waarna hij alle gegevens opslaat in het platform, ook eventuele beperkingen: zwangerschap, hoge bloeddruk, knie- en rugklachten, noem maar op. Daar kun je het programma omheen bouwen, gebruikmakend van de maatwerkadviezen die het systeem geeft. Na de oefeningen bekijk je samen met de klant de resultaten en laat je het systeem opvolgende metingen uitvoeren, die wellicht aanleiding geven tot lichte veranderingen in het programma. Niet teveel, want dat schrikt mensen af. Zo verkrijgt je over een bepaalde periode een mooie lijn in de ontwikkeling van vetpercentages, spiermassa en gewicht. Mensen willen tastbare resultaten zien. Immers, doelen niet behalen vormt voor de meeste klanten een van de hoofdredenen om een club te verlaten.”

PixOne App

Mensen die de PixOne gebruiken kunnen thuis in de cloud hun vorderingen bekijken door in te loggen in een persoonlijke omgeving of een app op hun telefoon installeren. Over die laatste zegt Bakker: “Ideaal op vakantie of voor thuis. Daar beschik je waarschijnlijk niet over de juiste accessoires, maar wanneer je met je trainer een aangepast programma afsprekt, blijven er genoeg oefeningen over en daarbij krijg je dezelfde instructievideo's als op de Pixformance, die je bijvoorbeeld kunt afspelen op een tablet of op een televisie via bluetooth. Daarnaast hebben we voor personal trainers en fysiotherapeuten nog iets anders interessants. Wanneer zij eigen oefeningen filmen en die beelden naar ons sturen, zullen onze experts ze beoordelen en bij goedkeuring op het platform van de klant installeren. Daarmee vergroot je het aantal trainingsmogelijkheden tot in het oneindige.” Nu de PixOne gelanceerd is, gaat Pixformance graag met eigenaren van sportcentra en zelfstandige personal trainers in gesprek om het product te demonstreren en de return on investment samen te berekenen. “Voor de eerste groep kopers houden we een actie, waarbij de klant het systeem onder voorwaarden pas na zes maanden hoeft te betalen! Met de PixOne hebben we ons concept helemaal compleet gemaakt, gericht op een brede doelgroep en op het verbeteren van het rendement van de fitnessondernemer.”



Wilt u meer weten over de mogelijkheden voor uw organisatie met de PixOne? Of een demo-afspraak plannen? Neem dan contact op met Herman Bakker via Hbakker@pixformance.com of +31 6 81313359.





PHYSICAL**COACHING**
ACADEMY

INTERNATIONALE SPECIALIST IN FITNESSOPLEIDINGEN

Nu ook in Nederland!

KOM NAAR DE PHYSICAL
COACHING ACADEMY
EXPERIENCE OP 1
SEPTEMBER IN NIEUWEGEIN

Maak GRATIS kennis met ons
internationaal erkend portfolio aan
opleidingen
en ontvang 10% korting op een
opleiding naar keuze.

Kom te weten welke opleiding
bij jou past!



International
Licensee

Leslocaties: Amsterdam, Rotterdam, Utrecht, Eindhoven, Arnhem

Opleidingen voor personal trainers, fitness professionals en medical trainers

FOLLOW US ON



INFONL@PHYSICALCOACHING.COM



+31 (0) 6 37480128

WWW.PHYSICALCOACHING.COM



VES Open 2018:

EEN INSPIRERENDE MANIER OM 'PARTNERS' TE ONTMOETEN

De VES Open staat volledig in het teken van ontmoeting, netwerken en uitwisseling. Daarom gingen op vrijdag 8 juni voor de derde keer VES-ondernemers op reis. Zo'n 45 VES-ondernemers en 15 vertegenwoordigers van bedrijven vonden elkaar die dag. Op de route naar oostelijk Nederland werden drie aansprekende VES-clubs bezocht. De VES Open brengt ondernemers én partners samen in een interactieve dag die zowel leuk als effectief is. Het is weer eens wat anders dan een beurs.

Leren van elkaar

Vanuit opstapplaats Piazza Health & Fitnessclub in Houten vertrok de bus naar Fitness & Fysiotherapie Sjahto in het Gelderse Laren, waar ondernemer en bestuurslid Ernst-Jan Oudenampsen de groep gastvrij ontving met een goed kopje koffie. Fitness & Fysiotherapie Sjahto is gevestigd in een historische boerderij die verbouwd is tot fitnessclub. In Haaksbergen, de tweede locatie, was het gezelschap te gast bij USA Sports & Healthclub. Eigenaar Henk Uiterweerd deelde openhartig zijn bedrijfsconcept. Uniek en

onderscheidend is zijn groepsles Megawalk – een megasucces aldus de cijfers die hij liet zien – en het feit dat USA 18 uur per dag geopend is. Na een uitgebreide rondleiding ging de rit naar Trifora Sports & Healthclub in Enschede. Wellicht één van de mooiste en meest uitgebreide clubs van oostelijk Nederland, waar iedereen hartelijk welkom werd geheten door clubmanager Niek Tunderman en Samantha Ulfman.

Na het welkomstdrankje en –hapje werd elke partner via een speeddateronde in de

gelegenheid gesteld om zijn bedrijf, product en dienstverlening steeds aan een groepje VES-ondernemers te presenteren in een roulerende organisatievorm. Zo ontstond een dynamische uitwisseling van informatie. Uiteraard was er alle ruimte om na afloop de kelen met een smakelijke Grimbergen te smeren en te genieten van een uitgebreid Twents buffet.

Succesvolle dag

De VES kijkt terug op een geslaagde tour. De drie clubs die zijn bezocht waren zeer divers, maar weten zich verbonden in het streven naar kwaliteit. Tijdens het kijkje in de keuken was er volop ruimte om vragen te stellen over de werkwijze, beleidskeuzes en de toekomstvisie van de ondernemers. De partners van de VES hebben hun 'pitch' kunnen maken en hebben de unieke sfeer van de organisatie mogen ervaren. Kortom redenen genoeg om alweer na te denken over de volgende VES Open die deze keer naar het 'Wilde Westen' zal gaan.

**Meer informatie: Exclusieve Sportcentra, Joep Mensen,
tel. 010 – 474 2658**



CLUBJOY IS “ON THE JAZZ!” U OOK?

Kunt u zich deze uitspraak nog herinneren?: “Wow! Hannibal is on the Jazz!”? Wie vroeger The A-Team heeft gekeken, weet ongetwijfeld wat deze uitspraak betekent. In “The Urban Dictionary” wordt het uitgelegd als: lekker bezig, helder denkend en met de borst vooruit.

Dat geldt zeker ook voor ClubJoy anno nu! 2018 is het jaar van het vijftienjarig bestaan van ClubJoy én 2018 zal ook het jaar worden waarin toonaangevende vernieuwingen worden gepresenteerd aan de fitnessbranche.

Een klein stukje historie

In 2003 startten Olaf Lensink en Henri de Weerd met de realisatie van een wilde gedachte. Beiden hadden een bedrijf waarmee ze hun sporen

inmiddels hadden verdiend in de branche - respectievelijk Solid Sound Music en AALO Opleidingen - en er was op dat moment maar één aanbieder van gestandaardiseerde groepslessen. Beide bedrijven hadden een dominante positie in de markt en daarmee was het bereik groot. De gedachte om met een alternatief te komen werd omgezet in daden en daarmee werd de oprichting van ClubJoy een feit! Een doorslaand succes was het niet bepaald vanaf de start.

Er werd nogal eenvoudig gedacht over een aantal aspecten, met name over de inhoud van de programma's en de wijze van presenteren op - indertijd - nog video. Dat resulteerde in veel kritiek vanuit de markt op het nog jonge en enthousiaste ClubJoy. Het was een flinke uitdaging en het werd een behoorlijke kluit om nog serieus genomen te worden. De negatieve reacties en kritiek op de verschillende programma's en uitingen werden zorgvuldig bestudeerd. In de jaren daarna volgde langzaam maar zeker een inhaalslag op de ontwikkeling van program-

ma's en services. Daarbij kostte het veel tijd om het imago van ClubJoy op te poetsen. In het begin was immers behoorlijk wat schade aangericht en dat had geleid tot negatieve rumoer.

Inmiddels zijn we vijftien jaar verder en viert ClubJoy op 16 november van dit jaar een feest met haar leden, ter ere van het vijftienjarig bestaan. Henri de Weerd heeft in 2008 zijn belang verkocht aan Marc Neijland. De achterban is inmiddels gegroeid naar 1200(!) afnemers in de Benelux, Duitsland en Zwitserland. Naast ClubJoy is in 2015 ook Virtual Training Concepts opgericht en bedienen beide bedrijven de markt met op dit moment tien 'live-programma's' en 22 virtuele trainingsprogramma's. Daarnaast organiseert het bedrijf ook nog de Solid Sound Convention - de grootste ééndaagse freestyle convention van de Benelux - in combinatie met de Mega Kwartaaldag van ClubJoy. ClubJoy is een begrip geworden in de vaderlandse branche. Een merk dat niet meer weg te denken is uit fitness minnend Nederland!

De tijden zijn veranderd

Parallel aan de opkomst van ClubJoy heeft de fitnessbranche zich in sneltreinvaart ontwikkeld. Uit een recent uitgevoerd klantentevredenheidonderzoek, in april 2018, blijkt dat ruim 85% van de achterban van ClubJoy zich bevindt

in het middensegment met een prijsniveau van €5,- en €10,- per maand. Laat zich nu juist in dit segment de clubs bevinden die de laatste jaren de meeste klappen hebben gehad! Eerst waren er de budgetclubs die met een lage prijs veel waarde konden bieden, oftewel Cost Leadership en Operational Excellence. De laatste jaren zijn daar de zogenaamde boutique formules bij gekomen. Met deze formules doelen we op daadwerkelijke productspecialisatie, waarvoor de achterban bereid is een goede maandelijkse fee te betalen. Voorbeelden hiervan zijn onder andere Crossfit, yoga studio's, PT-studio's en bootcamp. Deze productspecialisatie, gekoppeld aan een hogere prijs, is te duiden onder de noemer Product Leadership. Recentelijk zijn daar ook bedreigingen van online initiatieven bij gekomen, zoals FitChannel. Daar is recentelijk stevig in geïnvesteerd door John de Mol en dat doet hij niet voor niets. FitChannel adviseert sporters om vooral maar thuis te blijven en daar te gaan sporten, voor de eigen TV of tablet. Een bedreiging vanuit een nieuwe hoek! Een bedreiging die zal doorzetten, mensen zijn immers op zoek naar convenience, oftewel gebruiksgemak.

Ons advies aan u – hanteer het Customer Intimacy principe

Ons advies – vooral in clubs die zich bevinden in het middensegment - is om toe te gaan leggen op het Customer Intimacy principe. Oftewel een businessmodel waarin de relatie met de klant centraal staat en waarbij de club een lifetime value kan creëren voor haar klanten. U houdt voor uw leden in de gaten wat de trends zijn, speelt daar tijdig op in door goed op te leiden en te specialiseren met behulp van goede teamleden. Als de relatie met uw klanten goed is en uw klanten uw toewijding en kwaliteit herkennen en waarderen, zal uw bedrijf minder kwetsbaar worden voor de opkomst van trends. Maakt u als ondernemer alstublieft ook de keuze om bepaalde zaken vooral ook niet te doen. De klant van vandaag de dag is immers kritisch en weet wat er te doen is. Daarbij is bewezen dat een klant liever goed betaalt voor een goed product, dan een stuk minder voor een slap aftreksel. Doe iets goed, of doe het niet! Wij weten ervan.

ClubJoy monitort internationale ontwikkelingen en trends

Door de jaren heen is bij ons het besef gekomen dat wij ons businessmodel – hoewel we het Cost Leadership model hanteren in relatie tot onze concurrentie – ook verder kunnen ontwikkelen op het Customer Intimacy principe. Om op de hoogte te blijven bezoeken we veel beurzen in binnen- en buitenland. Hetzelfde geldt voor sportclubs in heel Europa en de USA. Daarbij hebben we door de jaren heen een internati-

onaal netwerk opgebouwd, waardoor we zeer goed op de hoogte zijn van wat er speelt. Ook worden we getipt als iets 'hip and happening' dreigt te worden. Wij willen deze kennis graag delen met onze achterban en voeren dan ook ontwikkelingen door op basis van (inter)nationale trends en verwachtingen. Feitelijk doen wij hetzelfde voor u, als wat u voor uw klanten doet. U herkent ontwikkelingen, steekt tijd, geld en aandacht in de ontwikkelingen van nieuwe producten en diensten en brengt deze - na uitvoerig testwerk - verder naar uw relaties.

Onze ambitie met ClubJoy is om de komende jaren nog meer te ontwikkelen van volger naar initiatiefnemer. Geleidelijk aan heeft ClubJoy zich stevig geïntegreerd en ontwikkeld van 'een slap aftreksel van' tot een bepalende marktpeler. Op deze koers gaan we voortborduren!

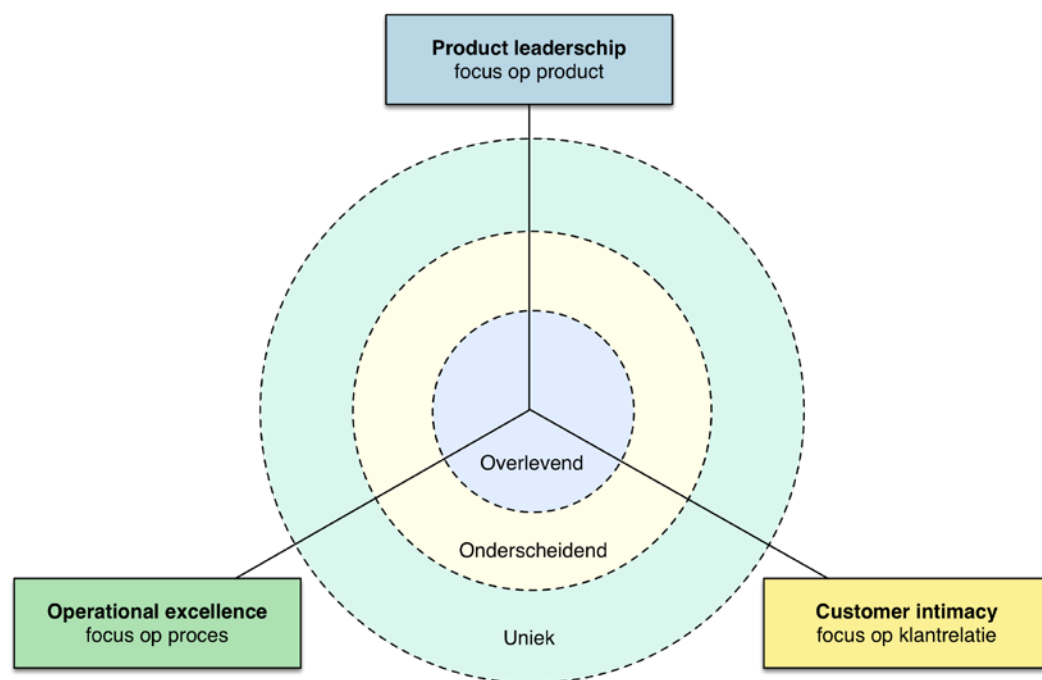
24/7 beschikbaar voor u en uw leden

De work-outs van ClubJoy kunnen op dit moment op elk openingsuur van de dag worden gevolgd door uw leden op uw club. Dat kan enerzijds door middel van het volgen van groepslessen onder begeleiding van een coach op de piekuren in de club. Anderzijds kunt u, middels de introductie van On Demand Virtual Fitness oplossing met 22 verschillende Virtual work-outs, uw leden de mogelijkheid bieden om ook op de incourante uren hun favoriete work-outs te volgen. Daarmee is een aanzienlijke rendementsverhoging van uw groepsleszaal een gegeven.

ClubJoy Virtual is een groot succes en de work-out variatie wordt in 2018 verder uitgebreid naar 36 (!) verschillende work-out opties. Doordat ClubJoy de mogelijkheid heeft om te zien wat het work-out gedrag is van uw leden, kunnen wij nieuwe ontwikkeling inzetten op basis van dat gedrag. ClubJoy wordt daarmee als het ware een soort Netflix voor de Nederlandse fitnessbranche. We zien wat populair is en op basis daarvan ontwikkelen we nieuwe content, net zoals Netflix dat doet!

Onze visie op de toekomst is dat wij ervoor gaan zorgen dat uw leden, mits aangesloten bij uw club, de mogelijkheid kunnen krijgen om elk uur van de dag toegang te krijgen tot uw aanbod. Naast het sporten op de club, dus ook een optie om thuis wat extra's te doen. Hoe dat eruit gaat zien, vertellen we u op 16 november tijdens de viering van ons vijftienjarig bestaan. Geen ClubJoy op uw club en niet aanwezig op dat event? Geen nood, we vertellen u snel meer. Wij zijn immers "on the Jazz!!".

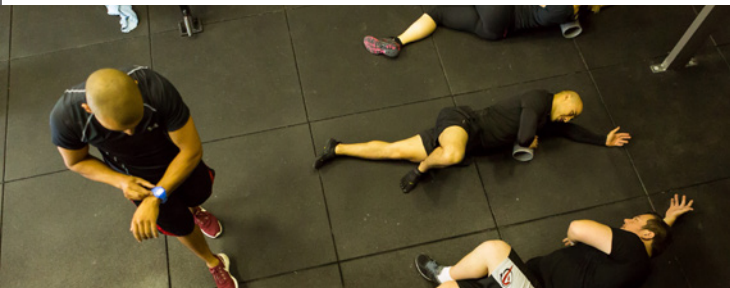
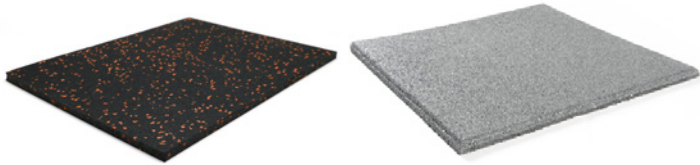
Heeft u vragen omtrent onze producten en/of diensten? Neem dan gerust contact op met ons secretariaat door een e-mail te sturen naar info@clubJoy.nl of bel met één van onze office medewerkers via het telefoonnummer 010-7420107 (bereikbaar van maandag t/m donderdag van 9:30 tot 16:30 uur).



Bron: Strategischmarketingplan.com

ERBOS 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



10@10 IN NEDERLAND IS EEN INITIATIEF VAN

MATRIX
 FITNESS EQUIPMENT


WINNERS WORKOUT



#BEACTIVE

MATRIX FITNESS INITIATIEFNEMER 10@10 CHALLENGE

Matrix Fitness is de trotse initiatiefnemer van de 10@10 Challenge in Nederland. We dagen, samen met onze ambassadeur Rico Verhoeven, alle basisscholen uit om op 26 september a.s. tijdens de Nationale Sportweek om 10 uur 10 minuten te bewegen.

RICO VERHOEVEN AMBASSADEUR VAN 10@10 CHALLENGE

Samen met Rico Verhoeven en NOC-NSF's Nationale Sportweek willen we kinderen in beweging brengen. Want ook uit de nieuwe cijfers van het CBS en Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu blijkt dat kinderen tussen 4-12 jaar in 2017 te weinig hebben bewogen. Met deze challenge dragen wij ons steentje bij aan de gezondheid van onze jeugd!

BASISSCHOLEN; DOE MEE!

Op www.nationalesportweek.nl kunnen scholen zich inschrijven om mee te doen. Na de zomervakantie ontvangen ze dan de toolkit, met alle materialen om met de hele school in beweging te komen. Onderdeel van de toolkit is o.a. de speciale Winners Workout video van Rico, zodat de kinderen op 26 september 2018 lekker bewegen met Rico Verhoeven!

Onder alle aangemelde scholen wordt een live Winners Workout met Rico verloot, voor de hele school! Hoe gaaf is dat?! Met alle kids van je school losgaan met Rico op het schoolplein of in de gymzaal!

Het doel is om 10.000 kids in Nederland in beweging te krijgen!!

Anytime Fitness beste fitness franchise keten ter wereld

Met alweer een onderscheiding verstevigt Anytime Fitness zijn positie in de franchise wereld. Anytime Fitness, 's werelds grootste en snelst groeiende 24-uurs fitness franchise keten is dit jaar wederom uitgeroepen tot beste fitness franchiseketen ter wereld. Deze prijs wordt jaarlijks uitgereikt door het gerenommeerde Entrepreneur magazine. Anytime Fitness ontvangt deze prijs voor de 7e opeenvolgende jaar en dit is een mijlpaal voor de keten.

Petro Hameleers, Master Franchisenemer van Anytime Fitness Benelux is enorm trots om met zijn team onderdeel te mogen zijn van zo'n onderscheidende keten en alweer een prijs in ontvangst te mogen nemen. Vanuit Amerika is in 2010 Anytime Fitness in Sittard geland en sindsdien zijn de Anytime Fitness clubs als paddenstoelen uit de grond gekomen. Zo opent vandaag zelfs een nieuwe Anytime Fitness in het Belgische St Gillis Waas. Hiermee is Anytime Fitness met 75 clubs sterk vertegenwoordigd in Nederland en België. Daarnaast is er de ambitie om in 2019 de 100e Anytime Fitness locatie in Nederland en België te realiseren.

Over Anytime Fitness

De eerste Anytime Fitness werd op 30 mei 2002 in Minnesota, Verenigde Staten, geopend. Anytime Fitness helpt op zes (binnenkort zeven) continenten zijn 4.000.000 leden in meer dan 4000 clubs hun vitaliteit te verbeteren. Met 24 uur per dag toegang, 365 dagen per jaar, is Anytime Fitness er trots op haar leden clubs te bieden die van alle gemakken voorzien zijn, met een vriendelijke en persoonlijke service, in goed onderhouden locaties, die voorzien zijn van topkwaliteit apparatuur. Alle franchise locaties zijn eigendom van en worden gerund door individuele ondernemers. Word lid van 1 club en krijg toegang tot alle!

Over Entrepreneur magazine

Entrepreneur magazine is een Amerikaans tijdschrift en website die verhalen deelt over ondernemerschap. In 1977 werd de eerste editie uitgegeven en inmiddels worden er maandelijks 9 verschillende edities over de wereld uitgegeven. Jaarlijks kennen zij prijzen toe aan succesvolle franchise formules.



Reden genoeg om gericht actie te ondernemen

ANTIDOPING DRAAIT NIET OM GEZONDHEID

Historisch gezien en volgens de regels van WADA, het Wereld Anti-Doping Agentschap, draait antidoping weinig of niet om gezondheid. In essentie gaat het over oneerlijke concurrentie via prestatiebevorderende middelen in strijd met de 'spirit of sport'. Dit is bij fitness niet aan de orde. Moeten we ons daarom als fitnesssector verzetten tegen dopingcontroles in onze sector? Neen, integendeel, we moeten via communicatie en sensibilisering verder durven gaan dan de klassieke dopingbestrijding.

Prestatiedrang, zelfrealisatie en competitiegeest. Winnen van, of beter presteren dan je opponent, zelfs trainingsmaatje. Het hoogst mogelijke bereiken met daaraan verbonden eer, glorie en mogelijks geldgewin liggen aan de basis van dopinggebruik.

Dopingautoriteiten in Vlaanderen controleren ook in fitnessclubs. Omdat dit door de omschrijving binnen het antidopingdecreet ook kan. Maar waarom controleert men? Ontrading, gezondheid, bescherming van het individu? Of om de cijfers op te smukken. Eender waarom,

iedere dopinggebruiker is er één te veel. Maar voor onze sector, waar behoud en verbetering van de gezondheid voorop staat, is het belangrijk om verder te kijken dan het gebruik van prestatiebevorderende middelen. Bij sport is het zwaar misgelopen, maar dit mag geen reden zijn voor ons, om onze kop in het zand te steken.

Spelen om te overleven

Het ziet er zo schattig uit. Twee kleine kittens aan het rollebollen. Ogenscheinlijk aan het spelen alsof het een lieve lust is. Dit spelen zit genetisch in hun aard ingebakken. Niet voor de fun, maar omdat ze vaardigheden, reflexen en essentiële bewegingen willen aanleren om als

volwassen kat te overleven. Ook bij de mensheid zat dit ingebakken. Bewegen om de gezondheid in stand te houden. Om als volwassene te kunnen jagen, vluchten en/of strijden. Overleven en kwaliteitsvol leven.

Fitness keert terug naar deze essentie van het doel van bewegen, waar jammer genoeg sport de verkeerde richting is uitgegaan. Bij spelen om levensnoodzakelijke vaardigheden aan te leren kwam in ons intelligente brein geleidelijk aan ook plezierbeleving. Niet alleen plezier in het spel op zich, maar ook om de betere te worden dan onze tegenstander. De slimme mens wou zich ontwikkelen om beter te worden, en competitie in sport en spel ging daar steeds meer een rol in spelen. Zelfrealisatie via de sport. Uiteindelijk resulteerde dit in een soort van bevreemding, door filosoof Etienne Vermeersch als aliënatie omschreven: het uiteindelijke doel kwam in het gedrang voor een tweede 'hoger' doel. Competitiedrang werd in sportmiddens belangrijker dan gezondheid in stand houden. Een tendens om steeds verder te gaan, sterker te worden, sneller, leniger, vergaande risico's nemen om te presteren en op het hoogste schavotje te komen. Niet voor iedereen weggelegd. Op zich geen probleem want kijksport werd groter dan doesport. Enkel winnen, presteren telt. Alle middelen en methodes zijn er goed voor... Men ging op zoek naar alles wat kon helpen. Het mocht gerust de gezondheid schaden. Tot men zich begon te organiseren om het gebruik van deze middelen en methodes te controleren en te bestraffen. Dopinggebruik werd een fenomeen en wereldwijd probleem dat men op eenzelfde schaal probeert te bestrijden. Terecht.

Onze kop niet in het zand steken

Verboden middelen kwamen op de dopinglijst. Een stof of methode kan er op worden geplaatst wanneer ze aan minimum twee van de volgende criteria voldoet:

- (mogelijk) prestatiebevorderend
- (mogelijk) schadelijk voor de gezondheid
- In strijd met de 'spirit of sport'

'Schadelijk voor de gezondheid' is op zich in de dopingbestrijding dus geen punt. Zolang producten niet prestatiebevorderend zijn of in strijd met de 'spirit of sport' mogen ze worden gebruikt. Voedingssupplementen mogen, zolang ze door minder strenge hygiënevoorschriften niet verontreinigd zijn met dopingstoffen. Het agentschap verwittigt je zelfs dat je als sporter in dat geval risico loopt om positief getest te worden. In Nederland kunnen producenten hun voedingssupplementen laten testen via het NZVT (Nederlands Zekerheidssysteem Voedingssupplementen Topsport).



Het is duidelijk. In sportmiddens is veel producten, middelen, voedingsstoffen, methodes gebruiken en consumeren geen probleem zolang ze niet op de dopinglijst staan. Natuurlijk zal je als sporter weinig presteren wanneer je alle mogelijke voedingssupplementen of zelfs chips, marsen en hamburgers de revue laat passeren. Maar bij controles moet je je geen zorgen maken. Laat de suikerlobby maar hun gang gaan om alle voedingsstoffen te voorzien van zoet- en dikmakers. Laat iedere consument zich maar verleiden tot alle mogelijke oppeppers, afslankers en mooimakers. Ze mogen zelfs verleidelijke pseudo-medische promotie maken. Ja zelfs verkocht worden in de apotheek.

Probleem geworden

Begrijpelijk dat fitnessondernemers zich behoorlijk kwaad maken wanneer hun sector gestigmatiseerd wordt als bakermat en proeftuin van verboden middelen. Het is ongetwijfeld zo dat in veel krachtsportmiddens steroïdengebruik problematisch is. Dat veel jongeren mekaar, gesteund door misplaatste promotie en rolmodellen, gek maken om via allerlei producten afgeslankt of met de mooiste sixpack op een festivalweide te kunnen pronken.

Voor dit laatste is voor ons een probleem. Ook WADA beseft dat gebruik van stimulerende middelen een probleem is geworden dat sport ruim overschrijdt. Het is een maatschappelijk probleem. Alleen de controle en bestraffing is gekoppeld aan georganiseerde sportbeoefening. Ze bereikt de fitnessclubs maar gaat niet verder,

zelfs niet tot andere recreatieve sportbeoefening. Ook al is de verkoop en samenstelling van voedingsmiddelen zwaar uit de hand gelopen. Ook al is competitie en presteren in sportmiddens belangrijker geworden dan gezondheid. Ook al voelen wij ons terecht gestigmatiseerd via ongenuanceerde berichtgeving. Dit is geen reden voor ons om onze kop in het zand te steken. Integendeel.

Het is onze verdomde plicht om de strijd aan te gaan tegen 'ongezonde middelen' en 'ongezonde levensstijl'. Wij gaan dit doen door niet alleen de strijd aan te gaan tegen de prestatiebevorderende middelen op de dopinglijst. Neen. Wij gaan de strijd aan tegen alle kracht en uiterlijk stimulerende middelen. Neem nu alvast een kijkje op www.lievereenkusje.be. De campagne start in het schooljaar 2018-19. Wanneer recent onderzoek toont dat in de VS 33.2% van de kinderen en adolescenten frequent voedingssupplementen consumeren dan zijn we dit zeker verplicht aan onszelf, onze klanten, onze omgeving, onze kinderen, onze toekomst.



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH



Deel 2

FASEN VAN GEDRAGS- VERANDERING – HOE PAK JE DAT AAN IN DE FITNESS?

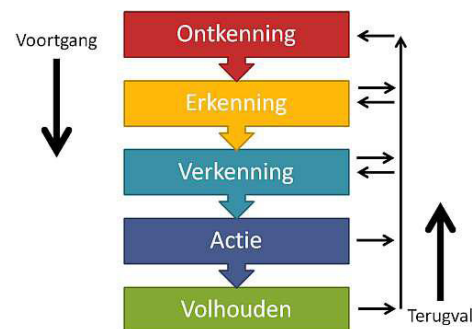
In deel 1 van dit artikel hebben we de eerste drie fasen van gedragsverandering van het transtheoretisch model (TTM) van Prochaska & Di Clemente, (1977), besproken. We zijn vooral dieper ingegaan op hoe de bewustwording van de groep mensen die in deze fasen zitten kunnen beïnvloeden. In dit artikel een verdieping, verder kijken we wat we vanaf fase vier kunnen doen, de actiefase.

Eerst nog even terugpakken, het TTM beschrijft de fasen die ook onze leden doorlopen om het nieuwe sportgedrag eigen te maken. In het Engels heet het dan ook Stages of change (fasen van verandering). De eerste vijf fasen brengen iemand van besef tot volhouden van het gedrag. Het model heeft ook een zesde stap, maar die bereik je liever niet: die brengt je weer terug bij af, dat is namelijk de 'terugval' stap. De eerste vijf stappen van het transtheoretisch model zijn ook terug te vinden in het recentere I-change model. Hierbij nog even een compact overzicht van de verschillende fasen van de Stages of Change:

- Fase 1: Ontkenning, we zijn nog niet ontvankelijk en nog onbewust onbekwaam.

- Fase 2: Erkenning, we worden ontvankelijk, we worden bewust onbekwaam.
- Fase 3: Verkenning, we zoeken naar mogelijkheden om bewust bekwam te worden, we willen dus begrijpen en toetsen of we vaardig zijn om te veranderen.
- Fase 4: Actie, de Doen stap, op weg naar onbewust bekwam.
- Fase 5: Volhouden, ofwel volharding, het nieuwe gedrag conditioneren tot het een automatisme is.

De zesde fase, ofwel een stap die tijdens het gehele proces op kan duiken, is terugval. Vaak kunnen emotionele of andere gebeurtenissen het gedrag weer terugwerpen. We doorlopen



dus op elk element van gedragsverandering meestal de fasen van onbewust onbekwaam, naar bewust bekwam.

- We zijn onbewust onbekwaam, we realiseren ons helemaal niet dat te weinig bewegen en gezonder eten, of elementen daarvan, ongezond zijn.
- We krijgen inzicht en worden ons bewust van onze onbekwaamheid.
- We gaan aan de slag met verandering en worden bewust bekwam.

- Na verloop van tijd is het nieuwe gedrag geïmplementeerd en geconditioneerd, we hoeven er niet meer bij na te denken, we zijn onbewust bekwaam.

Voor elke gedraging in een andere fase

Om een adequate aanpak van gedragsverandering te bepalen moeten we eerst weten wat de status is van het gedrag. Hoe leeft men, welke overtuigingen heeft men hierover, welke leefstijlelementen hebben een positieve en welke een negatieve invloed, kortom, in welke fase bevindt men zich op de verschillende leefstijlelementen. Het kan zijn dat men in verschillende leefstijlaspecten in andere fases van gedragsverandering verkeert, zoals het model hieronder aangeeft.

Deze persoonlijke analyse bekeken heeft de persoon in kwestie op gebied van spiertraining, water en volkorenproducten nog educatie, kennis en inzicht nodig. Waarom is dit belangrijk? Voor sportief bewegen en groenten is het nodig om samen de geschikte mogelijkheden te vinden, die bij de persoon passen. Voor fruit eten is het begeleiden en prikkelen om dit lang genoeg vast te houden tot het gedrag verankerd en een automatisme is. Met andere woorden, niet alleen elke persoon behoeft een andere aanpak, ook elk gedragselement bij een persoon behoeft een specifieke aanpak.

In fase 4 is men aan de slag, echter is dat in de meeste gevallen een soort van 'patroon interruptie' in de gebruikelijke leefstijl van mensen. De bouw van onze hersenen regelt dan dat we gemakkelijk terug vallen in de oude routine. Het is aan ons om mensen door die eerste 60 tot 90 dagen te helpen, want als ze zo lang actief zijn, dan is de kans groot dat ze actief blijven.

Wat doe je momenteel al om mensen te helpen gemotiveerd te blijven? In deel 3 duiken we nog gedetailleerder in deze conditioneringsfase. Heb jij een effectieve aanpak, mail dan gerust naar j.vanheel@efaa.nl.

Fase	Kenmerk
Geen intentie	Personen die momenteel onvoldoende bewegen, in het geheel geen intentie hebben om dit te gaan doen in de toekomst en er ook niet over hebben nagedacht ('ze lezen niets over bewegen').
Twijfel	Personen die op dit moment onvoldoende bewegen, maar wel de intentie hebben om in de nabije toekomst actief te worden ('ze pakken een folder aan en maken goede voornemens').
Voorbereiding	Personen die nog onvoldoende bewegen, maar zich voorbereiden op het deelnemen aan meer te gaan bewegen ('Ze hebben bv schoenen en kleding gekocht en onderzoeken de mogelijkheden').
Actief	Personen die momenteel al voldoende bewegen, maar kort geleden zijn begonnen, waardoor een grote kans op terugkeer naar het inactief zijn aanwezig is. ('ze zijn begonnen').
Continueren	Personen die al geruime tijd (minimaal zes maanden) met voldoende bewegen bezig. Het beweeggedrag is redelijk stabiel gedrag geworden ('ze houden vol').
Uitval	Personen die voldoende aan beweging deden, maar daar om een of andere reden weer mee zijn gestopt en dus momenteel niet meer actief zijn ('ze zijn gestopt').



	Ontkenning Onbewust bekwaam	Erkenning Bewust onbekwaam	Verkenning Bewust bekwaam	Actie Bewust bekwaam	Volhouden Onbewust bekwaam
Recreatief bewegen					X
Sportief bewegen			X		
Spiertraining	X				
Fruit eten				X	
Water drinken		X			
Volkoren producten	X				
Groenten			X		



Voor FT-CLUBS is promotion een belangrijk onderdeel van de marketingmix.

PROMOTION: PRIMA PROMOTIE!

Bij een promotieteam denk je al snel aan enthousiaste mensen, die op straat mensen aanspreken, folders uitdelen en spelletjes organiseren. Voor een fitnessclub kan dit naast online reclame en drukwerk een belangrijk onderdeel van de marketingmix zijn.

Vooral bij vergelijkbare luxe producten, en dat is fitness, gaat het erom onderwerp van gesprek te zijn. Opvallend zorgt voor een hogere bekendheidsgraad, en dit vormt de basis voor reacties op andere reclame. We leggen graag uit hoe je dit kunt aanpakken.

EA = T x I

Hoe langer en hoe intensiever iemand met een reclamemedium bezig is, hoe groter het reclame-effect. Dit maakt promotion zo effectief! De bovenstaande formule bewijst dit: EA (effect of advertising) = T (tijd) x I (intensiteit). Promotion biedt hiervoor ideale voorwaarden. Het publiek houdt zich immers zeer lang (naargelang de activiteit 5 tot 10 minuten) en intensief (kansspel, behendigheids spel, raadsel) met het merk bezig. Promotion is een zeer complex proces. De intensiteit van het contact doorloopt vier stadia:

Actieve dialoog:

deelname aan spel, enquête, verloting
doel: adres

Informatie uitwisselen:

de passant neemt het infomateriaal aan.

Contact:

Promoters spreken passanten aan - zonder positieve feedback. Het aangesproken worden versterkt de zuiver visuele indruk.

Presentie:

Indirect reclame-effect door de pure aanwezigheid van de promotor (levend reclamebord): bekendheid neemt toe! Er komt geen persoonlijk contact met de voorbijganger tot stand.

Promotion is aan dezelfde wetten onderworpen als verkoop en kan in de volgende AIDA fases worden ingedeeld:

- **Attention:** de klassieke "eerste indruk" bevestigt in een fractie van een seconde over de contactbereidheid van de voorbijganger.

- **Interest:** nieuwsgierigheid is de eenvoudigste en doeltreffendste mogelijkheid om interesse te wekken. Ideale „stoppers” zijn interessante prijzen, spelletjes en natuurlijk mooie mensen.
- **Desire:** nu gaat het erom deze nieuwsgierigheid te stillen. De promotor moedigt aan om mee te doen, deelt uitnodigingen uit, informeert over mogelijke prijzen.
- **Action:** doel bereikt: de passant vult de deelnamekaart in. Als de promotor er dan ook nog in slaagt om een afspraak ter kennismaking met de club te maken, dan is dat de bekroning.

Uithangbord

Het succes van een promotionactie hangt vrijwel uitsluitend van goede medewerkers af. Promoters zijn het uithangbord van het bedrijf dat ze vertegenwoordigen. Hun gedrag, uiterlijk en manier van communiceren bepalen de uitstraling van de club. Denk voordat je op zoek gaat, dus goed na over deze "medewerkers buitendienst". Ze moeten

- voldoen aan de filosofie van de doelgroep
- er sportief uitzien
- slim en communicatief zijn
- sympathiek en extrovert zijn
- 100% achter het product fitness staan
- moed meebrengen en zelfverzekerd zijn

Waar vind je deze mensen?

- Bij het team: dit is zeker de eenvoudigste en comfortabelste mogelijkheid. Maar in dit geval wordt dikwijls een compromis gesloten. Het resultaat is daar dan ook naar...
- Bij leden: Spreek leden die in aanmerking komen liever persoonlijk aan om teleurstelling te voorkomen als iemand op een openbare vacature reageert.
- Via een personeelsadvertentie of via een promotionbureau: veel mensen hebben een bijbaantje bij een promotionbureau. Ze voldoen aan de voorwaarden (uiterlijk, optreden) en moeten alleen in de details worden ingewijd.

Passende reclamemedia

Een prijs spel is nog altijd de eenvoudigste mogelijkheid om adressen van voorbijgangers te verkrijgen. Op een promotion card worden een paar vragen beantwoord. Als prijs lonken bijv. een weekend met een mooie huurauto en troostprijzen (een of twee weken fitness). Greinwalder & Partner en Slim Belly bieden voor elke seizoen en campagne-idee passende promotioncards aan. Misschien kunnen deze gesponsord worden door een partner als een autobedrijf?

Een puzzeltje geeft een maximaal reclame-effect (= T x I), aangezien de voorbijganger of

's ochtends	8-9 uur	kleuterschool, station, bushalte...
voormiddag	9-12 uur	winkelcentrum...
's middags	12-14 uur	restaurant, snackbar...
namiddag	14-16 uur	winkelstraat...
spitsuur	17-19 uur	station, bushalte, parkeerplaatsen
's avonds	20-22 uur	restaurant, snackbar, café
's nachts	vanaf 22 uur	Discotheek/club

café/restaurantbezoeker zich intensief (I) en lang (T) met het medium moet bezighouden. De opdracht bestaat erin twaalf stukjes binnen een bepaalde tijd (30 sec.) in elkaar te steken. Als dit lukt, dan krijgt de deelnemer een hoofdprijs, indien niet, een troostprijs. Clubfolder: deel flyers uit om een blijvende indruk te maken. Presenteer je volledige aanbod, de openingstijden, een wegbeschrijving en eventueel een speciale aanbieding. Een boost voor je imago!

Plaats en tijd

In principe komen alle locaties in aanmerking waar mensen zich ophouden. Maar denk eraan, dat de consumenten tijd en gelegenheid moeten hebben. Anders landen de folders ongelezen in de vuilnisemmer. Maak tijdens een teammeeting een lijst van alle locaties die in aanmerking komen en beoordeel de doelgroepen die je daar zal aantreffen. Dat maakt het gemakkelijker om de passende promotor te kiezen...

In principe begint de dag om acht uur voor de kleuterschool en eindigt hij om 24 uur in de horeca. Locaties die oorspronkelijk interessant leken, kunnen na een paar pogingen onbruikbaar blijken. Het is bijv. niet zinvol om reizigers op weg naar de trein een puzzeltje te laten doen.

Oefen vooraf hoe je passanten aanspreekt en hoe je reageert op nasty questions zoals: dat

interesseert me niet. Natuurlijk hebben alle promotors alle informatie over de club paraat zoals aanbod en prijzen.

Opvolging

Consequente opvolging van de verzamelde adressen beslist uiteindelijk of de actie een succes wordt. We krijgen telkens weer te horen dat veel clubleiders en medewerkers met tegenzin "wildvreemde" mensen opbellen. Als iemand een deelnamekaart heeft ingevuld, hoopt men iets te winnen. Als je die nu opbelt om te informeren dat hij of zij iets gewonnen heeft, dan is dat nooit lastig of opdringerig. De adviseurs van Greinwalder & Partner en Slim Belly geven graag concrete tips voor de opvolging.



STELLA SCHINNERL stuurt bij Greinwalder & Partner en Slim Belly 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. Mail voor meer informatie over het thema naar:

info@greinwalder.com



Tijdens deze Slim Belly demonstratie in een winkelcentrum scoorden de promotors 15 aanmeldingen voor het programma.

VIRTUAL

The future is virtual



LES MILLS

lesmills.com/nl/virtual

VIRTUAL

Kunnen live en virtuele lessen naast elkaar bestaan?

We spraken met Keith Burnet, Global Markets CEO van Les Mills International, over millennials, het gedrag van leden en of live groepslessen nog steeds kunnen groeien in dit virtuele tijdperk.

Is de opkomst van virtuele lessen een serieuze bedreiging voor de live lessen?

Keith: "Totaal niet, integendeel eigenlijk. Uit onderzoek blijkt dat de deelname aan live lessen met 12 procent toeneemt wanneer clubs virtual fitness toevoegen aan hun aanbod. Dit suggereert dat virtuele lessen de live lessen toegankelijker maken. Virtuele lessen zijn vaak laagdrempeliger voor een beginner. Veel leden starten met de virtuele lessen en stromen door naar de live lessen. Live lessen zullen altijd het belangrijkste blijven voor clubs en voor Les Mills. Het is net als in de muziekindustrie, tegenwoordig luisteren mensen op verschillende manieren muziek, maar live muziek is populairder dan ooit. Steeds meer clubs bieden virtual fitness aan omdat het leden meer keuzemogelijkheden geeft en dit past bij de 'always-on' service waar millennials en Gen-Z aan gewend zijn. Uiteindelijk zal virtual fitness fungeren als het geheime ingrediënt om het percentage groepslessen deelnemers snel te laten stijgen wat resulteert in een betere retentie."

Hoe groot is het verschil in kwaliteit tussen live en virtuele lessen?

"Het verschil tussen de live en de virtuele beleving zal steeds kleiner worden zolang de kwaliteit van de content blijft verbeteren. Beleving is alles in virtuele lessen en de voordelen van virtual fitness – optimaliseren van het lesrooster in de daluren, meer tevreden leden, meer aanbod – zullen alleen gelden als je je leden een les van hoge kwaliteit aanbiedt. We gaan nu de volgende generatie virtual fitness in en dit betekent dat de content van bioscoopkwaliteit moet zijn als je wilt blijven voldoen aan de verwachting van je leden. Naast de content, moet je studio ook aan hoge eisen voldoen. Een investering in schermopstellingen, speakers, apparatuur en verlichting draagt eraan bij om de ultieme virtuele beleving te creëren."

Wat betekenen deze veranderingen voor clubs en instructeurs?

"Een betere virtuele beleving dwingt de instructeurs van de live lessen om zich te blijven ontwikkelen. Mensen hebben vaak de perceptie dat het live of virtueel is, in werkelijkheid zijn de

meest succesvolle clubs de clubs die een combinatie van live en virtual aanbieden. Virtual en live in een les combineren kan ook interessant zijn. Een instructeur kan bijvoorbeeld een virtuele les op het scherm plaatsen om zo meer tijd te kunnen besteden aan het coachen op de techniek."

Hoe beïnvloedt dit de manier waarop Les Mills de virtuele lessen samenstelt?

"We hebben geluk dat we onze lessen al decennia lang filmen om de instructeurs een zo goed mogelijk voorbeeld te geven hoe ze een geweldige les kunnen neerzetten. Het filmen van deze beleving voor de consument was dus niet echt een sprong in het diepe. Daarnaast zijn we continu bezig met het optimaliseren van Les Mills Virtual. We leren door onze grenzen te verleggen, op verschillende locaties te filmen, met diverse camera's te filmen (we gebruiken vijf of zes camera's, soms wel tien) en het verbeteren van de producties om de beleving te vergroten. Omdat onze lessen worden gefilmd met een live publiek, heb je extra sfeer en live geluiden die eraan bijdragen het gevoel dat je normaal hebt in een live les over te brengen op een scherm."

Afgezien van de sfeer, hoe kun je ervoor zorgen dat virtuele lessen even effectief en veilig zijn als live lessen?

We hebben veel aandacht besteed aan het gat tussen virtuele en live lessen kleiner te maken. Dit heeft geleid tot innovaties als het gebruik van een op maat gemaakte camera om de techniek en bewegingen zo goed mogelijk aan het virtuele publiek te laten zien. Ook is het monteerproces aangepast, zodat de deelnemers meer tijd hebben om eventueel materialen te pakken en in de juiste positie te gaan staan. Bovendien zorgen de presenters ervoor dat ze de deelnemers, ondanks dat het virtueel is, toch bij de les betrekken.

Zal de groei van het aantal virtual fitnessclubs helpen om meer data te verzamelen over het meten van de impact van groepslessen?

"Dat hoop ik wel! Ik moedig clubs sterk aan het aantal deelnemers in de groepslessen te meten. Veel clubs doen dit niet en dit maakt het heel lastig om ze de waarde van groepslessen in hun club te laten inzien. Gelukkig meten veel clubs het wel, zij hebben meestal 25-50 procent leden die aan groepslessen doen."

Wil je meer informatie over Virtual Fitness? Neem dan contact op met Les Mills via telefoonnummer +31 (0)416 34 97 25 of stuur een e-mail aan info@lesmills.nl.

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



Fit!vak
branchorganisatie erkende sport- en bewegingscentra

SPECIALE ZOMER SPOEDOPLEIDINGEN
Fit!vak Fitnesstrainer A
Fit!vak Fitnesstrainer B / Personal Trainer



€ 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 NL Actief 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!

NL ACTIEF
FITNES
FITNED-NL
START2MOVE





Het sportakkoord is gelanceerd!

Ruim 700 extra buurtsportcoaches, verhoging van de onbelaste vrijwilligersvergoeding van €500 naar €700 euro per jaar, €7 miljoen aan subsidie voor sportverenigingen die investeren in accommodaties, een nieuwe code goed sportbestuur en beweegprogramma's voor kinderen onder de 6 jaar.

Dit is slechts een greep uit het sportakkoord dat minister Bruno Bruins (Sport) heeft gesloten met de sport, gemeenten en maatschappelijke organisaties en bedrijven. Het is de eerste keer dat zoveel partijen zijn samengebracht om sportief Nederland te laten verenigen. Vandaag zetten ze hun handtekening onder het Nationaal Sportakkoord.

Gezonde toekomst

Iedereen dient nu en in de toekomst zonder belemmeringen in een veilige en gezonde omgeving plezier in sport te kunnen hebben, daar gaan de partijen de komende jaren mee aan de slag. Om dat mogelijk te maken investeert de overheid jaarlijks ruim 400 miljoen euro. Ook alle bij het sportakkoord betrokken partijen en betalen mee om de ambities te realiseren.

Minister Bruno Bruins (Sport): "Iedereen moet plezier in sport kunnen beleven. Ongehinderd door leeftijd, lichamelijke/geestelijke gesteldheid of sociale positie. Dat zou vanzelfsprekend moeten zijn. Daarom investeren we de komende jaren in onze sportaccommodaties, in het versterken van de sport- en beweegaanbieders en in de motorische vaardigheden van onze jeugd. Ik ben blij dat alle partijen samen de schouders eronder zetten, want samen kunnen we onze ambities de komende jaren realiseren". Het nationaal sportakkoord bestaat uit vijf deelakkoorden, die gesloten zijn door veel verschillende partijen.

1) Inclusief Sport en bewegen

Iedere Nederlander moet een leven lang kunnen sporten en bewegen, belemmeringen worden daarom weggenomen. Er komen meer buurtsportcoaches die sporters bij kunnen staan.

2) Van Jongs af aan vaardig in bewegen

Spelen en bewegen is minder vanzelfsprekend geworden in het dagelijks leven van kinderen. De motorische vaardigheden van kinderen worden daarom verbeterd. Beweegprogramma's voor kinderen onder de zes jaar dragen daar aan bij.

3) Duurzame Sportinfrastructuur

We willen in Nederland kunnen beschikken over een goed werkende en duurzame sportinfrastructuur. Daarom komt er een subsidieregeling voor verenigingen.

4) Vitale aanbieders

We willen aanbieders van sport en bewegen toekomstbestendig maken. Verenigingen krijgen ondersteuning bij het opzetten van hun integriteitbeleid, zodat sport leuk en veilig is en blijft op en om de sportvelden.

5) Positieve Sportcultuur

Sporten moet leuk zijn, veilig, eerlijk en zorgeloos. Daar zorgen we met elkaar voor. Om het vrijwilligerswerk aantrekkelijker te maken in de sport, gaat de onbelaste vrijwilligersvergoeding omhoog van 1500 naar 1700 euro.

Hoe nu verder?

Het sportakkoord is daarbij het startpunt. Het mooie van dit akkoord is dat het iedereen kan helpen om alle Nederlanders plezier in sporten en bewegen te laten ervaren. Kijk voor meer informatie op allesoversport.nl

Sport-app vooralsnog onbruikbaar op Defensie-telefoons

Defensie maakt het gebruik van sport- en fitnessapps op diensttelefoons tijdelijk onmogelijk. Dat heeft minister Ank Bijleveld-Schouten vandaag aan de Tweede Kamer laten weten.

Via de sport- en fitnessapp Polar, en andere sport apps, en de smartwatch is persoonlijke informatie te achterhalen. Daarmee liggen gegevens van militairen, burgermedewerkers en in het bijzonder medewerkers van inlichtingendiensten in binnen- en buitenland op straat. Defensie heeft het personeel herhaaldelijk gewezen op de specifieke kwetsbaarheden van dergelijke apps op het werk en thuis. Beveiligingsbewustzijn

Volgens Bijleveld besteedt Defensie voortdurend aandacht aan verhoging van het beveiligingsbewustzijn. "Defensiemedewerkers worden ook regelmatig gewezen op de risico's van het delen van persoonsgegevens waarbij een relatie met Defensie is te leggen."

Ze stelt dat nieuwe technieken en apparatuur continu moeten worden beoordeeld op risico's. Het gebruik van sociale media en slimme apparaten is immers wijd verspreid en diep geworteld. "Informatiedeling hoort bij de hedendaagse maatschappij. Voorkomen moet worden dat dit risico's oplevert voor militairen, hun gezin en lopende operaties. Bewustzijn en collegiale controle zijn van essentieel belang om er voor te zorgen dat deze risico's worden beperkt."

Defensie begint een langdurige en stelselmatische bewustwordingscampagne die medewerkers attendeert op de mogelijke risico's van het gebruik van sociale media. Verder wordt dringend geadviseerd om locatiegegevens op Defensie telefoons standaard uit te zetten en alleen tijdelijk aan te zetten als dit noodzakelijk is.

Bedrijvengids



BODY•LIFE
AWARD

body•LIFE®

Innovatie Award 2018

Gymeyes 8

WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2018

Gymeyes - Haarlemmerdijk 159-1
1013KH Amsterdam, T 085 060 4220
E info@gymeyes.com
I www.gymeyes.com



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



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@pixformance.com - www.pixformance.nl

AIRCONDITIONING &
KLIMAATBEHEERSING



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

AUTOMATISERING &
LEDENADMINISTRATIE



Fitmanager, Damrak 381,
1012 ZJ Amsterdamm - 085 - 1301 656
info@fitmanager.com
www.fitmanager.nl

Epass-Online

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

virtuagym

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

BUIKBANDEN

slimbelly

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

FITNESS APPARATUUR -
ALLROUND

DRAX

Designed by Science

DRAX

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

HELISPORTS

Helisports International BV
H.J.E. Wenckebachweg 83
1096 AL Amsterdam, T 020 - 6 939 939
sales@helisports.nl, www.helisports.nl

LifeFitness

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

PRECOR®

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



Technogym, Essebaan 63
2908 LJ Capelle aan den IJssel
T 010 – 422 3222
E info_blx@technogym.com
I www.technogym.com

FITNESS APPARATUUR -
PNEUMATISCHE APPARATUUR



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

FUNCTIONAL TRAINING



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



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



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

KLEIN FITNESS MATERIAAL



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

MARKETING & CONSULTANCY



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



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



PHYSICAL COACHING
ACADEMY

Physical Coaching Company
Cruquiusweg 1 - 2102 LS Heemstede
06-37480128 - info@physicalcoaching.com
www.physicalcoaching.com



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

TEST EN MEETAPPARATUUR



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



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

TWEDEHANDS
FITNESSAPPARATUUR



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

VECHTSPOORTARTIKELEN



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



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



europa**active**

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



Worldwide Fitness Company

panattasport.nl



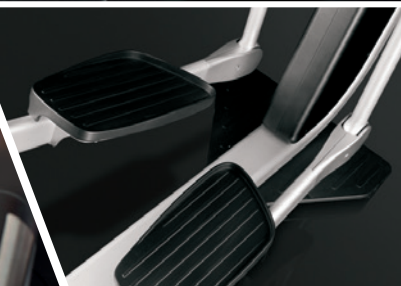
Panatta Cardio Touch
Leverbaar
voor zowel Fenix
als Pininfarina
New Gold

Panatta Cardio Touch

Maakt de cardio ervaring compleet!

DESIGN
& MADE
INITALY

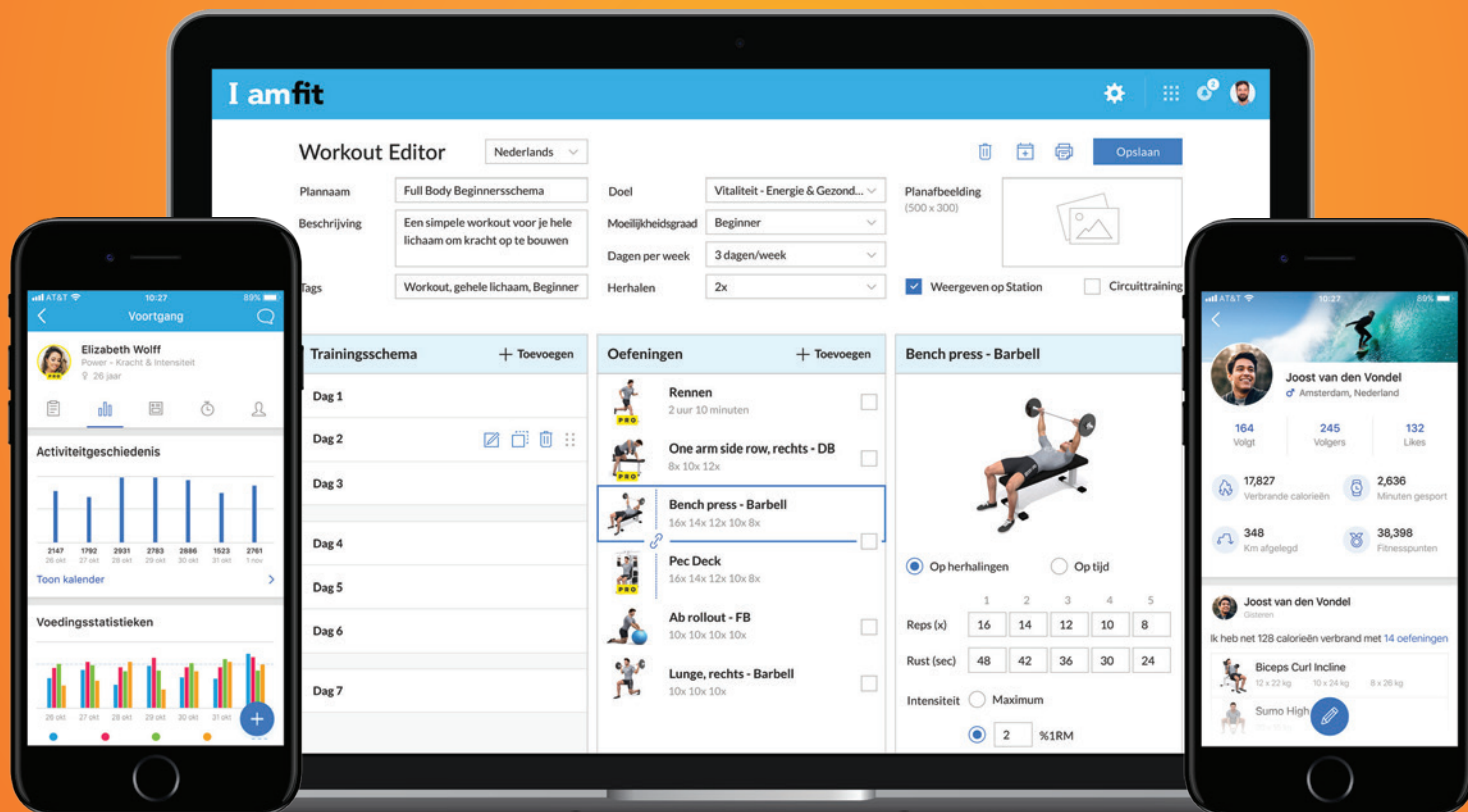
Innovatieve schermen op uw fitness apparaten? De touch screens hebben een full HD scherm en laten het toe om tijdens de work-out zowel multimedia (zoals radio en tv) als training data tegelijkertijd te tonen. De touch screens zijn geschikt voor ieder type gebruiker, vanwege de logische en vriendelijke user interface. Zowel de apparaten uit de Fenix lijn als uit de Pininfarina lijn van Panatta Sport zijn uitvoerbaar met touch screen. Het complete productaanbod van Panatta Sport vindt u op: panattasport.nl



Meer heb je niet nodig

Klantbegeleiding · Ledenadministratie · Roostering · Facturatie

Alles in één oplossing met mobiele apps in jouw huisstijl.



Gebruikt door 11 miljoen consumenten en 4500+ sportscholen
en 25000 trainers wereldwijd, waaronder:

BASIC-FIT

**TRAIN
MORE**



LIJFSTIJL Coaches
Training - Voeding - Coaching

fit20
Fit in 20 minuten per week

 **virtuagym**

Ontdek onze alles-in-één oplossing

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