

body•LIFE[®]

9 | 2018



Europe's No.1

**De GLI in het
basispakket,
wat moeten
we daarmee?**



CLUB VAN DE MAAND

Sportcity Woerden



FITFAIR 2018

Pakt door met geslaagde tweede editie



STUDIEREIS TAIWAN

Een land vol fitnessverrassingen



SKILL LINE

UNLEASH THE ATHLETE INSIDE YOU



TECHNOGYM

Meer informatie: [technogym.com](https://www.technogym.com)

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, Aart van der Haagen, Loet van Bergen

Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

Druk

Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie

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

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

Voor advertentietarieven neem contact op met 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 verlengd.

Opzeggen kan schriftelijk en dient ieder jaar vóór 31 oktober te gebeuren. Adreswijzigingen en -onjuistheden kunt u schriftelijk doorgeven.

Vragen over abonnementen en bestellingen kunt u richten aan de afdeling Abonnementenbeheer. Dagelijks telefonisch bereikbaar van 09.00 uur tot 12.00 uur, T 024-3738505, E abonnementenbeheer@vanmunstermedia.nl

Copyright

Artikelen uit deze uitgave mogen niet worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming van Body & Beauty Productions BV, behoudens de door de wet gestelde uitzonderingen. Aan de inhoud van dit blad kunnen geen rechten worden ontleend. body•LIFE is een geregistreerde handelsnaam van Health and Beauty Media Benelux B.V./ Health and Beauty Business Media GmbH

body•LIFE Benelux,

Onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt 10 keer per jaar. Uitgave 9, 2018, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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

De laatste loodjes van het jaar

Zo Sinterklaas is net het land uit en de kou komt nu toch echt het land in. Kortom: met de kerst is de leukste periode van het jaar weer aangebroken. Maar ook een periode waarin het voor ondernemers in de fitnessbranche zaak is om vooral met het volgen de jaar bezig te zijn. De nieuwe kansen zijn bekend, de budgetten als het goed is verdeeld en een succesvol 2019 ligt in het verschiet, toch?

En er komt komend jaar weer veel op onze sector af. De btw-verhoging van zes naar negen procent, de introductie van de GLI in het basispakket en nieuwe technologische ontwikkelingen. Als fitnessondernemer moet je tegenwoordig ook al van dit soort zaken verstand hebben. Gelukkig hoeft je niet overal voor het wiel zelf uit te vinden. In deze BodyLIFE delen wij en verschillende experts weer hun kennis en kunde.

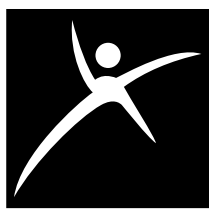
Zo gaat John van Heel verder in op de GLI, beginnen ze bij Form-upgrade aan de volgende fase van hun nieuwe bedrijfsmodel en zijn er diverse interessante artikelen over de digitale transformatie waar wij als sector middenin zitten. Als we hierbij nog de adviezen en tips op managementvlak bij tellen, kun je maar één conclusie trekken: deze BodyLIFE is zeker de moeite van het lezen weer waard.

Dus zo tussen de pepernoten en de kerstballen door, pak BodyLIFE erbij en doe er je voordeel mee.

Met sportieve groet,

Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE
06 47 61 43 54



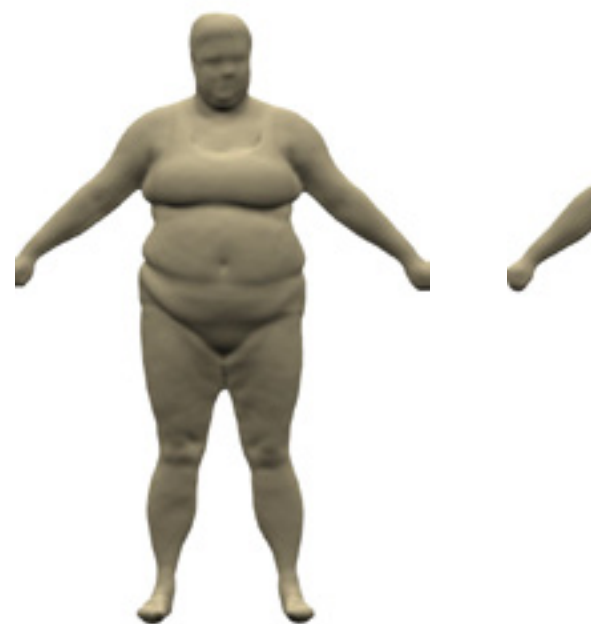


AVIFIT.

— BEAUTY EQUIPMENT & PRODUCTS —



**STYKU IS DE BEST
BEOORDEELDE
PROFESSIONELE
3D BODYSCANNER**



NIEUW IN NEDERLAND!

3D STYKU BODYSC

NEEM VOOR MEER INFORMATIE CONTACT OP MET ANJA VAN OSCH VAN AVIFIT

T 085 - 0606 441 INFO@AVIFIT.NL - WWW.AVIFITAPPARATUUR.NL

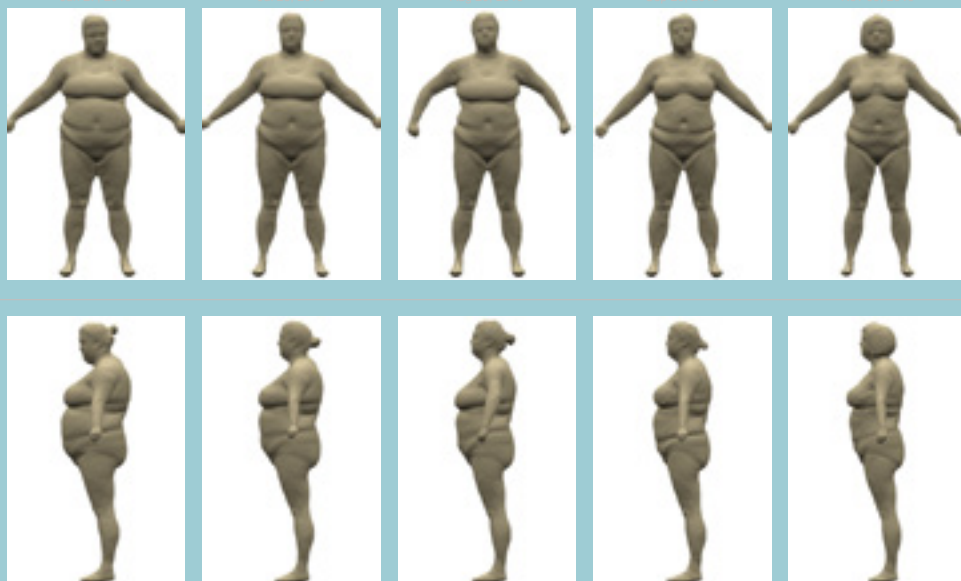


Nu vanaf
€ 379,-
per maand!



ANNER

RAPPORT RESULTAAT



WAAROM STYKU 3D BODYSCANNER?

- Meet lichaamsomvang in minder dan 40 seconden op 21 punten
- 3D scan van het volledige lichaam
- Meet gewicht, omvang, orgaanvet, spiermassa en vetpercentage
- Contactloze meting, klantvriendelijker
- Tijds- en kostenbesparend



MEET LICHAAMSVET EN ALGEHELE CONDITIE

Precieze en gemakkelijke analyse van lichaams-samenstelling, vorm en conditie

ANALYSE RAPPORTEN

Stelt lichaamssamenstelling en vetvrije vs vetmassa vast bij iedere scan. Vergelijk jouw fitnessniveau met nationale gemiddelden.

VETVERLIES CALCULATOR

Bepaal (vetverlies) doelen voor jouw lichaam's vetpercentage en fitnessniveau en zie je vooruitgang gedurende diverse scans.

Behaal jouw doel in een gespecificeerde tijdsperiode door het bepalen van jouw gewenste gewichtsverlies per week.

HAMMER STRENGTH ACCESSOIRES



CREËER MEER VARIATIE & TRAININGSOPTIES

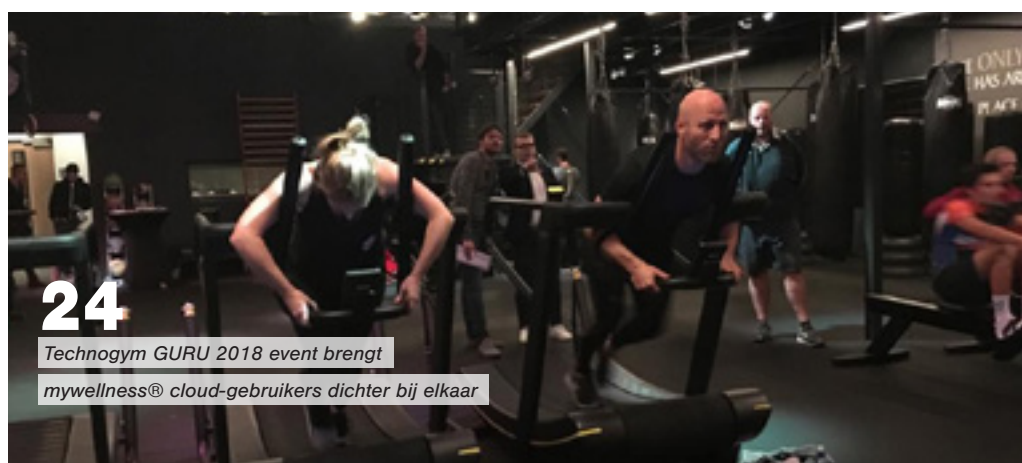
Maak je Hammer Strength ruimte of krachttrainingsaanbod nu compleet met een exclusieve selectie accessoires van hoge kwaliteit, ontworpen om te voldoen aan de Hammer Strength verwachtingen. Hammer Strength Building Champions.

Kijk voor meer informatie op: WWW.LIFEFITNESS.NL

**HAMMER
STRENGTH®**

LifeFitness

Inhoudsopgave



12

Fitfair 2018:
organisatie maakt
faam waar

18

Club van de maand:
Sportcity Woerden

24

Technogym GURU 2018 event brengt
mywellness® cloud-gebruikers dichter bij elkaar

BRANCHE ACTUEEL

- 8 De GLI in het basispakket, wat moeten we daarmee?**
John van Heel legt het uit!
- 11 Column John van Heel**
100.000 mensen starten met fitness en 50.000 stoppen!
- 12 Terugblik Fitfair 2018**
Organisatie maakt faam waar
- 14 Clubjoy 15 jaar**
Spetterend gevierd in Kernwasser Wunderland
- 17 Samenwerking NL Actief en BodyLIFE**
Kennisdeling staat voorop in de fitnesssector
- 18 Club van de maand**
Sportcity Woerden

TRAINING

- 21 Fitnesstrends door de jaren heen**
5 jaar ACSM-trends onder de loep
- 24 Technogym GURU 2018-event**
Mywellness cloud-gebruikers leren van elkaar
- 26 NHN Support: hulp bij het optimaliseren van het bedrijfsresultaat**
Bereik méér nieuwe leden en minder opzeggingen
- 29 Voorpublicatie BlackBoxPublishers**
Gedragsanalyse en effectieve communicatiestrategieën
- 30 HDD GROUP: Boost je cycling studio**
Krijg jouw leden van de bank af!
- 33 Column hoofdredacteur**
Respect voor je lichaam, daar draait het om!

MANAGEMENT

- 36 Een nieuwe sportschool bouwen**
Zorg voor een kloppend businessmodel
- 38 Wat doet uw klant de rest van het jaar?**
Laten we leren van andere branches
- 40 Greinwalder: Nieuw jaar, planning klaar?**
In vier stappen je perfecte marketingplanning 2019
- 42 Studiereis Taiwan**
Een land vol fitnessverrassingen
- 44 Opleidingen & Trainingen**
- 48 Bedrijvengids**



1 januari 2019: de GLI wordt vergoed uit de basisverzekering.

WAT MOETEN WE DAARMEE?

“Dit is de start van een nieuwe preventiebeweging” en “Eindelijk gaat de zorg betalen voor preventie”. Uitspaken die ik om me heen hoor sinds bekend is dat de Gecombineerde Leefstijl Interventies (GLI's) voor mensen met obesitas vergoed gaan worden vanuit de basisverzekering. Een mooie ontwikkeling, waarin ik wel eerst even een nuancering wil aanbrengen.

Het blijft namelijk curatieve zorg. Men moet al obesitas hebben, wil men in aanmerking komen voor de GLI. We kunnen pas echt over een preventieve beweging praten als ook mensen met een BMI van 25+ in aanmerking komen voor de GLI. Pas dan zijn we echt met preventie van obesitas bezig, want de obesitaspatiënten van de toekomst zitten nu in die groep.

Door deze mensen in te laten stromen, voorkomen we dat ze 'doorgroeien' naar obesitas. Maar laat me niet te pessimistisch zijn: het is een positieve stap dat in deze curatieve pro-

gramma's leefstijlbegeleiding en bewustwording opgenomen is als behandelmethode.

Even in het kort, wat is de GLI?

De GLI is een gecombineerde leefstijlinterventie. Dit houdt in dat de deelnemers op gebied van leefstijl een interventie ondergaan. De term 'gecombineerde' slaat op de combinatie van leefstijl aspecten en op het multidisciplinaire team. De essentiële leefstijlaspecten in de GLI zijn beweging, voeding en begeleiding van gedragsverandering. De kennis op gebied van voeding en beweging wordt overgebracht door middel van thema-

bijeenkomsten. Waarna een (hbo) leefstijlcoach de deelnemers begeleidt en coacht op het gebied van gedragsverandering en duurzaam effect.

Qua multidisciplinair team is het van belang dat een huisarts betrokken is, een buurtsportcoach of beweegmakelaar, een voedingsdeskundige en een beweegdeskundige. De huisarts is degene die doorverwijst naar de hbo-leefstijlcoach, die doet de intake en de een-op-een coaching. Verder kunnen de leefstijlcoach zelf, of voedingsdeskundige en beweegdeskundige, ingezet worden voor de themabijeenkomsten.

De GLI duurt twee jaar, waarin er in het eerste half jaar de meest intensieve begeleiding geboden wordt. Maar ook in jaar twee zal er een-op-een coaching plaatsvinden en volgen deelnemers themabijeenkomsten. De bekostiging vanuit de zorgverzekeraar is 400 euro op jaarbasis en is alleen bedoeld voor de leefstijlcoaching en de themabijeenkomsten. Sport mag hier niet van bekostigd worden.

Hoe hier als fitnessondernemer op in te haken?

Allereerst is het belangrijk om je bedrijfsformule helder te hebben. Met de GLI krijg je

mensen met obesitas binnen, is dat een doelgroep voor je? Als je al ooit gekozen hebt om preventiecentrum te worden, is de kans groot dat je je richt op de veertigplusser. En dan niet alleen op gezonde mensen, maar ook op mensen met een beperking of aandoening. Als je al een afslankprogramma aanbiedt, zou de begeleiding van mensen met obesitas in dat verlengde een logische keuze zijn.

Netwerk

Heb je de keuze om in te haken op de GLI-beweging al gemaakt, dan heb je wellicht ook al stappen ondernomen om de connectie met de lokale zorgsector te realiseren. Om een GLI in je regio aan te bieden, is het cruciaal dat er straks een zorgnetwerk is die je weet te vinden en die zelf een plek hebben binnen je multidisciplinair team. Om een GLI aan te kunnen bieden, moet er namelijk een multidisciplinair team opgesteld worden. Zo'n team bestaat uit de huisarts, buurtsportcoach, voedingsdeskundige, beweegdeskundige en een hbo leefstijlcoach. Een goede stap in de richting van een GLI voor je regio opzetten zou zijn om deze mensen al eens uit te nodigen om de mogelijkheden van een lokale GLI te bespreken.

Wie welke rol?

De rol van de huisarts en praktijkondersteuner is duidelijk, die verwijzen door. De rol van de hbo leefstijlcoach is eveneens helder, die doet de intake en voert de coachgesprekken. Wie beweegbegeleiding doet, voedingsadvies geeft en de themabijeenkomsten verzorgt, is afhankelijk van de expertise van je multidisciplinaire team. Misschien heb je een diëtiste of een mbo leefstijlcoach in huis, of een voedingsdeskundige, die de themabijeenkomsten op gebied van voeding zou kunnen doen. De beweegdeskundige (fitnessstrainer of personal trainer, met 4+ expertise beweegdeskundige Overgewicht en Obesitas) kan de themabijeenkomsten over bewegen wellicht geven.

Momenteel (november 2018) zijn er drie GLI's erkend, COOL, SLIMMER en Beweegkuur. Om een GLI aan te kunnen bieden, moet je als multidisciplinair team een training hebben gevolgd van een van de interventie eigenaren. Je moet dus een keuze maken welke van deze GLI's je wilt aan bieden. Daarbij is het niet onbelangrijk om eerst te onderzoeken welke voorkeur de dominante zorgverzekeraar in de regio heeft. Niet alle zorgverzekeraars hebben alle drie de GLI's in hun pakket.

Zorggroep

Sommige zorgverzekeraars doen in 2019 uitsluitend zaken met zorggroepen als het de GLI betreft. Het kan dus zijn dat je de samenwerking met een zorggroep in de regio aan moet gaan om überhaupt de GLI aan te kunnen bieden. Wij hebben in Weert een hbo leefstijlcoaches aan tafel gevraagd, een praktijk ondersteuner, een beweegmakelaar en een buurtsportcoach en een fysiotherapeut met post hbo leefstijlcoach accreditatie. Samen hebben we de Beweegkuur-training gevolgd en zitten we nu in gesprek met een zorggroep.

GLI voor reguliere klanten die iets af willen vallen

Nu kan ik me voorstellen dat je denkt, die moeite ga ik er allemaal niet voor nemen. Het voordeel is wel dat je een expertisecentrum wordt op gebied van overgewicht- en obesitasbegeleiding, het nadeel is veel tijd stoppen in samenwerking en projectmanagement.

Stel dat je dat niet ziet zitten, maar je wil wel de wetenschappelijk gevalideerde manier van werken binnen een GLI toepassen om je huidige deelnemers met overgewicht beter te begeleiden. Dan is het opzetten van een commerciële GLI zeker aan te bevelen. Dat betekent in de meeste gevallen je eigen afslankprogramma tegen het licht houden en vergelijken met de aanpak binnen de GLI. Enkele vragen die je dan moet beantwoorden zijn:

- Duurt het totale programma twee jaar
- Bevat het programma themabijeenkomsten over voeding, beweging en motivatie?

- Is er expertise in huis op gebied van coaching (dit kan een op mbo geschoolde coach zijn).

Zelf aan de slag

Dit programma zou eenzelfde structuur kunnen hebben als de geïndiceerde GLI. Intake, een-op-een coaching in combinatie met themabijeenkomsten, misschien zelfs gezamenlijke sportmomenten en voedingsbegeleiding via een app, zoals al bij X-Fittt gebeurt.

Dit zou in een lidmaatschap structuur gegoeten kunnen worden, waarbij de deelnemer bijvoorbeeld 40 euro per maand extra betaald. Men kan hiervoor bijvoorbeeld zes thema bijeenkomsten volgen per jaar, zit vier tot acht keer met een leefstijlcoach voor half uur tot één uur en men heeft maandelijkse meetmomenten.

Er is in ieder geval werk aan de winkel, er valt veel te leren van de nu eindelijk eerste gevalideerde aanpak voor gezonde overgewicht bestrijding. Wij zijn aan zet om dit binnen onze branche goed in te richten en ik ben er zeker van dat we dan ook als partner in de ketenzorg gekozen gaan worden.



JOHN VAN HEEL

EFAA, j.vanheel@efaa.nl

06-53623485



Studio levert
totaaloplossingen
voor de inrichting van fitnessclubs
en fitnesszones met betrekking tot:

**GROEPS
FITNESS**

**INDOOR
CYCLING**

**PERSONAL
TRAINING**

**FUNCTIONAL
TRAINING**



fitnessmaterialen



indoor cycles



vloeroplossingen



club branding

STUDION IS LEVERANCIER VAN ONDER ANDERE DE VOLGENDE MERKEN; BODYBIKE, FUNXTION,
LES MILLS SMART TECH, ESCAPE FITNESS, GUN-EX, SPRINTTRACKS, TRX, VIPR, TRIGGERPOINT & PROACTIVE

COLUMN

100.000 MENSEN STARTEN MET FITNESS EN WEER **50.000** **STOPPEN!**

Iets meer dan 100.000 mensen starten per maand met fitness in Nederland en iets meer dan 50.000 stoppen er weer mee. Mensen starten met fitness omdat ze wat willen bereiken of omdat ze, met een bepaalde verwachting qua service, kwaliteit, communicatie en variatie, kiezen voor jouw dienst, of dat nu een sportcentrum, PT- of coachdienst is. Wat betaalt men gemiddeld per maand en hoe lang blijft men gemiddeld genomen lid bij jullie?

Stel men betaalt een maandelijks lidmaatschap van 50 euro en gemiddeld blijven mensen rond de twee jaar lid, dan is de omzet van een lidmaatschap gemiddeld 1200 euro. Stel iemand maakt gebruik van personal training of coaching, één keer per week, voor vijftig euro per keer, dan is dat op zes maanden al 1300 euro omzet. Elke keer als er iemand opzegt binnen het jaar, dan mogen we er dus vanuit gaan dat we daarmee 500 tot 1000 euro omzet verliezen, maar waarschijnlijk nog meer, omdat veel klanten additionele diensten afnemen en veel klanten ook nog langer lid blijven. Twintig opzeggers in een maand, dan praten we al snel over 10.000 tot 20.000 euro.

Wat maakt het nu dat sommige mensen blijven en sommigen binnen één jaar de handdoek in de ring gooien? Wellicht interessant om de genen die blijven meer vragen hierover te stellen, maar ook die mensen die stoppen te interviewen. Hebben ze hun doel niet bereikt, zijn ze teleurgesteld, hadden ze een quick fix verwacht, voelen ze zich niet lekker in de club of in de training, of ligt het meer op moeite de nieuwe gewoonte op te pakken?

Is het de doelstelling die niet bereikt wordt, daar kunnen we actie op ondernemen. Betere doelstellingsanalyse, betere begeleiding om doelgericht te laten trainen en kijken wat iemand nog additioneel kan doen om het doel bereiken dichterbij te halen. Teleurgesteld kunnen we aanpakken door intensiever het gesprek aan te gaan vanaf de start. Wat had men verwacht, wat vindt men ervan, wat vindt men leuk om te doen, enz.

Meer in gesprek betekent verwachtingen beter managen. Had men de quick fix verwacht, daarvoor kunnen wij waardevolle inhoudelijke kennis aanreiken, zodat men leert over wat er voor nodig



” WELLICHT INTERESSANT OM DE GENEN DIE BLIJVEN MEER VRAGEN HIEROVER TE STELLEN, MAAR OOK DIE MENSEN DIE STOPPEN TE INTERVIEWEN. “

is resultaat te bereiken. Moeite met de gewoonte in de leefstijl te implementeren, daarvoor zouden we een of meerdere extra coachmomenten toe kunnen voegen.

De gouden oplossing is er waarschijnlijk niet, maar het is sowieso de moeite waard om er naar te streven dat mensen langer actief te houden en te helpen om met name de eerste drie maanden frequent te blijven sporten. Dat is namelijk bepalend voor de duur van het lidmaatschap.

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



Zowel fitnesslover als fitnessondernemer komt aan zijn trekken

FITFAIR 2018: ORGANISATIE MAAKT BELOFTE WAAR

Na een geslaagde eerste editie van de Fitfair, waren de verwachtingen voor de tweede editie hooggespannen. Want wordt het net zo'n succes als het afgelopen jaar? En hoe gaat de verdere integratie van het 'consumenten deel' en het 'zakelijke deel'? Eén punt was al snel duidelijk, de beurs was groter dan de eerste editie. En dit viel in goede smaak.

Door: Niek Arts

Fitfair 2018 in cijfers

- 270 programmaonderdelen
- Méér dan 5000 bezoekers
- 18000m² aan oppervlakte 23 futuristische zalen
- 4000 zitplaatsen
- 6000m² aan beursoppervlakte

De hele bovenetage van de Jaarbeurs was omgedoopt tot 'Fitfair territorium'. De grootste uitbereiding dit jaar was te vinden op het beurs gedeelte. Hier stonden verschillende aanbieders van fitnessoplossingen en -apparatuur. De beursvloer was ruim opgezet en de stands waren uniform opgebouwd, waardoor het geheel vriendelijk en ruimtelijk oogde.

Iets wat door de standhouders en de bezoekers werd gewaardeerd. Er was genoeg ruimte om goed rond te kijken en voor het houden van informerende gesprekken!

Lekker actief!

Naast het beurs gedeelte zijn er meer dan 270 verschillende lezingen, presentaties, work-

shops en demonstraties geweest. Het leuke hiervan is dat je nieuwe innovaties zelf ziet en ervaart. Want als je iets zelfs uitprobeert, weet je pas echt hoe het werkt en welke beleving het geeft. De lezingen werden in dezelfde omgeving verzorgd als het afgelopen jaar. Omdat de beurs flink gegroeid is, is de combinatie met de beursvloer nu minder zichtbaar.



Dit zorgt ervoor dat beide onderdelen iets meer los van elkaar staan. Maar dit deed de bezoekers totaal niet. De verschillende lezingen werden goed bezocht en er vond volop kennisdeling plaats. Genoeg PT'ers, fitnessinstructeurs en fitnesslovers hebben zich in het zweet gewerkt. Want wat de Fitfair van andere beurzen

onderscheidt, is dat er genoeg te doen is en dat je volop wordt uitgedaagd.

Voor de fitnessondernemer

Waar vorig jaar af en toe nog de kritiek klonk dat de fitnessondernemers en -professionals te weinig aandacht kregen op de Fitfair, is dat dit

Interessante personalities

Denk aan influencer en Body Engineers founder Tavi Castro. Ex-topschaatser Mark Tuitert. Fitnessondernemer Joel Beukers kwam het een en ander vertellen over branding. De topsporttrainers van Fit as Faq. De olympische weightlifters van Welift. Guy Droog en Dogan Tekin van Sports Performance Clinic. Chi L Chiu van Chivo opleidingen. Bodybuilding coach en trainer Richard Bell. CrossFit entiteit Erwin van Beek van CrossFit020. De jonge visionair/ondernemer Tom Barten. Steve Barret, Herman Rutgers en natuurlijk Carlos Lens, die al personal trainer was toen het woord in Nederland nog amper bestond.

jaar méér dan goed gemaakt. De vergroting van de beurs heeft vooral voor deze doelgroep goed uitgepakt. Op de beursvloer was er meer ruimte en tijd om de nieuwste fitnessstrends te ervaren. En met de 'Get together conference day' kwamen zij echt aan hun trekken. In deze speciaal ingerichte ruimte voor de 'professionele kant' van de fitness werden in verschillende sessies echt nieuwe vaardigheden aangeleverd en verder doortontwikkeld. Een gegeven dat door menig PT'er en instructeur werd gewaardeerd!

Wil je nog meer weten over de Fitfair?

Kijk dan op fitfairjaarbeurs.nl. Fitfair 2019 vindt plaats op 23 en 24 november. Zet de data alvast in je agenda!





De energie spat eraf!

15-JARIG BESTAAN CLUBJOY SPETTEREND GEVIERD

Waar ooit kernenergie opgewerkt zou moeten worden, spatte de energie er nu op een andere manier af! De viering van het 15-jarige bestaan van ClubJoy in Kernwasser Wunderland, was een groot en energiek succes. Met een programma van sprekers waar je u tegen zegt, passend bij een bedrijf die veel ambitie heeft en Europa wil veroveren met het ClubJoy-concept.

Door: Loet van Bergen - Fotografie: ClubJoy

Terugblikkend: 15 jaar geleden begon ClubJoy, die het conceptidee van Les Mills overnam en aan clubs ging aanbieden tegen een lagere prijs. Hiermee werd een belangrijke verandering in de markt versneld, namelijk de groei van gestandaardiseerde groepslessen van hoge kwaliteit, ondersteund door perfect afgestemde muziek. Inmiddels is ClubJoy een gevestigde naam in de fitnessmarkt met een eigen profiel worden 1100 clubs in de Benelux, Duitsland, Zwitserland, Frankrijk en Spanje

met hun concept bediend. Verder telt het in 2014 geïntroduceerde ClubJoy Virtual inmiddels 100 standalone clubs.

Recente ontwikkelingen

Met de oprichting van Expeditie Lab in 2017 zette ClubJoy een nieuwe stap in het kader van product development. Dit Expeditie Lab is ook verantwoordelijk voor de ontwikkeling van FITSNACKS TV, het online fitness- en lifestyleplatform voor sportcentra dat tijdens werd geïntro-

duceerd. Het programma past volgens Marc Neijland, directeur en mede-eigenaar van ClubJoy, in de online wereld waar volgens voorspellingen in 2019 80% van alle internetverkeer video-gerelateerd is en 87% van alle online marketing bestaat uit videocontent.

Steeds meer consumenten kiezen voor video. Met FITSNACKS TV kunnen clubs hun leden online work-outs aanbieden met drie pijlers: training, voeding en educatie. Het is beschikbaar voor smartphones, tablets, pc's en smart tv's. "Bij de ontwikkelingen van FITSNACKS TV zijn we zeker niet over een nacht ijs gegaan", vertelde Marc. "Uitgangspunt was een concept dat 24/7 beschikbaar is voor de leden en honderd procent de doelgroep bereikt. De instap voor ondernemers is zeer betaalbaar waarvoor ze volledige marketingontzorging krijgen met als uiteindelijk doel ledenbehoud en omzetverhoging versus service." De tip die Marc de ondernemers ten-

slotte nog meegeeft is: houd bestaande waarden in stand en omarm de toekomst.

Motivatatie en doorzettingsvermogen

Na deze commerciële boodschap was het tijd voor het bijzondere verhaal van Bibian Mentel, vrouw, moeder, echtgenote en onvermoeibare spil van haar Mentelity Foundation. Bibian is een ongelooflijk fenomeen. Ze vertelde dat ze in 2000 te horen kreeg dat ze kanker had. Net voordat ze als professioneel snowboardster naar de Olympische Winterspelen zou gaan. Ze verloor haar onderbeen, maar bleef snowboarden op hoog niveau "Ik besloot om het leven ten volle te leven. Bleef sporten, gezond eten en ik zorgde dat ik voldoende slaap kreeg. Alles om de kanker zo min mogelijk kans te geven."

In haar eerste boek: 'Kut kanker! Door jou laat ik mijn leven niet verpesten!', schrijft Bibian over haar strijd. "Ik heb negen keer kanker gehad en elke keer weer ben ik er bovenop gekomen. Het enige wat ik kan doen is blijven genieten van het leven en zorgen dat mijn lichaam in optimale conditie is om de strijd aan te gaan. Dat doe ik door positief denken, sporten, gezond eten en genoeg slapen."

Lessen van Annemarie van Gaal

De lessen die Annemarie van Gaal, Nederlandse ondernemer en auteur, de aanwezige bezoekers wilden meegeven, zijn gewoon luisteren en de verantwoordelijkheid zo laag mogelijk in de organisatie leggen. "Helaas denken veel ondernemers dat ze het zelf beter weten met als gevolg verkeerde beslissingen en investeringen. Zie je distributie en verkoopkanalen als klant. Zorg dat

het aantrekkelijk is voor je klant om je producten of diensten aan te bevelen en om nieuwe klanten aan te brengen door belangen in lijn te brengen."

De beste ideeën komen volgens haar nog steeds van de werkvloer. Geef je klant een unieke en onderscheidende beleving. Durf ook van de gebaande paden af te wijken en kijk naar andere verdienmodellen en nieuwe uitdagingen. De presentatie van Koen Wouters van First Impression over beleving sloot hier mooi op aan. Het bedrijf werd leidend in Nederland in het creëren van winkelbeleving door een omnichannel-benadering in winkels en virtual fitness. Wouters vertelde dat fitnesscentra door meer beleving te creëren zoals aankleding, audio en video, zich kunnen onderscheiden van hun concurrenten.

Een interessante toekomst

Over de (technologische) ontwikkelingen in de toekomst had Brand Ambassador en fitnessexpert Hans Muench een uitgebreid verhaal. Op digitaal gebied ziet Hans een aantal zaken veranderen, zoals het Internet of Things, digitale communicatie in de cloud, slimme apparaten, Artificial Intelligence, sensoren, Augmented Reality, Virtual Reality en iBeacons. Een tracking systeem waarmee de ondernemer precies kan zien waar en hoeveel tijd een lid in de club doorbrengt. Met deze data kan de ondernemer beter inspelen op de wensen van zijn klanten, waar het volgens Hans omdraait.

Als kansen, maar ook bedreigingen ziet Hans de opkomst van boutique fitness, specialistische centra die zich focussen op een bepaald seg-

ment zoals crossfitness, indoorcycling en PT-studio's. Als boodschap gaf Hans mee: om op de middellange termijn te overleven, moeten exploitanten concurrerend blijven door beter te worden in dingen waarin ze nu niet uitblinken. Kortom: innoveer en versnel de implementatiegraad van de organisatie.

Mindset

De feestelijke dag werd afgesloten met een presentatie van trendwatcher Ronnie Overgoor die met veel energie, entertainment, humor en insights de ogen opende. Ronnie Overgoor is oprichter van 7 Ditches TV, een platform dat hij in 2012 oprichtte vanuit zijn eigen behoefte om toffe gesprekken met ondernemers te maken. Trendwatchers zijn er volgens Ronnie genoeg, net als vergezichten en mooie slides met toekomstscenari's. "Natuurlijk nemen computers taken van mensen over, natuurlijk gaan auto's zelf rijden en natuurlijk worden er huizen geprint met een 3D printer. Maar wat heb ik daar als ondernemer aan? Wat moet ik met al die trends als MKB ondernemer of als management van een organisatie?"

Waar het in Ronnie's ogen om gaat is de juiste mindset. Hoe ga ik om met al die trends? Wanneer en hoe verander ik en pas ik nieuwe zaken toe in mijn eigen dagelijkse werkzaamheden? Wanneer is iets een hype en wanneer is het relevant? Een lezing die wel stof tot nadenken geeft. Na de presentaties kon het feest echt losbarsten met een optreden van Jeroen van der Boom. Het feest ging door tot in de late uurtjes en werd de volgende dag afgesloten met een ontbijtbuffet. Op naar het 20-jarig bestaan.





Messe München

Connecting Global Competence

The host of health. The future of fitness.



Get your ticket now:
ispo.com/munich/ticket

Experience how the Health & Fitness segment at ISPO Munich trade show is heralding in a new era. And see for yourself how the diversity of manufacturers is leading to the merging of cutting-edge technologies, trends and workout & training options—completely reinventing this lifestyle in the process.

ispo.com/munich

Fitness and health concern and impact each and every one of us. That is why the Health & Fitness segment at the largest multi-segment trade show is unstoppably and increasingly gaining in significance. Here, business professionals will experience what the future holds—from training to monitoring, from parcours to pilates and from detox to yoga. Discover how this lifestyle will change in the future—from digital all-rounders to cross-segment innovations.

ISPO Munich. February 3–6, 2019.

van Ekeris Expo service b.v.
Tel. +31 23 525 8500 / info@vanekeris.com





Kennisdeling staat voorop in de fitnesssector

NL ACTIEF EN BODYLIFE GAAN SAMENWERKING

De fitnesssector staat voor de nodige uitdagingen, daarom is het belangrijk dat we met z'n allen elkaar ondersteunen waar mogelijk is. In het kader van elkaar sterker maken waar dat kan, gaan NL Actief en BodyLIFE een partnership aan. Het doel hierbij is om de kennis die bij beide partijen aanwezig is met elkaar te delen en zo de gehele Nederlandse fitnesssector te blijven inspireren.

Beide organisaties bereiken samen de hele professionele Nederlandse fitnesssector. Waar BodyLIFE als cross-mediaal platform groot bereik heeft, beschikt NL Actief vanuit haar rol als brancheorganisatie over een groot netwerk en sterke online communicatiekanalen.

Binden en verbinden

Zoals al eerder aangehaald is het grotere doel het nog beter informeren van de Nederlandse fitnesssector op het gebied van ontwikkelingen, trends en nieuws. Belangrijk hierbij is dat beide organisaties vanuit hun eigen rol het partnership benaderen en dat we elkaar inspireren en blijven inspireren.

Om als sector verder te komen is het belangrijk om krachten te bundelen. Zo wordt de communicatie en verbondenheid in de sector groter, maar zeker ook naar de buitenwereld toe. Hierin zit een belangrijke tweede gemene deler tussen NL actief als brancheorganisatie, BodyLIFE als een journalistiek en communicatief platform in de sector en de hele fitnesssector als geheel. NL Actief als belangenbehartiger van de gezamenlijke (collectieve) belangen van de fitnessbranche en dienstverlener voor haar leden. Het is belangrijk dat beide organisaties, ieder vanuit hun eigen kerntaken, een bijdrage levert aan kennis en inspiratie binnen de fitnessbranche.

In de dagelijkse praktijk

Hoe de samenwerking in de praktijk er precies uitkomt te zien wordt de komende periode nader uitgewerkt. Maar in de intentieverklaring is duidelijk uitgesproken dat er kennis en informatie gedeeld wordt en dat er in elkaars publicaties naar elkaar wordt verwezen. Verder zullen er gezamenlijk meer kennisevents worden georganiseerd en daarover inhoudelijk bericht. Het officiële partnership gaat per 1 januari 2019 in. Het wordt aan de leden van NL actief gepresenteerd tijdens de algemene ledenvergadering en daarbij horend NL Actief congres Klantenbinding in boutique studio's op vrijdag 7 december.

Bij eventuele vragen over ons partnership horen wij dat graag. We zijn bereikbaar via info@bodylifebelux.nl. Wij hebben er zin in en hopen dat de fitnesssector er de vruchten van gaat plukken!





Club van de maand: Sportcity Woerden

DE VOORDELEN VAN EEN KETEN, MET EEN **LOKAAL VERTROUWD GEVOEL**

Sportcity in Woerden is één van de 21 vestigingen van Sportcity in Nederland. In de afgelopen jaren heeft het sport & health centrum zijn plek echt gevonden in het stadje Woerden. Een grote schare trouwe leden maakt het centrum tot een gezellige en sociale plaats om te sporten.

Door: Niek Arts, fotografie Sportcity

Sinds een klein jaar is Oscar Gottschalk de locatiemanager van Sportcity in Woerden. Dit betekent dat hij verantwoordelijk is voor het goed laten draaien en verder ontwikkelen van zijn vestiging. Hierbij zijn er verrassend veel overeenkomsten met de werkzaamheden en uitdagingen waar standaloneclubs ook voor staan. Oscar: "We maken écht lokaal het verschil met ons onder-

nemerschap. Het is wel prettig om dit onder een overkoepelende paraplu te doen!"

Huis, werk en Sportcity

De leden van Sportcity Woerden zijn vaak al voor langere periode lid. Gekscherend wordt wel eens op de club gezegd: "Hier in Woerden is het voor ons, huis, werk en dan Sportcity." Dit is één van de aspecten die Oscar zo leuk

vindt aan de locatie die hij managet. Oscar: "Uiteindelijk doe je het daarvoor. Dat de leden met plezier komen sporten. Daar maken mijn team en ik ons iedere dag weer sterk voor."

Het sociale aspect van sporten is extra belangrijk. Logisch dat er in de club extra ruimte en aandacht voor is. Oscar: "Dit is heel belangrijk voor ons. Voor het gemak deel ik de dag altijd in twee delen op. Overdag komen de oudere sporters voor bijvoorbeeld de Fity Fit groepsles. Het sociale contact is dan ook belangrijk. Ons City Café speelt hierin een belangrijke rol. Na het sporten bieden we ze een kop koffie aan, waar gretig gebruik van wordt gemaakt. Vaak wordt er een uurtje gesport, en wel anderhalf uur nagekletst."



's Avonds zijn het de jongere mensen die komen sporten. Dat gebeurt individueel, maar ook de groepslessen spelen hierin een belangrijke rol. Oscar: "Hierin zie je ook weer de onderlinge betrokkenheid en het sociale karakter van onze club. Een leuk voorbeeld is onze spinningsinstructeur. Hij is ondertussen 71 jaar oud en geeft nog steeds vol enthousiasme les. Helaas ligt hij er even uit met een blessure, waarop verschillende leden hem een bloemetje aanbieden om hem beterschap te wensen! Dat zegt mij genoeg."

Service als vanzelfsprekend

Dat de Sportcity Woerden zo veilig en vertrouwt aanvoelt, is vooral de verdiensten van

het team van Oscar. Hier is hij dan ook erg trots op. "Ik vind dat service en ondersteuning onze belangrijkste eigenschappen zijn. Anders gaan mensen wel thuis sporten. Ze komen juist met een bepaalde behoefte naar ons toe. En het verschil maken zit hem al in kleine dingen als persoonlijk welkom heten, een kopje koffie en af en toe een gesprekje voeren. Dat mogen mensen van ons verwachten en daar staan we ook voor klaar!"

"Zo onderscheiden we ons op de lokale markt. We volgen natuurlijk de fitnessstrends, en vinden het erg belangrijk dat we de resultaten van onze leden digitaal kunnen volgen om hen verder te helpen, of zelf inzicht te geven.

Wij vernieuwen op ons eigen tempo en proberen nieuwe dingen uit waarvan we denken dat die in Woerden werken. We organiseren regelmatig activiteiten, bijvoorbeeld voor het goede doel. Ieder jaar is er de 24-uurs roeimarahton waarbij een paar enthousiaste leden 24 uur roeien. Ik verbaas erover hoeveel leden er dan midden in de nacht een paar uurtjes mee komen roeien!"

Alles onder één dak

Een ander belangrijk onderdeel van het succes is de 'alles onder één dak' strategie. Want naast het City Café en de fitness is er kinderopvang, een groot wellnessgedeelte en zijn er vier squashbanen en een ruim aanbod aan Body & Mind lessen. Oscar: "Met deze faciliteiten zijn we extra interessant voor onze leden. Vooral de wellnessfaciliteiten worden door de leden gewaardeerd. Het zijn net die paar extra punten waardoor je leden langer aan je bindt en vasthoudt."

Dat je je leden net dat beetje extra biedt, komt mede doordat Sportcity een keten is. Hierdoor richt Oscar zich volledig op zijn lokale markt en team. "Het is fijn dat de hoofdlijnen vanuit het hoofdkantoor worden uitgezet. Maar ook onderdelen als online marketing en profileren worden door hen opgepakt. Ik heb daar weinig kennis van, dus blijf er graag verre van. Voor mij is het de ideale mix, er is volop ruimte om lokaal het verschil te maken met een stevige back-up op de achtergrond. En het belangrijkste: onze leden plukken er de beste vruchten van!"



Exercise and Health Specialist (level 5)

- TIJDELIJKE UNIEKE DEAL -

€3.850,-
€2.500,-



ALS EERSTE OPLEIDER IN NEDERLAND BIEDEN WIJ EEN LEVEL 5 EREPS ERKENDE OPLEIDING AAN.

Tijdens deze opleiding leer jij:

- ✓ 49 verschillende ziektebeelden onderscheiden en hoe je hier als trainer mee om moet gaan;
- ✓ Diverse gesprekstechnieken op basis van medische interviews;
- ✓ Wat de voordelen van probleemgericht trainen zijn;
- ✓ Bewegingsassessment en trainingsplannen maken;
- ✓ Verschillende gesprekstechnieken voor gedragsveranderingen toepassen;
- ✓ Hoe je jouw klanten kunt beoordelen aan de hand van testresultaten.

Opbouw van de opleiding:

-  20 lesdagen van 6 uur
-  2 a 3 ziektebeelden per les
-  8 uur zelfstudie per week
-  MPC theorie examens
-  Praktijk examens

Door deze opleiding te volgen kun je kwalitatieve samenwerkingen aangaan met andere professionals (fysiotherapeuten, artsen en diëtisten). Bied je klanten kwaliteit, kennis en resultaat en realiseer je een enorme verdieping voor jezelf als personal trainer en voor de organisatie die je vertegenwoordigt.

BEN JIJ TOE AAN DIT VOLGENDE NIVEAU EN BEN JIJ IN HET BEZIT VAN EEN FITNESS TRAINER B, NASM (LEVEL 4) DIPLOMA OF GERELATEERDE MEDISCHE OPLEIDING, DAN KOM JIJ IN AANMERKING VOOR DEZE OPLEIDING.



DIT ZIJN DÉ SPORTTRENDS IN 2019

Elk najaar doet het Amerikaans Instituut voor Sportgeneeskunde een aantal 'voorspellingen' over de trends die het volgende jaar de wereld van fitness en sport zullen domineren. Wearables staan na twee jaar opnieuw op nummer één! Maar hoe heeft de lijst zich de afgelopen vijf jaren eigenlijk ontwikkeld?

Door: Niek Arts

We bekijken eerst de trends voor 2019. Daarna blikken we terug op een aantal eerdere voorspellingen van de ACSM (American College of Sports Medicine). Wij zijn in ieder geval al benieuwd, u ook?

Trends 2019

Het ACSM deed een wereldwijd onderzoek bij meer dan 2.000 sport- en gezondheidsexperts.

Hieruit komen wearables - smartwatches, fitnesstrackers en andere draagbare technologie - naar voren als dé absolute fitnessstrend voor 2019. Groepstrainingen staan net als vorig jaar op de tweede plaats. De top 5 ziet er voor komend jaar als volgt uit:

1. Draagbare technologie

Het gaat hier om het gebruik van fitnesstrackers, smartwatches, hartslagmeters

en toestellen voor GPS-tracking. Allemaal apparaten die je hartslag, je calorieverbruik en de tijd die je al zittend doorbrengt registreren. Als steeds meer sporters wearables gaan dragen, geeft dat unieke kansen voor de fitnesssector. De data die het oplevert zorgen ervoor dat jij als fitnessondernemer of personal trainer veel beter een persoonlijke band met je leden kunt opbouwen.

2. Groepstraining

Een training in een groep, betekent met meer dan vijf personen trainen. Er is hierbij een trainer die de leden oefeningen laat doen, begeleidt en motiveert. Dit kan gaan om loopclubs, bootcamps of fitnesslessen die op dans en functioneel trainen gebaseerd zijn. Investeren in groepsfitness blijft dus zeker interessant. Leden blijven steeds naar nieuwe vormen van groepslessen zoeken. Wat ook erg in opkomst is, is het doen van small group fitness. Ook hier liggen zeker kansen.

3. High-Intensity Interval Training (HIIT)

HIIT bestaat uit een aantal korte, intensieve inspanningen die je uitvoert boven 90% van je maximale hartslag. Deze worden afgewisseld met korte periodes van rust en herstel. Bijzonder pittig... En daarom goed toe te passen in

PIXFORMANCE

UNIEK CIRKELTRAINING CONCEPT

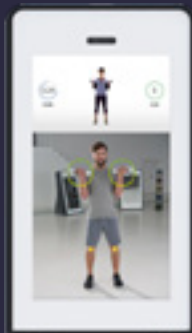
Help uw klanten gestructureerd hun doelen te bereiken met onze retentie verhogende software! De meest gevarieerde cirkeltraining op de markt zal daarnaast ook nieuwe doelgroepen binnen gaan brengen en uw rendement verhogen.



Waarom kiezen voor het unieke functionele Pixformance cirkeltraining concept?

- Betaalbaar alternatief voor de bestaande automatische cirkelconcepten
- Kies voor uw 2e cirkel een functionele variant vs. meer van hetzelfde
- Digitale personal trainer, feedback tijdens en na de training
- 150 oefeningen, 20 voorgeprogrammeerde trainingen
- Financiering via huur of lease

Waar wacht u nog op? Volg het voorbeeld van SWEAT Healthcenter, SlimBezig! en Essink Sportcentrum, zij hebben voor onze unieke oplossing gekozen, naast hun bestaande succesvolle Milon Cirkels.



Volledig
genetwerkt met
online platform
en app

Ingebouwde
tracking
camera met
intelligente
software

Realtime
digitale
feedback en
correctie

Geschikt voor
individuele
en groeps-
trainingen

KLAAR VOOR DIGITALE FUNCTIONELE CIRKELTRAINING?

2015
1 Body weight training
2 High-intensity interval training
3 Educated, certified, and experienced fitness professionals
4 Strength training
5 Personal training
6 Exercise and weight loss
7 Yoga
8 Fitness programs for older adults
9 Functional fitness
10 Group personal training
11 Worksite health promotion
12 Outdoor activities
13 Wellness coaching
14 Circuit training
15 Core training
16 Sport-specific training
17 Children and exercise for treatment/prevention of obesity
18 Outcome measurements
19 Worker incentive programs
20 Boot camp

2016
1 Wearable technology
2 Body weight training
3 High-intensity interval training (HIIT)
4 Strength training
5 Educated, certified, and experienced fitness professionals
6 Personal training
7 Functional training
8 Fitness programs for older adults
9 Exercise and weight loss
10 Yoga
11 Group personal training
12 Worksite health promotion
13 Wellness coaching
14 Outdoor activities
15 Sport-specific training
16 Flexibility and mobility rollers
17 Smart phone exercise apps
18 Circuit training
19 Core training
20 Outcome measurements

2017
1 Wearable technology
2 Body Weight training
3 High-intensity interval training (HIIT)
4 Educated, certified, and experienced fitness professionals
5 Strength training
6 Group training
7 Exercise is Medicine
8 Yoga
9 Personal training
10 Exercise and weight loss
11 Fitness programs for older adults
12 Functional fitness
13 Outdoor activities
14 Group personal training
15 Wellness coaching
16 Worksite health promotion
17 Smartphone exercise apps
18 Outcome measurements
19 Circuit training
20 Flexibility and mobility rollers

2018
1 High-intensity interval training (HIIT)
2 Group training
3 Wearable technology
4 Body weight training
5 Strength training
6 Educated, certified, and experienced fitness professionals
7 Yoga
8 Personal training
9 Fitness programmes for older adults
10 Functional fitness
11 Exercise and weight loss
12 Exercise is Medicine
13 Group personal training
14 Outdoor activities
15 Flexibility and mobility rollers
16 Licensure for fitness professionals
17 Circuit training
18 Wellness coaching
19 Core training
20 Sport-specific training

2019
1 Wearable technology
2 Group training
3 High-intensity interval training (HIIT)
4 Fitness programs for older adults
5 Bodyweight training
6 Employing certified fitness professionals
7 Yoga
8 Personal training
9 Functional fitness training
10 Exercise is Medicine
11 Health/wellness coaching
12 Exercise for weight loss
13 Mobile exercise apps
14 Mobility/myofascial devices
15 Worksite health promotion and workplace well-being programs
16 Outcome measurements
17 Outdoor activities
18 Licensure for fitness professionals
19 Small group personal training
20 Post rehabilitation classes

de sportschool. Er is een maatschappelijke trend gaande waarbij mensen minder lang maar wel vaker per week willen trainen. We zijn immers allemaal druk, druk, druk, maar willen wel steeds vaker aan ons lichaam werken.

4. Sportprogramma's voor ouderen

De sport- en fitnesswereld heeft nu ook de 'babyboomers' ontdekt als doelgroep. Oudere mensen beschikken doorgaans over een groter budget dan jongeren. Bovendien zijn velen onder hen bezig met gezond leven en meer bewegen. Ze hebben vaak een activity tracker en kunnen doorgaans vlotjes overweg met tech-

nologie. Fitnesscentra spelen hier handig op in met een uitgebreid aanbod voor deze leeftijds-categorie. Het aanbieden van speciale lessen voor deze doelgroep gebeurt dan ook steeds vaker. En bijkomend voordeel: zij sporten vaak op tijden dat het rustiger is in de sportschool.

5. Bodyweight Training

Deze training is gericht op kracht en de verbetering van de lichaamscoördinatie. Dit gebeurt door middel van specifieke driedimensionale bewegingsvormen. Het belangrijkste trainingsinstrument is hierbij het eigen lichaam, zoals de naam zelf al aangeeft. Verder

wordt er bijna geen materiaal gebruikt, waardoor het een goedkope en zeer efficiënte manier van bewegen is. Zeker eens het proberen waard!

De afgelopen 5 jaar

Als je naar de lijstjes van de afgelopen vijf jaar kijkt, zie je dat vaak dezelfde trends opnieuw hoog scoren. Overall is te zeggen dat sport en fitness onverminderd populair blijven en dat de technologische ontwikkelingen toch steeds bovenin meedraaien. Een logisch gevolg van de ontwikkelingen in de maatschappij: steeds individualistischer, het omarmen van digitale innovaties en zoeken naar gelijkgestemde in groepstraining. De rol van de (personal) trainer wordt hierin steeds belangrijker. Je ziet dat de trend naar goed onderbouwde trainingen en adviezen steeds weer terugkomt.

Dit zijn interessante learnings voor de fitness-industrie. Je kunt als ondernemer natuurlijk niet op iedere trend inhaken, daarom is het ook belangrijk om vanuit een eigen visie te werken. Maar het is zeker slim en interessant om te kijken wat er de afgelopen jaren aan trends zijn voorspeld en welke er ook echt hun intreden hebben gedaan. Speciaal daarom hebben we de top twintig trends van de ACSM van de afgelopen vijf jaar voor u bij elkaar gezet. Trekt u zelf maar de conclusie; welke trend is wel uitgekomen en welke niet. En hoe u deze informatie kunt gebruiken voor uw eigen bedrijf!



Technogym GURU 2018-event brengt mywellness® cloud-gebruikers dicht bij elkaar

LEREN MET EN VAN ELKAAR STAAT CENTRAAL

De mywellness cloud van Technogym is al jaren lang een begrip in de fitness- en wellnessbranche. Al vanaf 1996 biedt Technogym met de voorloper van mywellness cloud op maat oplossingen. Met de digitaliseringsslag van de afgelopen jaren, worden de oplossingen alleen maar talrijker en worden deze volop doorontwikkeld. Een wereld vol nieuwe mogelijkheden ligt voor de fitnessondernemer open!

Door Niek Arts - Fotografie: Technogym

Hoe haal je nu het optimale rendement uit het digitale platform van Technogym? Deze vraag stond op 30 oktober centraal tijdens het GURU event bij Squash & Wellness in Bussum. Bijna vijftig actieve mywellness cloud gebruikers die samen méér dan 75 clubs vertegenwoordigen leerden er samen nog meer over de digitale oplossingen en ontwikkelingen van Technogym. En nog belangrijker: er werd volop van elkaar geleerd om juist ook op de fitnessvloer het maximale uit het digitale platform te halen.

Een gave leerzame dag

Het belangrijkste doel was om samen te ervaren hoe je nog meer uit de digitale soft-

wareoplossingen van mywellness cloud kan halen. Want alleen dan pluk je er écht 100 procent de voordelen van. Verschillende trainers van Technogym deelden de laatste features en ontwikkelingen van de software. Maar het werd pas echt leuk toen de deelnemers zelf in groepsverband aan de slag gingen!

De groepjes gingen samen aan de slag met actuele casussen uit de praktijk. De uitdaging was om met behulp van het digitale platform tot een goede oplossing te komen. De verschillende casussen werden daarna met elkaar gedeeld en besproken. Aansluitend hierop waren er verschillende presenta-

ties over de nieuwste features van mywellness cloud. Waarna het event met een buffet en borrel werd afgesloten.

Een community

Je leert juist veel van collega-ondernemers. Binnen Technogym is Digital Sales Manager Persijn Berende verantwoordelijk voor mywellness cloud. "Vanuit Technogym investeren we in de relatie met onze klanten. Eigenlijk begint na het verkopen van een oplossing voor ons pas echt de samenwerking met een klant. We willen ze continu bijstaan in het beter benutten van de geboden oplossingen. Hierbij is het vooral belangrijk om naar onze klanten te luisteren. Dit is ook belangrijk omdat we de software blijven ontwikkelen, waardoor we met mywellness cloud voorop blijven lopen in de branche. En dat geldt natuurlijk ook voor de gebruikers!"

Voor Persijn is het event zeker geslaagd. "De opkomst van vijftig relaties is geweldig. We kregen regelmatig signalen dat ze graag ook van andere mywellness cloud-gebruikers leren, en dat kan nu. Nog belangrijker is dat de

Mywellness® cloud

Een keuze voor Technogym is meer dan een keuze voor apparatuur. Mywellness cloud geeft je als centrum de mogelijkheid om altijd en overal (binnen en buiten het centrum) in verbinding te staan met je sporters. Om de verbinding tot stand te brengen biedt het digitale platform je een compleet aanbod van web- en mobiele toepassingen.

Via smartphone, tablet en desktop hebben sporters overal toegang tot hun persoonlijke wellness-omgeving. Of ze nu thuis, onderweg of aan het sporten zijn: gegevens kunnen op elk moment van de dag in worden gezien. Uiteraard zijn deze ontwikkelingen niet alleen interessant voor sporters en ondernemers. Als trainer biedt het online platform mogelijkheden om voortdurend in contact te staan met de leden om hen zodoende blijvend te motiveren.



deelnemers weer geïnspireerd en gemotiveerd naar huis gaan en de opgedane kennis direct in hun eigen omgeving toepassen. Zo blijven we groeien en halen we nog meer uit de digitale transitie die nu op de fitnessvloer plaatsvindt. Dit blijven we de komende jaren met de mywellness cloud -gebruikers doen, zeker ook omdat wij blijven investeren in de mogelijkheden van het digitale platform. Zo bouwen we samen een community die elkaar verder helpt en succesvol maakt!"

Op naar een sterke toekomst

De ondernemers die de dag bezochten gingen voldaan naar huis. Een van de bezoekers is Anja Weeda van Shape All in uit Amsterdam: "De mogelijkheden van mywellness

cloud zijn uitgebreid, daarom is het belangrijk dat je het goed afstemt op de situatie van jouw club. Zelf werk ik al jaren met het digitale platform. Toch is het goed om te leren van andere ondernemers. Tijdens de brainstormsessie heb ik veel geleerd van een jon-

ge ondernemer. Hij kijkt met zijn 'digitale bril' toch anders tegen hedendaagse uitdagingen. Zo bouw je samen met de experts van Technogym en de collega-ondernemers aan dé perfecte omgeving voor je eigen fitnesscentrum!"

Squash & Wellness Bussum

In Bussum is het premium fitnesscentrum Squash & Wellness Bussum gevestigd. Deze hippe en mooi gelegen club mag met recht een Technogym-ambassadeur genoemd worden. Naast de aanwezige squashhallen biedt het de sportfanaat in het fitnesscentrum alle uitdagingen die je je maar kan wensen.

Om daar met volle teugen van te genieten, is het belangrijk om het lichaam en geest te trainen en te verzorgen. Naast de kwaliteit in beweging die ze bieden, zorgen ze middels een totaalconcept ervoor dat de klant bewuste keuzes maakt. Om zo de balans te vinden tussen inspanning en ontspanning!





Alles is gericht op méér nieuwe leden en minder opzeggingen

NHN SUPPORT: ALLE MOGELIJKE HULP BIJ HET OPTIMALISEREN VAN UW BEDRIJFSRESULTAAT

Bij NHN Support hebben ze een groot doel: fitnessclubs begeleiden bij het krijgen van méér grip op instroom van leden en ledenbehoud. Dit doen ze met gerichte trainingen en hun eigen online tool ClubPlanner. Zo stellen ze al ruim 550 clubs in Nederland en Duitsland in staat om méér uit hun organisatie en leads te halen. Dit jaar bestaan ze tien jaar!

Door: Niek Arts, Fotografie NHN Support

"IK BEN ENTHOUSIAST DOOR DE VELE MOGELIJKHEDEN EN VERNIEUWINGEN. MORGEN MET HET TEAM GAAN WE ER DIRECT MEE AAN DE SLAG!"

MARISA TERHORST, REGIOMANAGER
CORPUS MILON TWENTE

Belangrijke sleutel tot het succes van NHN Support is dat er vanuit een goed doordachte filosofie en visie wordt gewerkt. Deze filosofie is ontwikkeld door drie ondernemers Jan Holt, Wiljan Nijenhuis en Lennaert Noordman. Allen hebben ze hun sporen in de fitnesssector verdiend. Om als ondernemer het maximale uit de filosofie van NHN Support te halen is het belangrijk om ClubPlanner zo goed mogelijk te kennen. Hiervoor organiseren ze jaarlijks trainingen

en aparte seminars, zoals het seminar op vrijdag 9 november.

Méér uit je inspanningen halen

Jan Holt is één van de drie bedenkers van NHN Support, en heeft dagelijks contact met zijn klanten. Hij weet als geen ander welke uitdagingen fitnessondernemers ervaren bij het vinden van nieuwe leden en het behouden van leden. Jan: "Precies om deze uitdagingen het hoofd te bieden, zijn we tien jaar geleden met NHN Sup-

port begonnen. Onze dienstverlening bestaat uit twee onderdelen. Onderdeel één zijn de trainingen die we bieden aan het management en de medewerkers op de vloer. Het doel hierbij is om via bewezen verkoopstrategieën nieuwe leden te werven en te behouden. Het tweede onderdeel is onze softwaretool ClubPlanner. In een notendop is het een klantvolgsysteem waarmee je meer grip op de in- en uitstroom van leden krijgt."

ClubPlanner

Met ClubPlanner leg je het gedrag van al je leden vast. Zo weet je wat ze doen, wanneer ze aanwezig zijn en wat de doelstelling zijn. Dit is interessant, want van hieruit krijg je inzichtelijk of leden nog tevreden zijn, dreigen op te zeggen of bijvoorbeeld andere behoeftes hebben. Verder kun je vanuit ClubPlanner direct communiceren met de leden. Ideaal om het gevaar van opzeggen te ondervangen.

“VERFRISSENDE DAG! VEEL INSPIRATIE OPGEDAAN, OP SCHERP GEZET DOOR NOG NIET BENUTTE KANSEN!”

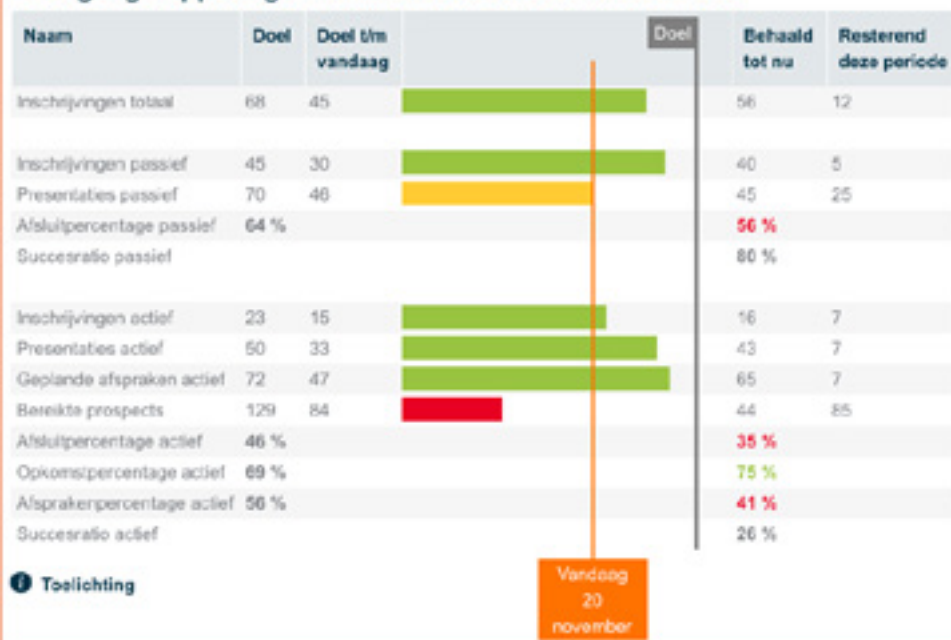
MAARTEN STUIVENBERG, EIGENAAR
TESQUA HEALTH & SPORTS CENTRE

Binnen de filosofie van NHN Support wordt er een harde knip gemaakt tussen nieuwe leden werven en binnenkrijgen en het traject van het zo lang mogelijk behouden van leden. Jan: “Beide onderdelen vragen namelijk om een andere aanpak en strategie. Bij van ‘lead naar lid’ is het belangrijk dat je via een bepaalde vaste structuur mensen benadert en aan de hand neemt. Denk bijvoorbeeld aan de juiste reactie geven, mensen op de juiste manier de club laten ervaren en het hanteren van de juiste prijsstrategie. Terwijl bij behouden van de leden het juist belangrijk is om te weten wat ze doen, wanneer ze dreigen op te zeggen en daarop juist te reageren. Vanuit onze ervaring en de benchmark van 550 clubs weten we ondertussen goed wat wel werkt en wat niet werkt.”

Seminar: volop kennis delen

Het werken met NHN Support en ClubPlanner is een strategie van de lange termijn. Als je er als ondernemer of medewerker echt het optimale rendement uit wilt halen, is het belangrijk dat je er goed mee werkt. Daarbij helpen Jan en zijn collega's natuurlijk graag. Jan: “Daarom organiseren we regelmatig events en seminars. Zo ook op 9 november bij Van der Valk in Houten. Méér dan 100 gebruikers van ons systeem kwamen toen bij elkaar om van ons en van elkaar te leren.”

Tijdens het seminar wordt met een praktische insteek de software en daarachter liggende filosofie doorgenomen en verder eigengemaakt door de deelnemers. Jan: “In het seminar gingen we eerst aan de slag met de nieuwste features, instellingen en mogelijkheden van ClubPlanner. De software wordt continue doorontwikkeld, waardoor het goed is voor de gebruikers om hierover bijgepraat te worden. We zijn dan ook

Voortgangsrapportage van alle medewerkers met een doel

“OPNIEUW EEN DAG VOL MET PRAKTISCHE TIPS EN EEN LEUKE GASTSPREKER!”

RICK VERSTEGEN, EIGENAAR HEALTHCLUB 45

uitgebreid ingegaan op de mogelijkheden van ClubPlanner. Zodat je er nog meer uit kunt halen en een aantal zaken kunt automatiseren. Verder gingen we dieper in op de aankomende updates en hoe je met ClubPlanner nog beter leiding geeft aan je club. Als afsluiter was er een presentatie over klantenthousiasme van Feike Cats.”

Korte terugblik

Jan en zijn collega's kijken enthousiast terug op het seminar. “Het leukste is om te horen dat mensen voldaan en geïnspireerd naar huis gaan en nieuwe inzichten direct de volgende dag toepassen in hun club. Van dat soort reacties word ik blij!” En dat soort reacties waren er bij de deelnemers genoeg. Hierbij een greep uit hun ervaringen:

Ook benieuwd geworden naar de ondersteuning van NHN Support voor je fitnessonderneming. Kijk dan op nhnsupport.nl of neem contact op via info@nhnsupport.nl - 085-3034679



CHALLENGERS GEZOCHT!

Alexander wil
meer spiermassa.

Gerard wil
minder buik.

Joyce wil
op de
Kilimanjaro.

Angelique wil
vier kilo eraf.

Wilco wil
een six pack.

Tessa wil het
gewoon weten.



**Bereik in 6 weken
extra veel resultaat
met dit geniale
marketing concept**

- 🔗 Full Service Facebook-campagne
- 🔗 Uniek programma op basis van trends als H.I.I.T. en Tabata-training
- 🔗 Online trainings-app
- 🔗 Luxe Challenger boxen met allerlei gadgets
- 🔗 Slimme tools voor referral marketing

Meer informatie op: www.greinwalder.nl/challenger

Gedragsanalyse en effectieve communicatiestrategieën voor fitness, sport en health professionals

VOORPUBLICATIE BLACKBOX- PUBLISHERS

Het vakgebied van onder andere personal trainers, fitness instructeurs en leefstijlcoaches bestaat uit verschillende zaken, zoals het adviseren, trainen en coachen van klanten. Daarbij bouw je snel en verantwoord aan een sterke relatie met jouw klanten. Vaak met als doel het aanleren van een verbeterde levensstijl.

Door: Hannah Jonker

Als je zou weten wat een ander denkt, voelt of bedoelt, dan zou communicatie een stuk makkelijker zijn. Je interpreteert andermans gedrag vanuit je eigen perspectief, vanuit je eigen behoeften en bedoelingen. Je ziet de wereld niet zoals deze werkelijk is, maar bekijkt deze door je eigen 'bril'. Dit is makkelijker, want je spiegelt de wereld aan jouw eigen werkelijkheid. Je doet aannames en gaat voor anderen denken, zoals je het zelf wilt. Je eindigt dan vaak met ruis en miscommunicatie en hierdoor ontevredenheid binnen de relatie tussen jou en de ander.

Dit boek helpt je bij het systematisch analyseren van gedrag en het toepassen van effectieve communicatiestrategieën. Je leert de juiste communicatie toe te passen op jezelf als trainer-coach en de trainee. Daarmee kun je mensen raken.

Wat kan de lezer van dit boek verwachten?

Soeredj: "Ik heb dit boek geschreven om mijn leerschool achter te laten in beknopte vorm, voor mensen die nog meer willen leren over gedrag en communicatie. We leven in een snelle wereld en hebben de handigheid van social me-

dia. De mobiele telefoon en het internet geven ons toegang tot oneindige vormen van data. We zijn aangekomen in een nieuwe wereld, waarin de 'soft skills' je verder zullen brengen dan de 'hard skills'. Ik roep dit al jaren in mijn trainingen en coaching en het besef is er bij de mensen die ik vanaf die periode heb mogen begeleiden.

Wat is de waarheid van alle gegevens waar we toegang tot hebben? Beter is om alle gegevens tot je te nemen, te begrijpen wat de inhoud is en mee te nemen wat je zou willen gebruiken om je eigen waarheid te ontwikkelen. De informatie in dit boek is samengesmolten tot mijn waarheid en ik hoop hiermee een verrijking mee te geven voor jou unieke waarheid als fitness-, sport en health professional."

Auteur

Soeredj Monorath is eigenaar van HumanHabits, ontwikkelaar van het Team Cohesion System en Effectieve Sport Coaching, tevens gecertificeerd DISC trainer-coach op het gebied Zijn basketbal carrière heeft hem 3 landelijke titels en 2 bekerfinales gebracht en zo ook volwassenheid in het leiden van teams. "behandel men-



sen zoals zij behandeld willen worden", is een levensregel die Soeredj laat terugkomen in trainingsvormen, consultancy en in dit boek.

Publicatie details

- Uitgever: BlackBoxPublishers (www.blackboxpublishers.com)
- Hard cover en full color boek
- 162 pagina's
- Prijs: 39,50

Boek winnen?

Door de samenwerking met BlackBoxPublishers mogen we twee exemplaren van dit boek weggeven. Dus heeft u als trouwe BodyLIFE lezer interesse in? Stuur dan uw gegevens onder vermelding van 'winactie BlackBoxPublishers' naar info@bodylifebenelux.nl.



Krijg jouw leden van de bank af!

BOOST JE CYCLING STUDIO

De herfst en winter bestaan uit veel korte, donkere en vooral natte dagen en dat biedt kansen voor jouw club! Veel sporters willen deze dagen graag binnen hun work-out doen. Aan jou de taak om ze van de bank te krijgen en naar jouw club toe te trekken. Maar hoe pak je dit aan?

Door HDD GROUP

Fietsseizoen

Ook het fietsseizoen buiten is afgelopen. Hoe zorg je er nu voor dat wielrenners en mountainbikers in de herfst en winter in jouw club komen fietsen? Houd je club aantrekkelijk voor fietsliefhebbers, want juist bij deze doelgroep liggen deze periode grote kansen! We spraken met Pascal van Zijl, manager bij Ten Tije sport & wellness beleving uit Apeldoorn. Deze club heeft enkele maanden geleden de cycling studio getransformeerd met wall designs via Studion en ingericht met de nieuwe BODY BIKE.

Pascal van Zijl: "Het herfst- en winterseizoen is begonnen. We hebben enorm veel mooie

dagen gehad waardoor fietsers lekker lang buiten hebben kunnen fietsen. Nu is het moment om het juiste programma in je club aan te bieden. Het is 2018, we wilden mee met de tijd en de techniek. Nu we een investering hebben doorgevoerd op het gebied van indoor cycling kunnen we zoveel extra met onze bikes! Zo hebben we ons lesaanbod kunnen vergroten en de diversiteit in de lessen kunnen verhogen."

Cycling studio

Ten Tije sport & wellness investeerde in 45 BODY BIKES SMART+. Deze bikes zijn voorzien van de laatste technologie en dit maakt innovaties als wattage training en RPM en FTP

mogelijk. Prestaties van de deelnemers worden makkelijker meetbaar en je kunt in diverse trainingszones werken. Hierdoor kan je goed werken met verschillende doelgroepen en de voortgang van elk individu meten. De technologieën bieden veel mogelijkheden voor de nieuwe generaties, je kunt nu bijvoorbeeld je mobiele telefoon opladen met de energie die vrijkomt tijdens het fietsen. Het fijne aan deze bikes is dat elke gebruiker zelf bepaalt of hij gebruik wil maken van de smart features.

Pascal: "Uiteraard hebben we ook gekeken naar andere opties. Er zijn meerdere modellen op de markt. Wattage meten is iets wat vandaag de dag steeds interessanter wordt. Maar het design van de BODY BIKE sprak ons het meeste aan. De BODY BIKE SMART+ is een enorm vette fiets! Maar vergeet niet... Het gaat niet alleen om de fiets. FUN staat op nummer 1 en deze BIKE helpt je daarbij."

"In eerste instantie waren enkele deelnemers bang dat ze niet meer mee konden doen met de indoor cycling lessen omdat ze geen smartphone hebben. Totdat ze de eerste rit hadden gemaakt en ontdekten dat het ook zonder smartphone kan."

Verhoog de beleving

Door je cycling studio te vernieuwen, verhoog je de beleving van de groepslessen voor jouw leden. Leden worden geïnspireerd door de ruimte waarin zij sporten. Als deze is voorzien

van toffe wall designs en een moderne look bikes zullen zij sneller gemotiveerd zijn om naar jouw cycling lessen te gaan en te blijven volgen, wat weer goed is voor het retentiecijfer van jouw club.

Je belooft je huidige leden als het ware met luxere en modernere faciliteiten, en verhoogt daarmee tegelijkertijd jouw mogelijkheden in het groepslesaanbod en de uitstraling van jouw club.

Groepslesaanbod

Indoor cycling is al jaren erg populair. Dit komt met name doordat bij indoor cycling deelnemers veel calorieën en vet verbranden en spiermassa opbouwen. Ook is indoor cycling minder blessuregevoelig, omdat de belasting op de gewrichten minimaal is.

Wie nog steeds denkt dat een cycling studio enkel en alleen gebruikt kan worden voor de gedateerde 'spinning' lessen heeft het mis. Steeds meer mensen ontdekken de voordelen van indoor cycling. Dit heeft er ook voor gezorgd dat er veel innovaties hebben plaatsgevonden op het gebied van groepsfitness. Ook



VOOR

Les Mills heeft hierop ingespeeld met een divers aanbod in cycling programma's: RPM, Les Mills SPRINT en Les Mills THE TRIP.

Ook al gaat er voor wielrenners niets boven het voorjaar als het om trainen en tochten gaat, als club kun je ervoor zorgen dat wielrenners ook in de herfst en winter blijven trainen en niet in een 'winterslaap' gaan.

Wil je graag weten hoe jij je indoor cycling studio een boost kunt geven? Neem voor meer informatie vrijblijvend contact op met Studion via telefoonnummer +31 (0)416 67 51 01 of stuur een e-mail naar info@studion.nl.



NA



CROSSFIT

HOME GYM

SPORTSCHOOL

PERSONAL TRAINING

BESPREKEN

ONTWERPEN

ADVISEREN

LEVEREN & INRICHTEN

AFTERSALES

🌐 www.gymcreators.com ✉ info@gymcreators.com 📍 Parlevinkeweg 44, 5928 NV Venlo (NL) ☎ +31 (0)85 7827494

WEIGHTLIFTING •

RIGS AND RACKS •

CONDITIONING •

BENCHES •

GYMNASTICS •

COMPLETE PACKAGES •

RXD
GEAR

🌐 WWW.RXD-GEAR.COM
✉ INFO@GYMCREATORS.COM

📍 PARLEVINKERWEG 44, 5928 NV VENLO (NL)
☎ +31 (0)85-78 27 494

COLUMN

RESPECT VOOR JE LICHAAM, **DAAR DRAAIT HET OM!**

Mensen vragen regelmatig waarom ik aan sport en fitness doe. Vanuit een plichtsbesef en de heersende gezondheidsmoraal zeg ik dan altijd braaf: "Ik wil graag goed voor mijn lichaam zorgen, er fit uitzien en gezond 120 jaar oud worden." Maar eigenlijk veel meer dan een gewenst antwoord, is deze lege huls nooit geweest.

Hier kwam ik achter toen ik voor BodyLIFE een paar dagen naar Taiwan mocht, verderop in dit nummer leest u daar meer over. Om de lege sporthuls ook daar te vullen, had ik heel sportief mijn hardloopschoenen en sportkleden meegenomen. Want even een rondje lopen door Taipei of lekker uitsloven in de gym van het hotel is toch altijd lekker! Zo word ik wel fit en gezond 120 jaar oud. Toch?

Tijdens de trip spraken we verschillende producenten van fitness- en sportproducten. Wat me daarbij opviel is dat de Taiwanese het steeds hadden over: respect voor je lichaam hebben. Met hun oplossingen, lees goede en betaalbare sportproducten, sport je beter en zorg je goed voor je lichaam en nog belangrijker voor je geest. Als ik dat uit de mond van een marketingmedewerker hoor, neem ik het niet altijd even serieus. Ik zie het dan vooral als een mooi marketingverhaal.

Maar al snel merkte ik dat het meer is dan marketinggekleets, sterker nog het verruimen van de geest door middel van sport en spel is waar de sportindustrie daar op draait. Het past ook binnen de cultuur van respect, Yin en Yang en geestelijk in evenwicht zijn. Dit ervaaarde ik zelf toen ik 's avonds een rondje ging hardlopen door Taipei. De stad zelf is veel te druk en gevaarlijk om goed te kunnen lopen, dus zijn er verspreid door de stad verschillende atletiekbanen aangelegd waar je gratis mag sporten.

En dit wordt volop gedaan. Op de vierhonderd meterbaan waren meer dan 300 sporters aan de slag, van alle leeftijden en op alle niveaus. Op het middenterrein werd door een grote groep oudere mensen volop aan Tai Chi gedaan en op veel plekken in de stad wordt door groepen jongeren spontaan gedanst. Het lijkt wel of alles wat hierachter zit, draait op het verruimen van de geest.

Als je dit doorvertaalt naar onze westerse wereld, zie ik dat als lekker in je vel zitten en gezond leven. Zo terugkijkend op de sportbeleving die ik in Taiwan heb ervaren, zie ik mijn eigen motivatie om te sporten ook zo! Je doet het vooral om je beter te voelen, zowel lichamelijk als geestelijk. Oja, nog een



” ZO TERUGKIJKEND OP DE SPORTBELEVING DIE IK IN TAIWAN HEB ERVAREN, ZIE IK MIJN EIGEN MOTIVATIE OM TE SPORTEN OOK ZO! JE DOET HET VOORAL OM JE BETER TE VOELEN, ZOWEL LICHAAMELIJK ALS GEESTELIJK. “

punt dat me opviel: je ziet er bijna geen dikke mensen en het aantal depressies en zelfmoorden lijkt er een stuk lager te liggen dan bij ons. Dat we het even weten!

Met sportieve groet,

Niek Arts
Hoofdredacteur BodyLIFE

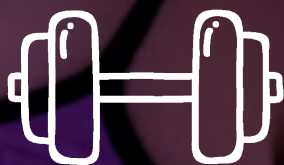
NIEUW!

VANAF JANUARI 2019

FITSNACKS **TV**®

DE REVOLUTIE IN **ON DEMAND FITNESS**
VOOR JOUW CLUBLEDEN!

- HET ENIGE ONLINE FITNESS-
EN LIFESTYLE PLATFORM
VOOR SPORTCENTRA
- CONTENT EN MARKETING
VOLLEDIG ONTZORGD
- **24/7 BESCHIKBAAR** OP
SMARTPHONE, TABLET,
DESKTOP EN SMART TV



workouts



voedingstips



educatie

MEER INFO?

WWW.FITSNACKS.TV

(LAAT JE CONTACTGEGEVENS ACHTER)

OF BEL MET **010-7602300**



Artikel 3: maar 25 procent uit traditionele fitnessinkomsten

VERNIEUWEND BUSINESSMODEL FORMUPGRADE MAAKT HET ‘BEWEEGVERSCHIL’ IN MALBURGEN

Formupgrade Malburgen; een ambitieuze sportschool en beweegcentrum dat gaat nieuwbouwen in de Arnhemse wijk Malburgen. Achter de nieuwbouw zit een nieuwe strategie en visie die fitness, gezonder leven en welzijn aan elkaar koppelen. Fitnessondernemer Thomas Verheij, en zijn team van adviseurs, nemen ons de komende maanden mee in de bouw en lancering van dit unieke project.

Door: Niek Arts

Stand van zaken

Inmiddels ligt de nieuwbouw goed op schema. Na wat vertragingen in de zomer is het de verwachting dat Formupgrade half augustus opent. Net voor de drukke septembermaand. De procedure voor de bouwvergunning is gestart en de financiering is definitief rond. De verwachting is dat er begin januari de bouw start!

Want wat zijn potentiële valkuilen, learnings en hoe denken experts uit de markt daarover? In het derde artikel zoomen we verder in op het vernieuwende businessmodel dat ten grondslag ligt aan dit project. De deskundige deze keer is René Wantzing, van Mindset Bedrijfsontwikkeling en Managementondersteuning. Hij gaat verder in op de prijsstrategie.

Van visie naar businessmodel

De visie van Formupgrade luidt: elke inwoner heeft recht op goede persoonlijk sportbegeleiding op maat, zodat hij meer uit zijn sportinspanningen haalt. Thomas: “Om van deze visie

een goed werkend businessmodel te maken, is het belangrijk om de visie verder vorm te geven. In de nieuwe vestiging krijgen we hier volop de ruimte voor. Want voor de goede persoonlijke begeleiding is een andere inrichting nodig dan in een traditionele sportschool. Denk aan goede groepsfitnessruimtes, faciliteiten om buiten te sporten en behandelkamers.”

Andere inkomstenbronnen

Om mensen persoonlijk en op maat te begeleiden, is het belangrijk om de juiste expertise in huis te hebben. Thomas: “Wij richten ons op de grote groep mensen die niet uit zichzelf komt sporten. Ze leven vaak niet gezond en komen

daarom bij ons. Daarom bieden wij goede persoonlijke begeleiding en hebben eigen diëtiste, hbo-sportkundigen en fysio's in huis.”

“Allemaal bedoeld om de mensen via sporten en een veranderende leefstijl gezonder te laten leven. Juist door de combinatie van verschillende disciplines, boren we nieuwe inkomstenbronnen aan. Zeker nu de GLI in het basispakket komt. Met de nieuwe vestiging krijgen we naar tien jaar Formupgrade echt de faciliteiten om onze visie voor 100 procent in de praktijk te brengen. Naast het gebouw valt hier ook de sa-

menwerking met de gemeente, team leefomgeving, zorgverzekeraars en de eerstelijns zorg onder.”

Een rekensom

Het nieuwe businessmodel van Formupgrade bestaat niet alleen uit traditionele fitnessabonnement, maar ook uit de extra ondersteuning en begeleiding. Thomas: “We richten ons bewust op deze doelgroep. Veel inwoners hebben een gezondheidsprobleem waarmee wij ze kunnen helpen. Het mooie is dat veel van de extra kosten voor bijvoorbeeld de diëtiste, GLI en fysiotherapeut door de zorgverzekeraar vergoed worden. Uiteindelijk halen we straks ongeveer vijftientig procent uit traditionele fitnessabonnementen.”

Procentueel zien de inkomsten stromen er globaal als volgt uit.

1. Abonnement	+/- 25%
2. GLI	+/- 20%
3. Diëtist	+/- 15%
4. Voedingsconsulent	+/- 15%
5. Fysiotherapie	+/- 25%

Totaal **100%**

Prijsstrategie bepalen

Voor een goed businessmodel is een doordachte visie nodig. En een belangrijk onderdeel van

de strategie wordt gevormd door de prijsstrategie. Om zijn (prijs)strategie tegen het licht te houden en te verbeteren, werkt Thomas samen met René Wantzing. Hij is dagelijks met deze materie bezig en werkt vanuit cijfermatige informatie van meer dan 50 fitnessondernemingen.

René: “De eerste vraag die ik altijd aan een fitnessondernemer stel is: voor welke specifieke doelgroep ben je er? Ik zie vaak dat ondernemers die in het beruchte ‘middensegment’ opereren, geen keuzes maken en daardoor alles een beetje doen. En dat werkt niet! Thomas heeft heel duidelijk wel gekozen: hij zet vol in op leefstijlverandering. Maar dat deed hij wel – vanuit zijn passie om iedereen te willen helpen – voor een te lage bijdrage.

Dat is een belangrijk gegeven. Een ander belangrijk aspect is de klant keuzes te bieden. Thomas had alleen het groepsprogramma X-Fittt om mee af te vallen. Nu bieden we ook bijvoorbeeld een individueel traject aan. Zo valt er meer te kiezen.”

Dieper niveau

Maar het bepalen van de prijsstrategie gaat dieper. René: “Vanuit de visie legt Thomas zich toe op leefstijlverandering. De dienst die hij hierbij het liefst verkoopt is een jaarabonnement met e-Gym en eventueel aanvullende diensten zoals een leefstijlprogramma. Daar is de nieuwe prijs-

strategie dan ook op gericht. Voor het behalen van een leefstijlverandering heb je sowieso twaalf weken nodig. Daarom bieden we bijvoorbeeld geen maand abonnementen aan, dat strookt niet met elkaar”.

“Verder hebben we gekeken naar prijsniveau, maar bijvoorbeeld ook naar het prijsverschil tussen een ‘1x per week abonnement’ en dat van een onbeperkt lidmaatschap. In een goede prijsstrategie stuur je de keuze van de klant in de richting die de ondernemer het liefst heeft. Zo zijn er veel knoppen waaraan je kunt draaien!”

Voor meer informatie over prijsstrategie kijk je op www.mndst.nl.

3 learnings van Formupgrade

1. Ga juist voor de groep mensen die nu nog niet sport
2. Omarm nieuwe businessmodellen gericht op zorg en gezondheid
3. Durf voor je prijsstrategie keuzes te maken en daarvoor te gaan



René Wantzing



Laten we leren van andere branches!

WETEN UW KLANTEN WAT ZE DE **REST VAN HET JAAR GAAN DOEN?**

Ik betrap er mezelf regelmatig op. Met een zekere argwaan, doorspekt met wat jaloezie kijk ik dikwijls naar competitiesport. Nochtans ben ik zelf in dit milieu sportief groot geworden. Door een stap terug te zetten en fitness 'van sport los' te beschouwen wordt die natuurlijke argwaan niet langer een slechte raadgever.

Als je je beschouwt als een 'andere' sector, dan heeft het geen zin om je te ergeren in over-subsidiëring, fiscale voordelen en ethische kwesties. Integendeel, dan leren we misschien om naar de sportsector te kijken zoals we ook doen naar andere sectoren. Met interesse, om iets te leren. Om de goede zaken op te pikken en indien mogelijk toe te passen.

Jaarplanning

Wie net zoals ik ooit competitiesport heeft gedaan of op eender welk niveau training heeft gegeven weet dat we vanaf dat een seizoen ten einde liep onmiddellijk begonnen te denken aan het volgende jaar. We werkten met een jaarplanning ingedeeld in de gekende periodes: overgangsperiode / voorbereidingsperiode / competitieperiode / actieve rust / enz..

Een verstandige trainer zorgt dat zijn spelers weten waar ze voor de rest van het jaar aan toe zijn. Ze weten wanneer ze intensief op uithouding gaan trainen en wanneer kracht, techniek en tactiek op het programma zullen staan. Ze weten hoeveel keer per week ze op training worden verwacht. Ze kennen hun engagement en weten wat hun individuele en onze collectieve doelstelling is op korte en lange termijn. Deze afspraken en planning zijn een ontegensprekelijk sterk hulpmiddel bij een streven naar resultaat, zowel bij de individuele ontwikkeling van de atleten als voor de clubsuccessen.

Wat staat bij ons op de planning?

Door met een open mind naar 'sport' te kijken drijven deze gedachtenkronkels me automa-



tisch richting onze fitnessbeoefenaars, en hetgeen wij hen in veel gevallen voorschotelen. Een groot deel van onze sector pakt het ongetwijfeld anders aan, maar dikwijls zien we het volgende scenario:

Jan Modaal stapt na lang aarzelen, met de nodige schroom, maar meestal voor goede moed een fitnesscentrum binnen. Het besef dat hij er eindelijk iets moet aan doen, de overvloedige kilo's en de harde realiteit van de steeds strakker zittende kledij zijn, zoals in veel gevallen, de grote drijfveren. Hij rekent op onze professionaliteit om hem te helpen. Eerlijk gezegd: zonder hulp lukt het toch niet. Dus hopelijk komt hij niet in een club terecht waar er hem sowieso al niemand op de goede weg helpt. Jan kan echter rekenen op onze professionaliteit om hem te helpen. We luisteren en maken een gepast trainingsschema op. We zorgen (hopelijk) voor een degelijke begeleiding zodat hij binnen de kortste keren alle cardio- en krachttoestellen onder de knikgende knieën krijgt.

En wat volgt er dan?

In vele gevallen beperkt onze begeleiding zich verder tot, zonder enige twijfel belangrijke, aandacht en vriendelijkheid aan het onthaal en toevallig toezicht door de instructeur van dienst. Een nieuw schemaatje wordt opge maakt, wanneer de klant er om vraagt. We staan namelijk altijd klaar voor hem. Maar waar is de planning? Waar is de jaarplanning? Of is dit niet nodig? We zijn toch geen competitiesport.

Zoals de meeste van de nieuwe fitnessklanten heeft Jan een probleem. Dit heeft zich opgebouwd gedurende vele bewegingsarme jaren. Hij verwacht waarschijnlijk een onmiddellijk

spectaculair resultaat. We zijn natuurlijk zo professioneel om geen wondermiddelen te presenteren en ontkrachten dergelijke verwachtingspatronen en stellen realistische doelen op lange termijn.

Waarom beperken we onze begeleiding en opvolging dan op korte termijn?

We klagen steen en been over dropout en ledenverloop. We hebben nochtans de beste remedie zelf in handen en maken er weinig of geen gebruik van. Onze professionaliteit kunnen we bewijzen door meer dan alleen een voorspelbare fittest af te nemen een eerste standaardtrainingsschema af te leveren. Waarom maken we geen jaarplanning op, rekening houdend met de mogelijkheden van onze klant. Waarom formuleren we geen gezamenlijk engagement dat verder gaat dan de maandelijks betaling van een abonnementsprijs en een daaraan (hopelijk) gebruik van onze

accommodatie? Door vooraf schemaveranderingen, evaluaties en zelfs rustperiodes in te bouwen.

Door onze klant te informeren wanneer we een accent leggen op kracht, uithouding of zelfs wanneer hij dit wenst groepslessen zullen uitproberen of inplannen. Door af te spreken wanneer we de intensiteit zullen opdrijven en afbouwen. Door deze afspraken te maken zal onze klant op voorhand weten welk engagement hij en wij aangaan, wanneer hij variatie mag verwachten. Variatie, één van de belangrijkste middelen om dropout te vermijden.

Wanneer dit op voorhand met de klant vastleggen, wordt realistisch resultaat gekoppeld aan planning en doorzettingsvermogen. Dan zijn we echt bezig met gedragsverandering en preventieve gezondheidszorg. Dan streven we echt naar kwaliteitsvol bewegen en leven. Laat ons eerlijk zijn... het kan niet dat de enige jaarplanning ligt in vaste bedragen die telkens van de klant zijn bankrekening gaan.

Noot: Via één van onze leden kreeg ik deze oude kronkel van mezelf, uitgeschreven 15 jaar geleden, enkele maanden terug doorgestuurd. Een beetje herwerkt is hij nog steeds brandend actueel. Dit zegt ook iets.

Hou je fit,
Eric



ERIC VANDENABEELE
Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH





NIEUW JAAR, PLANNING KLAAR?

In vier stappen je perfecte marketingplanning voor 2019

Het einde van het jaar nadert, de januaricampagne staat vast al klaar om ingezet te worden.... Toch? (Indien niet: neem dan snel contact op, wij kunnen je nog helpen!) Na januari volgen nog elf maanden met marketingpotentieel. Om je te helpen bij het opstellen van je planning vind je in dit artikel een leidraad.

Stap 1. Bepaal je budget

Algemeen kun je de post 'marketing' budgetteren op drie manieren:

- Als vast percentage van je omzet. Doorgaans 5 tot 10%.
- Aan de hand van de gemaakte marketingkosten van voorgaand jaar plus een x%.
- Op basis van de reclamekosten per nieuw lid, dit ligt doorgaans tussen de 70 en 100 euro per nieuw lid.

Als je in ledental wilt groeien, is optie 3 eigenlijk de enige mogelijkheid om te budgetteren. Een voorbeeld: Je wilt in 2019 je actuele klantenbestand van 750 naar 850 leden uitbreiden. Hiervoor heb je honderd inschrijvingen nodig plus dat je alle opzeggers moet opvangen. Bij een ledenverloop van 30% (in onze branche heel realistisch) zijn dat 225 leden. Zo kom je uit op 325 inschrijvingen en een benodigd marketingbudget van rond de 30.000 euro.

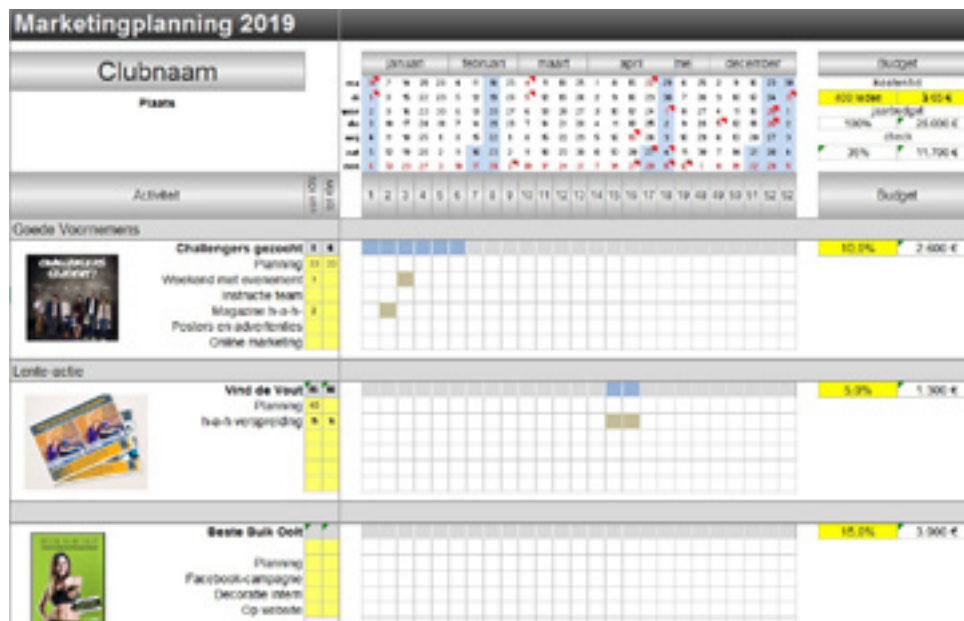
Klinkt dat veel en durf je dit niet aan? Ga dan op zoek naar samenwerkingspartners waarmee je bijvoorbeeld samen een magazine of flyer uitgeeft, laat de sportwinkel en kapper aan elke klant een voucher geven. Of bevestig in kledingzaken een leuke aanbieding aan de hangertjes. Zet een leadbox neer bij je favoriete restaurant, vraag de garage om na de jaarlijkse beurt van de auto een



uitnodiging voor onderhoud van je gezondheid cadeau te doen. Ga zo maar door. Er zijn trouwens ook legio no-budget mogelijkheden, je moet er alleen een beetje creatief voor zijn en netwerken.

Stap 2. Verdeel je budget over het jaar

Onze branche heeft door het jaar heen nog steeds pieken en dalen waarmee je bij de verdeling van het budget rekening houdt. In januari heb je misschien nog veel spontane walk-ins, dan is het verleidelijk om de hand op de marketingknip te houden. Op een moment dat veel mensen nadenken over gezondheid en hun figuur is het echter belangrijk om top of mind te zijn. Juist dan! Bepaal op welke momenten je welke campagne inzet. Houd rekening met de seizoenen, feestdagen en vakanties. Greinwalder & Partner biedt allerlei ideeën. Doe een leuke actie samen met de bloemist ter gelegen-



Hulp nodig?

Kun je hulp gebruiken bij het bepalen van je budget, de inhoudelijke planning van campagnes of wil je het proces eens een periode doorlopen samen met een marketingspecialist? Neem dan contact op via info@greinwalder.com of +31 6 188 26 323

heid van moederdag en Valentijn. De rustige zomerperiode daarna is een prima mogelijkheid voor een interne leden-werven-leden campagne. Tijdens de feestdagen focus je op interne omzet, je leden zoeken Sinterklaas- en kerstcadeaus.

Bij een afslankconcept ligt het accent op de periode tot de zomer. Naast dat dit het afslankseizoen is, zorg je er ook voor dat je de geplande omzet voor 2019 in die periode zeker kunt stellen. Constateer je dat je achter loopt op de geplande omzet, kun je in het najaar een inhaalslag maken. Maak de klapper vlak voordat de zomervakantie begint, de urgentie om slank in bikini op het strand te verschijnen is dan het hoogst.

Stap 3. Leg de details van de campagne vast

Maak een marketingmix met alle media die je gaat benutten, zowel online als offline. Heb je extra materiaal nodig zoals referral-vouchers of deelnameformulieren? Verkoop je complete pakketten inclusief eiwitshakes en bijvoorbeeld een Slim Legs broek? Zorg voor een draaiboek: Wie doet wat? Wanneer

wordt het team geïnstrueerd? Hebben jullie een gezamenlijk doel op gebied van sales, loof je bonussen uit? Start met de organisatie minimaal 8 weken voor je een actie start. Dan heb je tijd genoeg voor je planning, advertentieruimte te reserveren, een online campagne te regelen en het team "fit" te maken.

Stap 4. Start de campagne

Als je een nieuw product of programma introduceert verdient het de aanbeveling om eerst promotie te doen onder je bestaande klanten voordat je een externe campagne start. Je wakkert het vuurtje als het ware eerst intern aan. Dit zorgt ervoor dat de campagne al leeft zodra er geïnteresseerden van buitenaf komen en dat je team praktijkervaring heeft met alle ins en outs. Daarna zet je via externe promotie de turbo erop!



INGRID JONKERS

Ondernemers helpen hun doelen te realiseren en zich verder te ontwikkelen is iets waar ik echt energie uit haal.

Juist op het vlak van marketing

is het verschil te maken. Consultant & Marketing Specialist. Greinwalder & Partner Marketing Services. Tel. 06 – 18826323



Bezoek de TaiSPO en ontdek zelf wat sportief Taiwan te bieden heeft

TAIWAN, EEN LAND VOL MET NIEUWE FITNESSVERRASSINGEN

Veel fitnessapparatuur wordt geproduceerd in het Verre Oosten. Na China is Taiwan een belangrijke speler in de productiewereld. Toen we als redactie van BodyLIFE de mogelijkheid kregen om een bezoek aan 'fitnessland Taiwan' te brengen, besloten we om eens te gaan 'gluren bij de Aziaten'. Want hoe ontwikkelt de industrie zich daar en wat kunnen wij daar als West-Europese wereld van verwachten!

Door Niek Arts, foto's TaiSPO en Niek Arts

De directe aanleiding voor deze persreis is de jaarlijkse TaiSPO beurs. De grootste sportbeurs van Zuidoost-Azië in Taipei, waar veel bedrijven en fabrikanten zich presenteren. De TaiSPO 2019 vindt van 28 tot 30 maart 2019 plaats. Als voorbereiding op deze beurs werden internationale journalisten uit de sector uitgenodigd om alvast kennis te maken met een aantal van de fitnessbedrijven die op de beurs staan.

Taiwan opent zich

Zodra de KLM Boeing landt op het vliegveld van Taipei, opent zich een interessante nieuwe wereld. En ja, een aantal 'vooroordelen' over landen in Zuidoost-Azië worden meteen bevestigd op de weg naar het hotel. Taipei is druk, goed georganiseerd, de mensen zijn erg vriendelijk en de straten zijn brandschoon. Dat is overigens niet van de lucht te zeggen, de smog

is volop aanwezig. Het land heeft zich de afgelopen veertig jaar in sneltempo ontwikkeld en zit nu bijna op dezelfde levensstandaard als veel West-Europese landen.

Deze ontwikkeling is mede gekomen door de bekende term 'Made in Taiwan', wat in het westen vooral in de jaren '80 en '90 bekend was. Dit stond voor goedkoop geproduceerde massaproducten. Maar het land schudt dit label steeds meer van zich af. En dat merk je goed in het contact met de ondernemers die we hebben bezocht. Taiwan en zijn zakenmensen open zich volop voor de wereld en staan steeds meer bekend om de hoogwaardige producten die er worden bedacht, ontworpen en geproduceerd.

Voor ieder wat wils

Wat heeft 'Taiwan productieland' dan te bieden aan de Nederlandse en Belgische fitness-

sector? Eigenlijk heeft de fitnessindustrie in Taiwan tegenwoordig voor ieder wat wils, in iedere prijsklasse. Maar let op: onafhankelijk van in welke productklasse er wordt geproduceerd, de prijs ten opzichte van westerse leveranciers blijft een belangrijk USP.

Maar er is meer! Vanuit de achtergrond van 'goedkope productieland', zijn er tegenwoordig grofweg twee soorten bedrijven in Taiwan te vinden. De eerste variant produceert in opdracht tegen lagere prijzen. Hierbij gebeurt de research en development nog in Taiwan, maar vindt de productie in China plaats. Vooral de goedkope niet ingewikkelde producten worden in de Volksrepubliek gemaakt.

Naast deze traditionelere businessmodellen, komt er een sterk nieuw bedrijfsmodel op. Een model dat veel interessante kansen biedt voor Nederlandse en Belgische fitnessondernemers. Verschillende bedrijven die vroeger hoogwaardige fitnessapparatuur maakten voor grote westerse merken, zijn nu een eigen premium merk gestart. Voorzien van de bijbehorende services, clubinrichtingen en kwaliteitsnormen. Sowieso voldoen alle fabrikanten in Taiwan, die wij bezochten, aan de geldende Europese veiligheidseisen.



Drie bedrijven uitgelicht

JK Exer: een bedrijf dat zich vanuit Taipei richt op de westerse fitnessmarkt. Ze ontwerpen alles zelf in Taiwan, terwijl de productie plaatsvindt in een eigen fabriek in China. Ze richten zich vooral op thuisfitnessproducten en fitnessapparatuur voor de semi-commerciële markt. We hebben zelf de apparatuur geprobeerd en het is inderdaad vooral geschikt voor de consumentenmarkt. De kwalitatief hogere producten zijn interessant voor bijvoorbeeld fysiotherapeuten, PT-studio's en kleinere bou-

tique studio's. De prijskwaliteitverhouding is prettig.

Meer informatie: jkexer.com/en

Intenza Fitness: dit bedrijf maakte de beste indruk op ons. Op het gebied van kwaliteit en service concurreren ze met de bij ons bekende premium merken. Ze hebben over de hele wereld verschillende eigen servicestations en vestigingen. In Europa opereren ze vanuit hun kantoor in Düsseldorf. De kennis die ze hebben opgedaan door het produceren voor be-

kende merken, hebben ze nu zelf in hun eigen merk Intenza Fitness verwerkt. Met dit merk zijn ze sinds 2012 actief.

Meer informatie: intenzafitness.com

Dayco: een bedrijf dat zich vanuit zijn eigen kennis in de fitness richt op interessante kwalitatief hoge samenwerkingsverbanden. Ze voeren eigen merken en werken met erkende bedrijven samen. Eén hiervan is Philips, waarmee ze in licentie medische fitnessapparatuur ontwikkelen en op de markt brengen. In Europa zijn ze vooral bekend van de Johnny G Spinning bikes. Dit merk maakt sinds kort onderdeel uit van Dayco. Ze verwachten veel van hun nieuwe Johnny G spinningbike.

Meer info: dayco.com/en.

Bezoek TaiSPO: een unieke kans

Zelf nieuwsgierig geworden naar de verrassingen van de Taiwanese fitnessindustrie? Bezoek dan de TaiSPO tussen 28 en 30 maart in Taipei. De beurs wordt gehouden in het Taiwan World Trade Centre. Dit ligt naast de overbekende Taipei 101 Tower. Op de beurs presenteren méér dan 350 bedrijven zich. Ruim twee derde hiervan komt uit Taiwan. Tegelijkertijd met de TaiSPO wordt ook de Taipei CYCLE beurs gehouden. Eén van de grootste fietsbeurzen ter wereld. En kun je niet naar de TaiSPO komen? Veel bedrijven zijn ook vertegenwoordigd op de FIBO in Keulen en tijdens de ISPO in München.

Voor meer informatie over de TaiSPO ga je naar taispo.com.tw.



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 - KICKBOXING PROGRAM

**SPECIALIST
IN FITNESS
EDUCATION**

WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM

INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!
WWW.TRAINTHETRAINERS.NL

**FITNESS.BE
FACULTY**

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen

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

	NLACTIEF / FITVAK Fitnesstrainer
	NLACTIEF / FITVAK Personal Trainer
	NLACTIEF / FITVAK Groepslesdocent
	KNKF Krachttrainer
	KNKF Powerlifting Trainer
	BGN Gewichtsconsulent
	BGN Kind en Voeding
	BGN Sport, Voeding en Supplementen

EFAA.

Fitnesstrainer A opleiding
(NL Actief erkend)

Schrijf nu in en ontvang gratis:

Overgewicht benoemdekundige

Motivation Interviewing

Meer trainingskwaliteit tot € 1,75,-

FITNESS met passie

Groepsworkshop

Kijk op: www.EFAA.nl

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!

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN



GROUP EXERCISE INSTRUCTOR

19 januari, Den Haag

TEACHING SKILLS

19 en 26 januari, Den Haag

CYCLE INSTRUCTOR

19 en 26 januari, Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® UPDATE

27 januari, Zoetermeer

FITNESS A

2 en 9 februari, Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® KIDS

9 februari, Den Haag

KICKBOKSEN VOOR PT

9 februari, Rotterdam

THE GLADIATOR WORKOUTS® CERTIFICATION

16 februari, Den Haag

KETTLEBELL TRAINING WORKSHOP

17 februari, Zoetermeer

www.trainthetrainers.nl

www.thegladiatorworkouts.com

SPORT&PEOPLE

COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

Power Yoga level 1

1 februari, 1 maart, 29 maart en 26 april, Oss

Power Yoga level 2

19 januari, 16 februari, 16 maart en 6 april, Oss

Sport & Voeding

11 januari, 18 januari, 25 januari en 1 februari, Arnhem

Coachen van klanten met obesitas

16 en 23 januari, Arnhem

Exercise for Health Specialist level 5

6 februari, Rotterdam

Exercise for Health Specialist level 5

7 februari, Amstelveen

9 februari, Rotterdam

7 maart, Groningen

8 maart, Assen

Fitness Trainer A level 3

2 februari, Amstelveen, Utrecht en Rotterdam

9 februari, Vught/Den Bosch, Sittard, Zwolle,

Arnhem, Eindhoven, Assen, Leiderdorp en Gouda

Fitness Trainer B level 4

9 februari, Utrecht en Rotterdam

14 februari, Rotterdam

16 februari, Leiderdorp en Amstelveen

23 februari, Assen, Arnhem, Sittard, Zwolle,

Eindhoven en Vught/Den Bosch

Kettlebell Pro

15 en 22 februari, Amstelveen

Functional Training

26 januari en 2 februari, Eindhoven

Voor meer informatie: www.sport-people.nl



BodyBoxx Boxing opleiding

2 en 3 februari, Den Haag

BodyBoxx basis boks/kickboks techniek voor PT

20 januari, Den Haag

BodyBoxx Opleidingen voor groepslessen

3 en 4 februari Den Haag

Voor meer informatie: www.bodyboxx.nl



ClubJoy Cycle

16, 17 en 23 februari en 9 maart, Nijkerk

ClubJoy Yoga

16, 17 en 23 februari en 9 maart, Nijkerk

ClubJoy Battle

16, 17 en 24 februari en 17 maart, Nijkerk

ClubJoy Power

16, 17 en 24 februari en 17 maart, Nijkerk

ClubJoy Fiesta

16, 17 februari, 16 en 23 maart, Nijkerk

ClubJoy Core

16, 17 februari, 16 en 23 maart, Nijkerk

ClubJoy Fit&Shape

16, 17 februari, 16 en 23 maart, Nijkerk

ClubJoy Dance

16, 17 februari, 16 en 23 maart, Nijkerk

ClubJoy Step

16, 17 februari, 16 en 23 maart, Nijkerk

Voor meer informatie over de opleidingen

van ClubJoy ga je naar www.clubjoy.nl/

instructor-info of stuur een e-mailbericht naar

info@clubjoy.nl.



Training geven zonder of

met klein functioneel materiaal

16 maart, Aalst

De basispreventie van trainen

16 maart, Aalst

Sport(voeding) en supplementen

30 maart, Aalst

Social media in de sportwereld

30 maart, Aalst

HIIT in verschillende trainingsvormen

02 februari, Antwerpen

www.fitness.be/opleidingen



PHYSICALCOACHINGACADEMY

NASM™ Personal Trainer opleiding

11 januari, Antwerpen

27 februari, Amsterdam (Engels)

8 maart, Utrecht

9 maart, Groningen en Neunen

10 maart, Rotterdam (Engels)

11 maart, Gent

27 april, Antwerpen

Physical Trainer

11 januari, Gent

20 januari, Antwerpen

9 maart, Hasselt

26 april, Gent

28 april, Antwerpen

NASM™ CES

11 januari, Antwerpen

4 april, Amsterdam (Engels)

Modified Strongman Training

16 februari, Hasselt

Assess & Correct

16 maart, Hasselt

Kettlebell

26 april, Hasselt

Olympic Lifting

4 mei, Hasselt

www.physicalcoachingacademy.com

info@physicalcoaching.com

Tel: +31 (0) 85 060 4131



Vitaalcoach – beweging, voeding en leefstijl

Februari, Heel Nederland

NLactief / Fitvak Fitnesstrainer A REGULIER

21 januari, Breda, Nieuwegein

16 februari, Breda, Delft, Nieuwegein, Rotterdam

9 maart, Arnhem, Eindhoven, Nijmegen, Tilburg

10 maart, Amsterdam, Nieuwegein, Leeuwarden, Zwolle

NLactief / Fitvak Fitnesstrainer A AVOND

13 maart, Amsterdam, Nieuwegein

Paramedisch Fitnesstrainer

19 januari, Nieuwegein

16 maart, Nieuwegein

NLactief Bewegingsdeskundige

Overgewicht en Obesitas

2 februari, Nieuwegein

Leefstijlcoach

15 februari, Amsterdam, Breda, Nieuwegein

Bewegingsconsulent

16 februari, Amsterdam, Breda, Nieuwegein

Voor meer informatie: Bestel de gratis studiegids

op www.opleidingen2000.nl/studiegids



RETENTIEMANAGEMENT

7 december, Barendrecht

10 STEPS TO A VIRTUAL EXPERIENCE

7 december, Tilburg

Voor meer informatie: academy.hddgroup.com,

opleidingen@hddgroup.com, +31 (0)416 33 43 15



BODYATTACK

1 en 8 december, Leusden

BODYBALANCE

1 en 8 december, Breda

LES MILLS GRIT

2 en 9 december, Goirle

BODYCOMBAT

8 en 15 december, Goirle

LES MILLS BARRE

8 en 15 december, Veenendaal

GENERIC ADVANCED TRAINING

9 en 16 december, Barendrecht

BODYPUMP

9 en 16 december, Leusden

Voor meer informatie: opleidingen.lesmills.nl,

opleidingen@lesmills.nl, +31 (0)416 34 97 25

STRESS- EN SLAAPMANAGEMENT

13 december, Zwolle

CONDITIETRAINER VOETBAL

(incl. testen en meten)

14 december, Zwolle

FITNESSTRAINER B

16 december, Den Bosch

MASTER IN CLUBMANAGEMENT

4 januari, Waalwijk

BOOTCAMP TRAINER 2.0

5 januari, Zwolle

MENTALE TRAINER IN DE SPORT

9 januari, Nijmegen

SPORT EN VOEDING

10 januari, Utrecht (avondcursus)

OBSITAS, EETVERSLAVING EN

GEDRAGSVERANDERING

11 januari, Leiden

BGN GEWICHTSCONSULENT

11 januari, Arnhem en Zwolle

YIN YOGA 2

11 januari, Zwolle

ZWANGER EN FIT

12 januari, Amsterdam

BOOTCAMP TRAINER 2.0

12 januari, Amsterdam en Utrecht

CONDITIETRAINER (TOP)SPORT

12 januari, Rotterdam

KETTLEBELL TRAINER PRO

12 januari, Culemborg

HERSTELTRAINER VOETBAL

12 januari, Amsterdam, Eindhoven, Utrecht en Tilburg

BGN GEWICHTSCONSULENT

12 januari, Leiden en Rotterdam

BASIS LOOPTRAINER 2

12 januari, Den Bosch

YOGADOCENT (LEVEL 1)

12 januari, Zwolle

SPORT EN VOEDING

13 januari, Arnhem en Den Haag

ZWANGER EN FIT

19 januari, Breda

PILATES TRAINER (MAT 2)

19 januari, Zwolle

FITNESSTRAINER A

26 januari, Amsterdam en Utrecht

SQUATTEN (WORKSHOP)

26 januari, Culemborg

LAPT KNOCK-OUT

26 januari, Zwolle

PERSONAL TRAINER BUSINESS

27 januari, Amsterdam, Arnhem en Utrecht

VIDEO ANALIST VOETBAL

30 januari, Amsterdam-Diemen

SPORT EN VOEDING

30 januari, Amsterdam-Diemen (avondcursus)

FITNESSTRAINER A

1 februari, Heerenveen

2 februari, Leiden

PERSONAL TRAINER BUSINESS

2 februari, Den Bosch, Leiden en Rotterdam

FITNESSTRAINER A

3 februari, Eindhoven en Tilburg

Voor meer informatie: www.start2move.nl

Fitness A - E-Learning

op elk gewenst moment

Beweegdeskundige Diabetes Mellitus

op elk gewenst moment

Bewegingsdeskundige overgewicht/obesitas

op elk gewenst moment

Video E-learning Motiveren van leden met

motivational interviewing

op elk gewenst moment

NL Actief Preventie centrum

op elk gewenst moment

Kwaliteitsmanagement opleiding

op elk gewenst moment

Excellente Service in de praktijk (voor het gehele team)

op elk gewenst moment

NASM Behavior Change Specialization (BCT) –

Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Corrective Exercise Specialist (CES) –

Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Performance Enhancement

Specialization (PES) – Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Senior Fitness Specialization (SFS) –

Self-study

op elk gewenst moment

Verkorte NASM Personal Training opleiding

15 december, Alphen a/d Rijn

10 januari, Barendrecht

12 januari, Weert en Broek op Langedijk

3 februari, Veenendaal

EMS Trainer combinatie opleiding - Basis

11 januari, 15 februari en 29 maart, Rotterdam

EMS Trainer combinatie opleiding - Level 1

11 januari, 15 februari en 29 maart, Rotterdam

Fight Cardio (Kardo) Instructeur opleiding

12 januari, Leusden

Personal Trainer in Business

20 januari, Weert

Motiveren van leden met

motivational interviewing

24 januari, Bunnik

7 februari, Drachten

13 februari, Eindhoven

Fitness met passie workshop

1 februari, Den Bosch

2 maart, Emmeloord

Beweegdeskundige Niet Aangeboren

Hersenletsel - managementdag

25 januari, Barendrecht

Beweegdeskundige Niet Aangeboren

Hersenletsel - trainersopleiding

8 februari, Barendrecht

Fitness met passie workshop

1 februari, Den Bosch

2 maart, Emmeloord

Senior Fitness Specialist workshop

2 februari, Weert

Workshop - Fight for Personal Training

9 februari, Veenendaal

Voor meer informatie: nieuwe-gezondheid.nl

efaa.nl, fitcoach.nl, leefstijlclub.nl, bewegenismedicijn.nl

Fitness Trainer level 1

2 januari, Nieuwegein

18 januari, Barendrecht

25 januari, Amsterdam

2 februari, Apeldoorn

2 februari, Utrecht

Fitness Trainer level 2

2 januari, Utrecht

5 januari, Den Bosch

6 januari, meerdere locaties

9 januari, Amsterdam

11 januari, Amsterdam

12 januari, Amsterdam

13 januari, Amsterdam

20 januari, Amsterdam

Yin 1- Het fysieke Lichaam

6 januari, Woerden

Fitness Master

11 januari, Amsterdam

11 januari, Utrecht

13 januari, Amsterdam

12 januari, Amsterdam

Personal Trainer

12 januari, Barendrecht

12 januari, Amsterdam

Specialisatie 50 Fit

12 januari, Nieuwegein

Total Bodyshape Instructeur

12 januari, Utrecht

Step Instructeur Level 1

13 januari, Delft

Voedingsdeskundige level 2

13 januari, Nieuwegein

Yang 2 – Vinyasa

13 januari, Woerden

Gewichtconsulent

18 januari, Nieuwegein

Yang 1 – Power Yoga

18 januari, Woerden

Yin 1 – het Fysieke Lichaam

18 januari, Woerden

Klassiek Pilates Level 1

20 januari, Woerden

Pilates Reformer

25 januari, Woerden

Basis Groepsles Instructeur

26 januari, Den Bosch

Yang 3 – Fysieke Begeleiding

27 januari, Hilversum

Mindfulness en Meditatie

27 januari, Woerden

Hardloop Trainer

1 februari, Amsterdam

Indoor Cycling Expert

2 februari, Gorinchem

Yang 1 – Power Yoga

2 februari, Culemborg

Bootcamp Instructeur

3 februari, Amsterdam

Dance Instructeur

3 februari, Nieuwegein

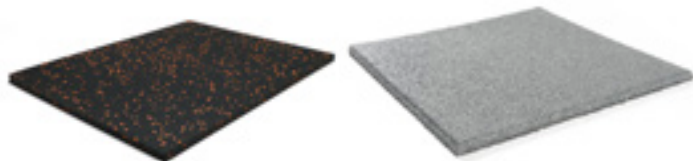
Yin 2 Het Subtiële Lichaam

3 februari, Woerden

Voor meer informatie: www.aalo.nl



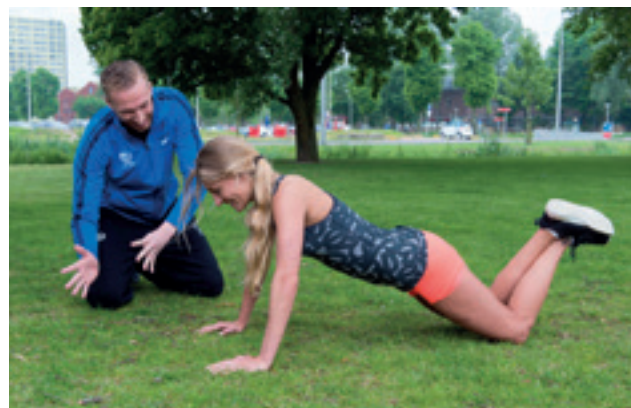
DE SPECIALIST IN
RUBBER SPORTVLOEREN
VOOR FITNESS & CROSSFIT



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



IMPRESS YOURSELF, INSPIRE OTHERS!



WWW.AALO.NL



PHYSICAL COACHING
ACADEMY



CERTIFIED PERSONAL TRAINER

WWW.PHYSICALCOACHINGACADEMY.COM



START HET NIEUWE JAAR MET EEN NASM
PERSONAL TRAINING OPLEIDING!!

Bedrijvengids



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 - Elzenweg 37

5144 MB Waalwijk - 0416 67 51 01
info@hddgroup.com - www.funxtion.com/nl



WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2015

Pixformance - Hauptstr. 19-20 - Dallgow-
Döberitz - 06 - 8131 3359 - hbakker@pix-
formance.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

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



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



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

BUIKBANDEN



Slim Belly by Greinwalder &
Partner Marketing Services,
Valentin-Linhof-Str. 8 - D-81829 Munich
+49 89 450 98 1380
info@airpressure-bodyforming.com
www.slim-belly.nl

BRANCHE ORGANISATIE



Fitness.be, Antwerpse Steenweg 19
9080 Lochristi, T +32 9 232 50 36
E info@fitness.be, I www.fitness.be

EMS TRAINING



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

FITNESS APPARATUUR -
ALLROUND



DRAX

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



Helisports International BV

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



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



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, info_blx@technogym.com
I www.technogym.com



XEBEX Fitness, Parlevinkerkweg 44
5928 NV Venlo, T: 085 7827494
E: info@gymcreators.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 - Valentin-Linhof-Str. 8.
D-81829 Munich, 06 – 188 26 323
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

LESMILLS

Les Mills - Elzenweg 37
5144 MB WAALWIJK, T +31 (0)416 33 43 15
info@hddgroup.com - www.lesmills.nl

HARTSLAGMETERS & SPORHORLOGES



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

KLEIN FITNESS MATERIAAL



RXD Gear, Parlevinkeweg 44,
5928 NV Venlo, T: 085 7827494,
E: info@gymcreators.com



Studio - Elzenweg 37,
5144 MB WAALWIJK, T +31 (0)416 67 51 01
info@studio.nl, www.studiofitness.com

MARKETING & CONSULTANCY

Greinwalder & Partner

Marketing Services

Greinwalder Marketing | Consulting
Valentin-Linhof-Str. 8, D-81829 Munich
06 – 188 26 323, info@greinwalder.com

OPLEIDINGEN

POWERED BY



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
COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

Sport & People
Postbus 23051 - 3001KB 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

SPORTSCHOOL INRICHTING



GymCreators BV, Parlevinkeweg 44
5928 NV Venlo, T: 085 7827494
E: info@gymcreators.com

TEST EN MEETAPPARATUUR

THP2
Total Health Performance PI
www.thp2.

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



NASM PT Opleiding

(Europe Active en/of NASM US erkend)

Schrijf nu in en ontvang gratis:



e-learning

Overgewicht beweegdeskundige




e-learning

Motivational interviewing




Meijers trainingspakket t.w.v. € 125,-




Gratis workshop



Bij inschrijving op de Fitness A, NASM PT, Combinatie- of Totaalopleiding,
Functionele Houding Specialist en Leefstijlcoach Totaalopleiding bij EFAA in het voorjaar 2019

Kijk snel op: www.EFAA.nl

Onze missie



VIRTUAL



Waarom Les Mills Virtual?

- ✓ Content van de hoogste kwaliteit
- ✓ Betaalbare aanvulling op club aanbod
- ✓ Maximaal gebruik van de studio
- ✓ Aantrekken van nieuwe doelgroepen
- ✓ Meest uitgebreide les aanbod
- ✓ Wetenschappelijk onderbouwde lessen
- ✓ iPad app: eenvoudige oplossing voor de player

LesMILLS



Meer heb je niet nodig

Klantbegeleiding • Ledenadministratie • Roostering • Facturatie
Alles in één oplossing met mobiele apps in jouw huisstijl.

Gebruikt door 12 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