

body • LIFE[®]

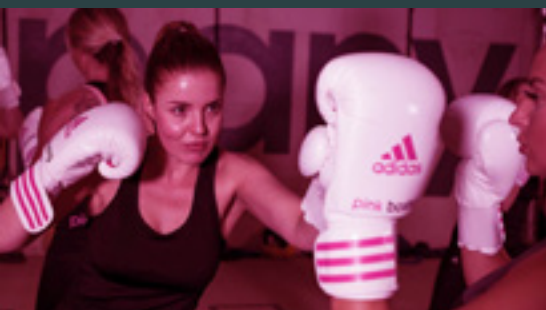
1 | 2019



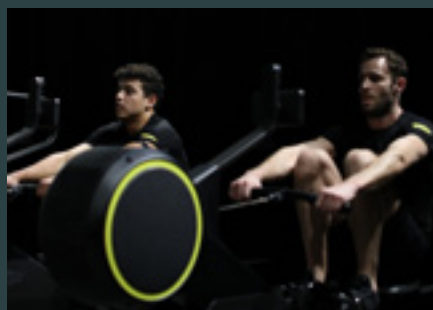
Europe's No. 1



**ISPO München 2019:
Zeker interessant
voor de fitness!**



PINK BOXING & CROSS BOXING
Fitness omarmt boksen



LANCERING SKILLATHLETIC
De nieuwe trainings experience



PERSONAL TRAINERS OPGELET!
Een eigen club, lijkt je dat wat?



SKILL LINE

UNLEASH THE ATHLETE INSIDE YOU



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

Hoofredactie

Niek Arts

**Redactie**

Niek Arts, Aart van der Haagen

Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

Druk

Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie

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

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

Voor advertentietarieven neem contact op met onze media-adviseur of ga naar www.bodylifebenelux.nl

Abonnementen

Een jaarabonnement bedraagt € 45,- (excl. btw). Een jaarabonnement buiten de Benelux bedraagt € 70,- (excl. btw). Abonnementen hebben een looptijd van een jaar (tot 31 december) en worden automatisch 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 1, 2019, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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

Investeren in eigen vitaliteit?

Een goede vraag zo op het randje van de winter en het voorjaar. Krijgen jullie ook allemaal al de lentekriebels? Het verlangen naar ook weer lekker buiten sporten, langere dagen en zeker ook meer zonneschijn. Wij kunnen in ieder geval niet wachten tot het zo ver is. Wat de donkere wintermaanden veel Nederlanders ook leert is dat het belangrijk is om te investeren in je eigen gezondheid en vitaliteit. En waar kan dat beter dan in de sportschool!

Er is de afgelopen periode weer genoeg op de sector afgekomen, denk hierbij aan de btw-verhoging, de introductie van de GLI in het basispakket en nieuwe technologische ontwikkelingen. Op welke sneltrein moet je nou eigenlijk stappen? Want als fitnessondernemer moet je tegenwoordig ook veel van deze zaken verstand hebben. Gelukkig helpen de experts van BodyLIFE je hierbij een handje.

Verder doen wij als redactie natuurlijk ook nog een flinke duit in het zakje! Zo hebben we de ISPO 2019 in München aan een 'vergelijkend warenonderzoek' onderworpen. Verder zijn we bij de introductie van de SKILLATHLETIC geweest, komen weer verschillende managementuitdagingen om de hoek kijken en zoomen we verder in op de financiering van de bouw van een nieuwe sportschool.

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 waard.

Veel leesplezier!

Met sportieve groet,

Niek Arts
 Hoofredacteur BodyLIFE
 06 47 61 43 54



MATRIX

TRAINING CYCLES COLORS SPEAK LOUDER THAN WORDS

Geef een nieuwe spin aan indoor cycling met de Matrix CXP Target Training Cycle!

Op de CXP bepalen leden hun eigen doel, zoals Wattage, Calorieën, RPM's, Hartslag of Afstand, fietsen ze op hun eigen niveau en laten ze zich leiden door de kleuren van de LED-console.

Matrix Ride – ons exclusieve trainingsprogramma – geeft trainers alle tools om gemakkelijk lessen voor te bereiden, geschikt voor zowel indoor cycling die-hards als beginners die op zoek zijn naar een gave cycling les.

Meer weten? Kijk op matrixmembers.nl



MATRIX
RIDE

Inhoudsopgave



10 ISPO München: wat brengt het de Nederlandse fitnessondernemer?



24 Aerofit Wassenaar: Wij zijn klaar voor de toekomst



30 Technogym VIP's krijgen de primeur tijdens 4 i-event

BRANCHE ACTUEEL

- 6 NHN Support**
Dit doen succesvolle ondernemers!
- 9 Column John van Heel**
De fitnessbranche als partner Preventieakkoord 2018!
- 10 Bezoek ISPO München 2019**
Een bredere blik op onze sector en daarbuiten
- 13 VES viert 35 jarig bestaan**
'Herinner je vroeger, droom van morgen'
- 15 Fitness Markt & Trend Rapport 2018 – 2020**
Waar gaat de sector heen?
- 17 Column NL Actief**
Liftgesprekken: Milton van Haren
- 18 Formupgrade: een nieuwe sportschool**
Met stapelfinanciering financier je een miljoenenproject
- 21 Gluren bij de burens**
Het consumentenperspectief

TRAINING

- 22 Club van de maand**
Fitnesscentrum Corpus uit Dieverbrug
- 24 Aerofit Wassenaar**
Discover Consoles van Life Fitness geeft extra dimensie
- 26 Pink Boxing & Cross Boxing:**
Wat biedt het de fitnesssector?
- 29 Voorbeschouwing FIBO**
FIBO maakt van fitness een experience
- 30 Ontdek de SKILLATHLETIC**
Technogym VIP's krijgen de primeur tijdens 4 i-event

MANAGEMENT

- 34 Clubjoy**
Laco Recreatie zet in op kwaliteit groepslessen
- 36 Fitness.be: alleen zijn we sterk**
Samen zijn we nog véél sterker
- 38 Traint fitness Nederland wel effectief?**
Hoe kan de sector klanten nog beter begeleiden?
- 40 Greinwalder: Een eigen club:**
Maak je droom waar!
- 45 Opleidingen en Trainingen**
- 48 Bedrijvengids**



NHN Support: met ClubPlanner meer grip op verkoop en ledenbehoud BENCHMARK BEWIJST: DIT DOEN SUCCESVOLLE CLUBS ANDERS!

De missie van NHN Support luidt: fitness- health- en wellnessclubs helpen bij het optimaliseren van het bedrijfsresultaat. Sinds de oprichting in 2008 hebben ze veel ervaring opgedaan met het in praktijk brengen van deze missie. Deze kennis en ervaring delen ze graag met fitnessondernemers.

Door Niek Arts, fotografie NHN Support

Door het aanbieden van opleidingen centraal in het land of incompany, is een doeltreffende begeleidingswijze voor fitnessclubs ontstaan. In combinatie met het gebruik van de online tool ClubPlanner hebben de klanten van NHN Support altijd actueel inzicht in hun sales- en retentie resultaten.

Behoeftte aan benchmark

Ruim 550 fitnessclubs maken dagelijks gebruik van ClubPlanner. Daardoor heeft NHN

Support een goed inzicht gekregen in de sales- en retentieprestaties in de fitnessbranche, een eigen benchmark dus. De diversiteit binnen de groep van 550 clubs is groot. Clubs met 250 tot 5500 leden, all-inclusive concepten, high-end clubs en boutique studio's. Al dit soort clubs is vertegenwoordigd in het klantenbestand van NHN Support.

Oprichters Wiljan Nijenhuis, Jan Holt en Len- naert Noordman merken dat er veel behoefte

ClubPlanner uitgelegd

ClubPlanner is een uniek webbased programma dat het mogelijk maakt om alle processen in de club optimaal te organiseren en aan te sturen. In één oogopslag wordt zichtbaar wat er op bedrijfsmatig gebied plaatsvindt, zodat tijdig kan worden bijgestuurd.

De gebruiksvriendelijkheid maakt de software geschikt voor elke medewerker en voor elk type fitnessclub. Het programma neemt het management en medewerkers veel zorg uit handen en coacht zelfs de medewerkers.

ClubPlanner helpt bij het creëren van een duidelijke werkstructuur, het houden van focus op doelen en geeft daardoor rust en duidelijkheid.



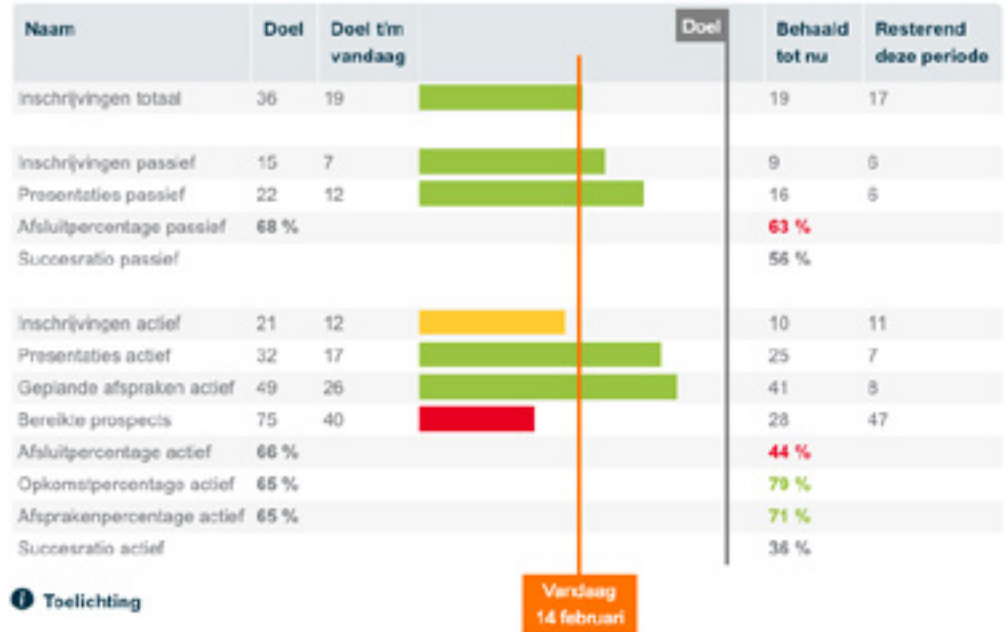
is aan het vergelijken van de belangrijkste succesfactoren. Want hoe kan het dat de ene fitnessclub in vergelijkbare marktomstandigheden succesvoller is dan een andere club? En wat kan de ondernemer leren van een succesvolle fitnessclub?

Medeoprichter Lennaert: "Ons klantenbestand is een mooie dwarsdoorsnede van de fitnessbranche. Zodoende hebben we behoorlijk wat cijfermateriaal verkregen dat een afspiegeling vormt van de totale branche. Daardoor presenteren we realistische cijfers waar andere clubs zich mee kunnen vergelijken." Jan vult aan: "In de huidige verdringingsmarkt kan dit helpen om je te onderscheiden van een ander. Dat is noodzakelijk om te kunnen overleven."

ClubPlanner en vaste werkwijze versterken elkaar

De toegevoegde waarde van ClubPlanner voor een fitnessorganisatie is groot. Belangrijk hierbij is dat de werkwijze in de club en het gedachte-

Voortgangsrapportage van alle medewerkers met een doel



goed van ClubPlanner op elkaar zijn afgestemd. De oprichters van NHN Support leggen in vier artikelen uit hoe je met een gerichte werkwijze en ClubPlanner je fitnessonderneming verder helpt.

Hierbij wordt steeds een belangrijk proces in een fitnessclub uitgelicht en cijfermatig in beeld gebracht. Wiljan: "Het doel is om niet alleen cijfers te tonen, maar vooral ook de werkwijze die tot de mooie resultaten heeft geleid. Het gaat ons erom dat een fitnessclub daadwerkelijk geholpen wordt, zodat hij de vertaalslag leert maken naar een verbeterde werkwijze op de werkvloer."

Om juist die dagelijkse praktijk zichtbaar te maken, komt in ieder artikel een fitnessclub aan het woord die uitblinkt op een bepaald gebied. Zodat het voor andere fitnessondernemers inzichtelijk wordt wat de redenen zijn achter de succesvolle aanpak.

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

IN VIER ARTIKELEN OPEENVOLGENDE ARTIKELEN LICHTEN WE VIER BEWEZEN STRATEGIEN UIT. NAMELIJK:

1. Verkoopstrategie: grip op het proces van lead tot lid

- Hoeveel leads heb je nodig om een salesdoel te halen?
- Hoe belangrijk is online leadgeneratie?
- Wat zijn de meest effectieve bronnen om leads uit te genereren?
- Wat is een haalbare conversie van lead tot lid?

2. Retentiestrategie: grip op ledenbehoud

- Hoeveel uren begeleiding zijn er nodig voor al je klanten?
- Hoeveel nieuwe leden worden gevolgd na inschrijving?
- Wat is een effectieve manier om non-users weer actief te krijgen?
- Hoe krijg je inzicht in de prestatie van iedere fitnessinstructeur?

3. Groepslesmanagement: effectieve aanpak voor meer deelnemers in de groepslessen

- Hoe stel je een ideaal lesrooster samen?
- Hoe verhoog je de deelnemersaantallen van de groepslessen?
- Wat zijn realistische doelen voor aantallen deelnemers?
- Hoe bepaal je of lessen moeten worden toegevoegd of juist geschrapt?

4. Personeelsmanagement: effectief en efficiënt inzetten van personeel

- Hoe zet je het personeel zo effectief en efficiënt mogelijk in?
- Belonen op aanwezigheid of op prestatie?
- Kun je beter werken met specialisten of allrounders?



JOIN THE MOVEMENT!

Op zoek naar een stoer en toegankelijk boksprogramma voor in je club?
Kies dan voor Pink Boxing en Cross Boxing!

- Speciaal ontwikkeld én exclusief voor vrouwen
- Stoer en hip
- Geavanceerde technieken uit de bokssport, zonder fysiek contact



- Toegankelijk voor een breed publiek
- Geschikt voor mannen én (stoere) vrouwen
- Next level training: pittig en uitdagend, zonder fysiek contact



*Kwaliteitsformule:
opleidingen,
bijscholingen en
effectieve, bewezen
trainingschema's.*



*All-in partnership,
inclusief marketing-en
(club) management
ondersteuning.*



*Exclusieve
merchandise
beschikbaar.*



*Onderdeel van
een van 's werelds
grootste boxing
communities.*

COLUMN

DE FITNESS-BRANCHE ALS PARTNER IN HET PREVENTIE-AKKOORD 2018!

We moeten gezonder gaan leven, anders zijn de zorgkosten straks niet meer te betalen. VWS heeft hiervoor roken, overgewicht en probleemdrinken als speerpunten bepaald en dit, samen met 70 partners, opgenomen in het Nationale Preventieakkoord 2018.

Overgewicht en obesitas zijn de op één na belangrijkste oorzaak van ziekten in Nederland. Dit omdat ze vaak ook hart- en vaatziekten en diabetes tot gevolg hebben. Omdat de helft van de Nederlanders te zwaar is, moeten we alle zielel bijzetten om het tij te keren. Voor 2040 wil VWS dat het percentage overgewicht daalt van 50 procent naar 38 procent en het percentage obesitas daalt van 14,5 procent naar 7,1 procent. Om dit te bereiken moeten we gezonder eten en drinken. Veder moet het aantal mensen dat voldoende beweegt stijgen van 47 procent naar 75 procent in 2040.

Om De doelstellingen te halen zijn er in het Preventieakkoord veel maatregelen tegen overgewicht en obesitas opgenomen. Enkele van deze maatregelen zijn:

- Gezonde kantine in sportclubs, scholen, ziekenhuizen en bedrijven
- Minder suiker in frisdranken, snoep en melkproducten
- De Schijf van vijf en voedingsrichtlijn bekender maken
- Nieuw voedselkeuze logo
- Scholing van supermarktpersoneel op het gebied van gezonde voeding

- Ondersteuning op maat voor mensen en gezinnen met overgewichtproblemen
- Betere toegankelijkheid voor mensen die nog niet sporten bij sportclubs en sportscholen

Wat kan de Fitnessbranche bijdragen?

Als sector kunnen wij zeker ook een steentje bijdragen aan het halen van deze doelstellingen. Allereerst op het gebied van bewustwording van de voedings- en beweegrichtlijnen. Trainers zitten in de ideale situatie om kennis over te brengen. Dat kan met factsheets, posters, nieuwsberichten, lezingen en compacte persoonlijke presentaties.

In het Preventieakkoord is ook afgesproken dat de supermarktbranche zorgt voor scholing voor de medewerkers over de voedingsrichtlijnen. Hier kunnen wij als branche een voorbeeld aan nemen. Laat we onze trainers een kennisupdate aanreiken over de voeding- en beweegrichtlijn. Zodat ze die kennis effectief kunnen overbrengen aan leden.

Ook het laagdrempeliger maken van het sportaanbod is een van de acties in het Preventieakkoord. Hoe kunnen wij mensen meer laten sporten? En dan juist de groep die het zelf moeilijk kunnen opbrengen. Dit kan gedeeltelijk door ondersteuning vanuit de gemeente en bijvoorbeeld Sportimpuls. Maar je kunt als ondernemer ook zelf actie ondernemen, bijvoorbeeld een 'maatschappelijke



” LAAT WE ONZE TRAINERS EEN KENNISUPDATE AANREIKEN OVER DE VOEDING- EN BEWEEGRICHTLIJN. ZODAT ZE DIE KENNIS EFFECTIEF KUNNEN OVERBRENGEN AAN LEDEN. “

sportpas'. Voor mensen die in de uitkering zitten is een daluren kaart ideaal. De prikkel van extra korting is wellicht genoeg om aan de slag te gaan.

Dit zijn slechts enkele mogelijkheden hoe wij, als fitnessbranche, bij kunnen dragen aan het Nationaal Preventieakkoord. Ik denk dat het goed is de uitdaging aan te gaan om het Preventieakkoord verder te onderzoeken om te kijken welke acties wij nog meer kunnen ondernemen om o.a. de doelstelling om overgewicht en obesitas te laten dalen.

John van Heel
EFAA/Nieuwe Gezondheid
j.vanheel@efaa.nl



ISPO München: wat brengt het de Nederlandse fitnessondernemer?

EEN BREDERE BLIK OP ONZE SECTOR EN DAARBUITEN

Voor de fitnesssector is FIBO dé beurs van het jaar. Dat is al jaren zo en dat zal voorlopig ook nog wel zo blijven. Maar waar onze sector zich verbreedt, verbreedt het aanbod van beurzen zich ook. Een andere grote beurs waar steeds meer Nederlandse fitnessondernemers naar toe gaan is de ISPO München. Maar wat houdt deze beurs precies in en hoe interessant is deze beurs voor de lezers van BodyLIFE?

Door Niek Arts, fotografie ISPO München

Hier kom je maar op één manier achter: zelf een bezoek brengen. Daarom bezochten wij op maandag 5 en dinsdag 6 februari de ISPO in München. De eerste bevindingen: fitness is vertegenwoordigd,

maar het is vooral interessant voor de fitnessondernemer die net verder kijkt dan de gebaande fitnesspadjes. Want de ISPO gaat over (buiten)sporten in de breedste zin van het woord. Het is al gewoon een feest

om door de 18 verschillende hallen te struinen en je te laten inspireren.

Een eerste impressie

Als je nog nooit in de Messe München bent geweest, is het even zoeken. In 18 gigantische hallen worden de nieuwste sportproducten gelanceerd, gepresenteerd en verkocht. Voor het fitnessgedeelte moeten we voornamelijk in hal A 6 zijn. En laat dat nou precies de andere kant van het gigantische complex zijn dan waar we er door de shuttlebus zijn uitgezet. Maar op de ISPO is het lopen van lange afstanden niet vervelend. Er

trekt zoveel interessants aan je voorbij, dat wij rustig de tijd namen om de voor ons meest interessante hal te bereiken.

Tijdens deze wandeltocht ervaar je dat de ISPO zich voornamelijk richt op de particuliere 'diehard' sporter in de buitenlucht. De grootste hallen worden gevuld met wintersportgear, outdoor kleding en fancy sportuitrustingen. Ook in deze takken van sport zie je dat technologische en digitale innovaties steeds meer de sport beïnvloeden en naar een hoger niveau tillen. Interessant om te zien voor fitnessondernemers. Want met je sportschool concurreer je ook met mensen die buiten sporten en op zoek zijn naar een nieuwe sportbeleving. Misschien interessant om wearables, apps en andere digitale oplossingen een belangrijke plaats binnen de vier muren van de sportschool te geven?

'Onze eigen fitnesshal'

Natuurlijk is voor BodyLIFE hal A6 de meest interessante. Ook hier was wel duidelijk dat de beurs zich voornamelijk gericht op de particuliere en semiprofessionele gebruiker. De grote bekende fitnessmerken die wij in Nederland en België kennen, waren niet of maar met een kleine stand vertegenwoordigd. Jammer? Nee zeker niet. Want er was nog genoeg te zien en ervaren wat je juist niet ziet op een



beurs als FIBO of FitFair. De apparatuur die tentoongesteld werd, bood in onze ogen niet heel veel vernieuwing. De meeste vernieuwing zat hem vooral in de prijs. Waardoor we kunnen zeggen dat de aangeboden apparatuur vooral interessant is voor intensief thuisgebruik en voor fitnessondernemers waarbij de apparatuur niet zo intensief wordt gebruikt als in de sportschool. Denk hierbij aan PT-ers en fysiotherapeuten.

Waar wij ons veel meer door hebben laten inspireren zijn de accessoires, nieuwe concepten en digitale mogelijkheden. Er werd bijvoorbeeld een nieuwe reeks innovaties op het gebied van 'smart textiel' (slimme kleding) gepresenteerd. Hierbij is de wearable verwerkt in de kleding. Maar ook nieuwe innovaties die overkomen uit andere sectoren zijn geschikt gemaakt voor de fitnesssector. Zoals het yogabord waarbij je yogaoefening





vooral verdiept in de fitnessaward en de digitale innovatie award. Bij de fitnessaward bestonden de genomineerden voornamelijk uit innovaties en nieuwe technieken van vooral min of meer bestaande producten. De winnaar is de Yo Roller. Een roeier waarbij je staat in plaats van zit en is gebaseerd op flywheel energie.

In de categorie Brandnew digital waren verrassend veel fitnessgerelateerde apps genomineerd. Interessant is dat de apps sportoverstijgend werken en vaak de link leggen met gezonde voeding en leefstijl. Alles is hierbij gericht op gezonder leven, gedragsverandering en afwisselend sporten.

en combineert met stabiliteit. Een andere 'zij-instapper' komt uit de e-gameshoek. Waarbij digitale spelvormen steeds meer worden gecombineerd met bijvoorbeeld wearables, trainingsprogramma's en sporttoestellen. Wat ons sowieso duidelijk werd is dat de sporter tegenwoordig graag buitensporten combineert met sporten in de gym.

ISPO 2019 award

Een belangrijk onderdeel van de ISPO zijn altijd de awards. Natuurlijk leuk voor de winnaars, maar wij als redactie waren vooral benieuwd in welke richting de genomineerden zich ontwikkelen en innoveren. Voor iedere sector is er een aparte award, wij hebben ons



Een bijzondere vermelding hebben wij voor LOEWI. Nu nog alleen opererend in Duitsland, maar ze gaan zeker naar de Benelux komen. Wat ze doen? Aan de hand van een persoonlijke 360-meting krijg je op maat nog eventueel missende voedingsstoffen, nutra-ten en vitaminen aangevuld. De vooruitgang hierbij wordt via een app gevolgd!

Conclusie

Is de ISPO nou écht interessant voor Nederlandse fitnessondernemers. Wij zeggen ja! Ga er zeker eens kijken. Het is niet FIBO. Maar zeker voor de nieuwsgierige ondernemer die graag een straatje verder kijkt, is een bezoek méér dan de moeite waard. Verder is München een leuke stad om een paar dagen te verblijven.



Feestmotto: 'herinner je vroeger, droom van morgen'

VES VIERT 35 JARIG BESTAAN

Op 26 januari jl. vond in Den Bosch het 35 jarig jubileum van de VES plaats. Onder het motto van 'herinner je vroeger, droom van morgen en feest op 26 januari' hebben maar liefst 140 gasten genoten van een afwisselend middagen avondprogramma. Vanuit alle windstreken waren de VES leden, jong en oud(er) gekomen om met elkaar deze mijlpaal te vieren onder de bezielende leiding van spreekstalmeester Richard van Riel.

Door: VES, foto's VES

Het was een geweldig en verrassend programma met een ontdekkingstocht door Den Bosch, dweilorkest, entertainment, violiste, de uitreiking van de VES Awards en cheque aan Villa Joep, speciaal optreden van Richard Groenendijk, verschillende culinaire intermezzo's, heerlijke drankjes en exquisite wijnen, salsa workshop en andere kleine fijne details die het samenzijn de moeite waard maakten.

De feestlocatie

Het was dubbel feest. Niet alleen de VES vierde haar jubileum, maar ook VES collega's Jan en Gemmy Schellekens deden dat. Zij hebben 35 jaar geleden hun eerste club geopend in het oude theater van Boxtel. Redenen genoeg om de handen inéén te slaan en hun mooie boutique-

club - pal gelegen naast de Sint Jan - in te richten als bijzondere feestlocatie. De yogazaal en dakterras waren onherkenbaar veranderd als bruisend hart van het feest.

De oprichter & zijn mannen

Iedereen was blij en dankbaar met de aanwezigheid van de oud voorzitter van de VES, Han Mulder. Hij heeft op 30 september 1983 de Nederlandse Vereniging van Erkende Sportscholen opgericht. Samen met een aantal andere bevoegde ondernemers, heeft Han ervoor gezorgd dat de branche geprofessionaliseerd is en een beter imago heeft gekregen. Dat hij nog steeds mensen kan raken bewees hij met zijn vlammende toespraak. Alle oud- en huidige bestuursleden werden vervolgens vol en verdiend in de schijnwerpers geplaatst.

VES Awards

Ook kende de avond een aantal andere officiële momenten met de uitreiking van de VES Awards. Tino Hoogendijk en Frits van der Werff ontvingen een Award 'als mannen van het eerste uur'. Toen alleen de mannen; tegenwoordig zij aan zij met de partners. Om de nieuwe VES orde in te luiden namen Tineke Hoogendijk en Jellie van der Werff de prijs in ontvangst. En nu nog vrouwen in het bestuur, was de terechte opmerking van de dagvoorzitter.

Naast de oude rotten in het vak is er een hele nieuwe lichte jonge ondernemers die de organisatie het elan gaan geven dat noodzakelijk is om de toekomst met vertrouwen tegemoet te treden. De 3 musketiers van The Gym werden naar voren gehaald als jonge beste nieuwkomers van het jaar. Ernst-Jan en Gerdien Oudenampsen van Sjahto ontvingen de VES service Award. Zij voerden trots en fier de hospitality ranglijst aan het afgelopen jaar. Raf Swerts ontving namens Milon de jaarlijkse partner Award.

Sport for Life en optreden Richard Groenendijk Een indrukwekkend moment was de uitreiking van de cheque van de grote landelijke VES actie voor het goede doel. Al 11 jaar wordt Villa Joep gesteund in haar strijd tegen neuroblastoom kanker bij kinderen. Bestuurslid Juliën van der Slikke kon een prachtig bedrag van 187.000,00 euro overhandigen aan Leontine Heisen en VJ ambassadeur Richard Groenendijk. Prachtig hoogtepunt was het lied dat Richard Groenendijk ten gehore bracht met als thema 'hoop'. Op naar 2023 en het 40 jarig jubileum

UNIEK CIRKELTRAINING CONCEPT

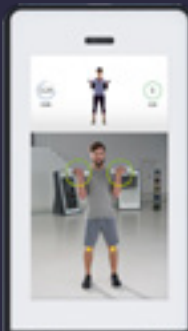
Help uw klanten gestructureerd hun doelen te bereiken met onze retentie verhogende software! De meest gevarieerde cirkeltraining op de markt zal daarnaast ook nieuwe doelgroepen binnen gaan brengen en uw rendement verhogen.



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?



FITNESS MARKT & TREND RAPPORT 2018 – 2020

De fitnessbranche in Nederland is continue in beweging. Met 2000 fitnessclubs, 623 boutique studio's en 4076 personal trainers, luidt de vraag: hoe ga jij je onderscheiden? Stap één is een beeld krijgen van de branche en de concurrenten.

Om de marktbevingen in beeld te brengen en te monitoren is BlackBoxPublishers in 2016 begonnen met het publiceren van een tweejaarlijks markt- en trendrapport. Dit rapport heeft als doel om ondernemers, managers, media en vele anderen te informeren over de ontwikkelingen in de fitnesssector. Ditmaal hebben we de nieuwe ontwikkelingen van 2018 – 2020 onder de loep genomen. Het Fitness Markt & Trend Rapport 2018 – 2020 is opgedeeld in drie hoofdstukken: de fitnesssector in beeld, de clubs in beeld en de toekomst in beeld.

De fitness sector in beeld

Wereldwijd telt de fitnessbranche 201.000 clubs en 174 miljoen leden. Landen zoals Duitsland en Groot-Brittannië spelen hierin een grote rol. Maar hoe staat het met de Nederlandse fitnessbranche? Nederland telt 2000 fitnessclubs, waarvan de tien grootste ketens samen bijna 23% van de markt hebben. De groei van de Nederlandse fitnesssector komt met

name van ketens en boutique studio's. Verder krijg je in dit hoofdstuk inzicht in financiële casestudies van PT studio's, het fitnessecosysteem en de trends.

De clubs in beeld

In dit hoofdstuk krijg je een uitgebreid inzicht in thema's zoals: organisatie en personeel, leden, instroom en uitstroom van leden, investeringen en kansen en bedreigingen. Enkele inzichten:

- 50 procent van de inschrijvingen vinden online plaats en het aantal online inschrijvingen neemt toe.
- Het grootste deel van het marketingbudget wordt besteed aan social media.
- Gemiddeld wordt er 35 uur per week aan groepslessen aangeboden.
- Opvallend is dat de zonnebank genoemd wordt als faciliteit die in de toekomst niet meer aangeboden wordt.
- 11 procent van de klanten volgen Small Group Sessies.

- 10,1 procent van de investeringen wordt gebruikt ter investering van trainingen en opleidingen voor personeel. Dit terwijl een tekort aan goed personeel als grote bedreiging voor de toekomst wordt gezien.

De toekomst in beeld

Hoe schatten professionals de toekomst in? In dit hoofdstuk hebben wij toonaangevende professionals vanuit de fitnesssector geïnterviewd waaronder Ronald Wouters (directeur NL Actief), Paul Hover (onderzoeker Mulier Instituut) en Kyle Millroy (general manager Life Fitness). Deze specialisten geven hun visie op de belangrijkste kansen en bedreigingen, verwachtingen met betrekking tot boutique studio's. Verder geven zij advies aan fitnessondernemers.

Dit boek is tot stand gekomen door de samenwerking met NL Actief en Life Fitness.

Publicatie details

Uitgever: BlackBoxPublishers
(www.blackboxpublishers.com).
Hardcover en full color boek
97 pagina's. Prijs: € 67,50

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.



FT-CLUB[®]
FUNCTIONAL TRAINING

START JE EIGEN FT-CLUB

PLANNING INRICHTING & DESIGN // MARKETING-SUPPORT // INSIDER-COMMUNITY

WIJ ZOEKEN PERSONAL TRAINERS IN

Groningen • Leeuwarden • Assen • Zwolle • Lelystad
• Arnhem • Utrecht • Haarlem • Den Haag • Middelburg
• Den Bosch • Maastricht • Antwerpen • Hasselt • Gent
• Leuven • Brugge • Luik • Brussel

**DIE DEZE LENTE HUN
EIGEN ZAAK WILLEN OPENEN.**

Neem nú contact op via info@greinwalder.com • of tel. +31 (6) 188 26 323

WWW.FT-CLUB.NL

Een merk van

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

COLUMN

IN DE LIFT MET MINISTER BRUINS: **MILTON VAN HAREN**

Als ik bij minister Bruno Bruins in de lift zou stappen, dan zou ik met hem in gesprek willen hoe hij de rol en positie van de fitnessbranche ziet als het gaat om de gezondheid en vitaliteit van de Nederlanders en de duurzame inzetbaarheid van werknemers en hoe wij als branche hem daarbij kunnen helpen. Ik ben benieuwd of de minister onderschrijft dat onze branche daarin een heel belangrijke rol kan spelen en hoe hij verwacht of wenst dat we daar invulling aan geven.

Ik zou met de minister ook willen praten over het idee van een fitness GLI voor niet geïndiceerde mensen die wél willen afvallen en gezonder willen leven. En hoe zij in het Nationaal Preventieakkoord zijn in te passen. Ik denk dat met name de Preventiecentra daar een sleutelrol in kunnen vervullen. Zij hebben de kennis, infrastructuur en ambitie om mensen met een leefstijlwens op maat te begeleiden. Ik zou me kunnen voorstellen dat er een soort platform of proeftuin komt waarin een aantal Preventiecentra gaat samenwerken om een

fitness GLI te ontwikkelen en te toetsen. Waarin we leren van successen uit de running therapie en de inzichten positieve DNA, van biochemicus Prof. Dr. Pierre Capel.

Ik snap heel goed waarom het moeilijk is voor mensen om de beweegnorm te volbrengen. Ik heb sporten ook leren waarderen. Misschien moeten we de verantwoordelijkheid meer neerleggen bij het individu, door te stoppen met het vergoeden van alle (dure) interventies die door de fitnessbranche eenvoudig met een sportabonnement kan worden opgelost. Investeer één derde van niet uitbetaalde uitkeringen aan de ontwikkeling van de fitness GLI en één derde om te helpen fitness voor iedereen toegankelijk te maken.

Mijn boodschap aan minister Bruins: heb het vertrouwen dat de Preventiecentra veel willen en kunnen doen om u bij het behalen van de maatschappelijk gezondheidsdoelen te helpen. Het kost u niks meer. Gebruik onze (commerciële)



**” IK SNAP HEEL GOED
WAAROM HET MOEILIK
IS VOOR MENSEN OM
DE BEWEEGNORM TE
VOLBRENGEN. IK HEB
SPORTEN OOK LEREN
WAARDEREN. “**

kracht, onze kennis en vaardigheden, netwerk en contact met drie miljoen sportenden en zoveel meer niet-sportende inwoners van ons mooie Nederland. Ik doe mee, bel mij maar!

Milton van Haren
Eigenaar FITNEZZplaza in Oss

Ik ben een ondernemer die onderscheidend is en wil blijven in de fitnessbranche. De branche heeft wat mij betreft onderscheidend vermogen nodig om het beweeggedrag van de bevolking te veranderen. Ik wil als vitaliteitsondernemer, directeur en bestuurder hieraan bijdragen.

Milton van Haren is één van de succesvolle fitnessondernemers die in het boek Liftgesprekken is geportretteerd. Het boek is verkrijgbaar bij NL Actief: www.nlactief.nl



Formupgrade maakt het ‘beweegverschil’ in Malburgen

ARTIKEL 5: MET STAPEL-FINANCIERING **FINANCIER JE EEN MILJOENENPROJECT**

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 mee in de bouw en lancering van dit unieke project.

Door: Niek Arts, foto's Formupgrade

Stand van zaken

Op 6 februari was het een heugelijke dag. Na een lange periode van voorbereiden, uitdenken en overleggen is de eerste steen van de nieuwbouw gelegd. De verwachting is dat het gezondheidscentrum aan het eind van de zomer zijn deuren opent!

Wat zijn potentiële valkuilen, learnings en hoe denken experts uit de markt daarover? In het vijfde artikel zoomen we verder in op de financiering en wat daar allemaal bij komt kijken. De deskundige deze keer is Jan Bijsterbosch, Thomas' accountant en adviseur bij BDO.

Fitness lastig te financieren

Het is binnen de fitnesssector algemeen bekend: banken financieren deze sector niet zo graag. Logisch als je het laatste trendrapport

leest dat 53 procent rode cijfers schrijft. De sector staat onder druk. Daar komt nog bij dat ze tegenwoordig tot wel 30 procent eigen vermogen of ander risicodragend vermogen vragen. Dit geld moet je zelf inbrengen of financieren. Dit kan via crowdfunding, lenen in je eigen netwerk, investeerders en subsidies. Een gestapelde financiering noemen ze dat.

Het hierboven geschetste verhaal, speelde ook bij de financiering van Formupgrade. Om het benodigde geld bij elkaar te krijgen heb je so-

wieso een goed doordacht plan, betrokken stakeholders en kloppende cijfers en prognoses nodig. Dit onderbouwt je verhaal. Anders kijkt de bank hier niet eens naar. Om de financiering in goede banen te leiden, heeft Thomas vanaf het begin intensief samengewerkt met zijn vaste accountant bij BDO Jan Bijsterbosch.

Een doordacht plan

Thomas: "Een goed verhaal is van doorslaggevend belang voor een financiering. Ons maatschappelijke plan rondom het bevorderen van



sport en bewegen bij nieuwe doelgroepen is zo'n 'goed verhaal'. Natuurlijk moeten de cijfers, prognoses en resultaten kloppen, maar het verhaal en je ambitie zijn net zo belangrijk. Verder moet je de juiste partijen meenemen in je verhaal. Vanaf het begin zijn de gemeente Arnhem, de Dullertsstichting en de wijkbewoners betrokken bij het project. Dit zorgt voor extra overtuigingskracht. Zeker de gemeente heeft veel voor de uitstraling gedaan!"

De Rabobank financiert het grootste gedeelte. Ze hebben hiervoor duidelijk naar Thomas als ondernemer en zijn plannen gekeken. Thomas: "Ik ging voor de financiering samen met Jan naar de Rabobank. Jan legde zijn rapport met daarin de cijfers en prognoses als praatstuk op tafel. Waarop de bank zei: 'als de cijfers van Jan komen, dan hoeven we daar nu niet naar te kijken. We zijn vooral benieuwd naar het verhaal van Thomas.' Omdat de Rabobank Jan goed kent stond ik al 1-0 voor."

"Verder is het voor de bank interessant dat we fysiotherapie, voedingsadviezen en andere 'gezondheidsservices' gaan aanbieden. Dat is namelijk een stabiele inkomstenbron. Om het belang van een goed verhaal te onderstrepen: de Rabobank ging vooral met ons het gesprek aan omdat het maatschappelijke karakter ze aanspreekt. Dat past goed binnen hun rol als betrokken regionale maatschappelijke partner."

Stapelfinanciering

Met de Rabobank is ongeveer twee derde van de financiering gedekt. Thomas: "Een derde is op een andere manier gefinancierd. Geld wat we direct nodig hebben, komt uit mijn eigenvermogen. Voor de rest zijn we als team de boer opgegaan. De belangrijkste les hierbij:

houd vast aan je verhaal en kijk naar overeenkomstige belangen."

"Omdat de gemeente Arnhem bewegen in de wijk promoot, zijn ze een interessante partner. Zij financieren mee in de aankoop van de grond. Mijn tegenprestatie in natura: trainingen en beweegprogramma's aanbieden aan de inwoners in de wijk. Dit maken we uiteraard meetbaar. Hiervoor hebben we vooraf doelstellingen en targets met elkaar op papier gezet. Verder helpt de Arnhemse Dullertsstichting met een achtergestelde lening. Zij zijn echt aangehaakt op het maatschappelijke aspect van Formupgrade."

Schakel professionals in

Een ambitieus miljoenenproject financieren is geen dagelijkse kost voor een fitness-ondernemer. Verzamel daarom goede professionals om je heen. Dit is voor Thomas zijn accountant en adviseur Jan Bijsterbosch van BDO. Ze kennen elkaar al jaren en Jan

3 learnings

- Denk niet te gemakkelijk over het verkrijgen van de financiering. Bereid je goed voor.
- Zorg dat je een goed verhaal hebt en dat de cijfers en prognoses kloppen.
- Doe het niet alleen, verzamel goede adviseurs om je heen om samen je plan goed inzichtelijk maken.

weet precies hoe de zakelijke- en privé situatie van Thomas is.

Jan: "Toen Thomas met zijn plannen langskwam, hebben we eerst gekeken of het een haalbare kaart voor hemzelf en zijn andere bedrijven is. Zijn ambitie mag niet de rest in de problemen brengen. Hier hebben we een paar goede gesprekken over gevoerd, waarbij we ook hebben gekeken naar zijn businessmodel, plannen en verwachte prognoses. Ik ben dan een luis in de pels die kritische vragen stelt. Ik kan die beter stellen, dan dat de bank dat straks doet. Dit heeft uiteindelijk geresulteerd in een mooi plan dat ik kon onderbouwen met goede cijfers en prognoses."

Jan gaat verder: "Toen het plan er lag zijn we bij de ABN Amro en de Rabobank gaan praten. Uiteindelijk werd het de Rabobank. Doorslaggevend hierbij was dat ik goed de stapelfinanciering en de belangen van de andere betrokken partijen heb opgenomen. Dit zijn allemaal zaken die je vanaf het begin goed moet vastleggen en doorrekenen. Verder hebben we vanuit BDO meegekeken naar mogelijke subsidies en fiscale regelingen. Hiervoor zijn een aantal kleine aanpassingen in de bouwtekeningen gedaan. Daarom is het belangrijk om in een vroeg stadium aan te haken als accountant!"





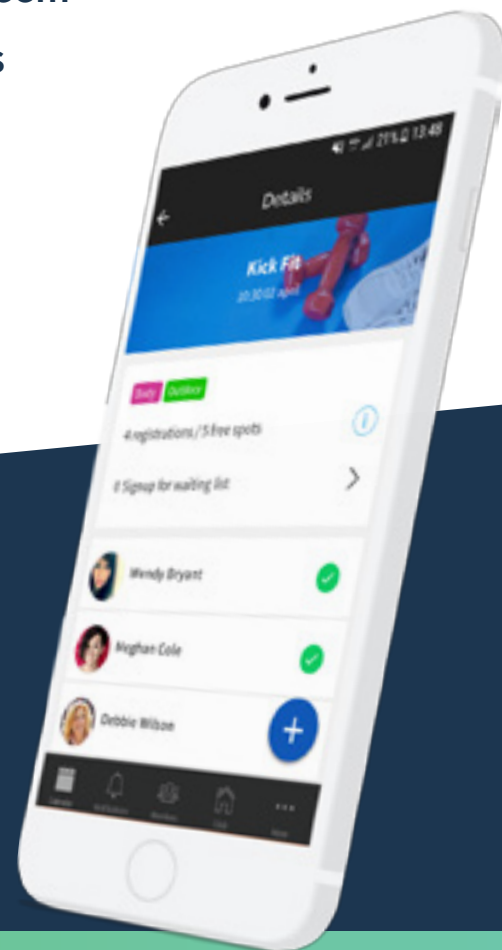
Alles-in-één software voor gym, club of studio

meer tijd, meer controle en meer omzet

- ✓ Ledenbeheer, planning en betalingen gekoppeld
- ✓ Website integratie in eigen stijl, kleuren en logo
- ✓ Volledig configureerbaar reserveringssysteem
- ✓ Financieel dashboard en BTW-rapportages
- ✓ Automatische facturatie & communicatie
- ✓ SEPA-incasso & iDEAL betalingen
- ✓ Webshop & marketing tools
- ✓ Manage alles met je mobiel

Gratis
online
demo

Ontdek jouw
voordelen op
fitmanager.nl





Gezonder leven: de Consumentenbond vertelt een eerlijk verhaal

GLUREN BIJ DE BUREN, HET CONSUMENTENPERSPECTIEF

Waarom zouden we als sector het wiel altijd zelf proberen uit te vinden. Er is veel kennis aanwezig bij partners uit de sector, maar zeker ook bij richtinggevende partijen en instituten uit de maatschappij. Een van deze partijen is de alomgewaardeerde Consumentenbond. Zij hebben vanuit het oog van de consument zes programma's voor gezonder leven op een rijtje gezet. Deze programma's worden vaak vergoed door zorgverzekeraars.

Vanuit de gedachten gluren bij de buren, delen wij de bevindingen van de Consumentenbond ook graag met de Nederlandse fitnessondernemers. Waarom? Omdat de genoemde interventies, programma's en mogelijkheden zeker ook interessant zijn voor de fitnesssector om op in te spelen. Doe er als ondernemer dus je voordeel mee. Van hieruit bedanken wij alvast de Consumentenbond voor het delen van hun input en inzichten. Laten we samen mensen gezonder laten leven, bewegen en eten!

Preventie zorg

Preventieve zorg is de laatste jaren omarmd door zorgverzekeraars en de overheid. Dit is zorg die niet gericht is op genezing, maar op het voorkomen van ziekten. Niet zo gek, want wie aan preventie doet, blijft langer gezond en maakt dus minder zorgkosten, zo is de gedachte. Welke soorten preventieve zorg zijn er?

Valpreventie

Een cursus valpreventie kan ouderen leren om valpartijen te voorkomen, en om veilig te vallen. De volgende 3 cursussen zijn door het RIVM Centrum Gezond Leven als bewezen effectief verklaard:

- In Balans
- Vallen Verleden Tijd
- Zicht op Evenwicht
- EHBO- cursus

Een ongeluk zit in een klein hoekje. Niet verkeerd dus om een cursus Eerste hulp bij ongelukken of Reanimatie te doen. Kies voor een cursus bij een erkende aanbieder, zoals het Oranje Kruis of Rode Kruis.

Blijvend slanker

Vanaf 2019 vergoeden alle zorgverzekeraars de zogeheten Gecombineerde Leefstijlinterventie. Als verzekerde met een gezondheidsrisico door

overgewicht kun je terecht bij een team van voedings- en bewegingsdeskundigen. Zij helpen je af te vallen en je gedrag blijvend te veranderen. Het RIVM Centrum Gezond Leven heeft 3 programma's aangewezen als bewezen effectief:

- Beweegkuur
- Cool (Coaching op Leefstijl)
- Slimmer
- Slaaptherapie

Slaapgebrek wordt in verband gebracht met tal van aandoeningen. Wie behoefte heeft aan adviezen en praktische tips om de kwaliteit van de slaap blijvend te verbeteren, kan baat hebben bij slaaptherapie.

Preventief medisch onderzoek

Preventief medisch onderzoek kun je laten uitvoeren zonder dat je een concrete gezondheidsklacht of indicatie voor een gezondheidsrisico hebt. Zo kunnen artsen bepaalde aandoeningen of risico's vroegtijdig opsporen. Let op: het gaat hier niet om uitgebreide onderzoeken zoals een totalbodyscan, CT-scan of MRI-scan.

Stoppen met roken of drinken

In 2019 vergoeden alle zorgverzekeraars stoppen-met-roken-programma's en programma's die helpen alcoholgebruik te verminderen. Een stoppen-met-roken-programma bestaat uit begeleiding door professionals. Eventueel aangevuld met nicotinevervangende middelen.

Benieuwd naar de achtergronden van de zes behandelde programma's en welke zorgverzekeraars het wel niet vergoeden. Kijk dan verder op www.consumentenbond.nl/zorgverzekering/preventieprogrammas



Club van de maand: Fitnesscentrum Corpus in Dieverbrug: “ALS ONDERNEMER DICHT BIJ JEZELF BLIJVEN”

Sommige ondernemers zitten boven op de bal uit concurrentieoverwegingen, andere doen dat uit zuivere passie voor hun zaak en vakgebied. Tot de laatste categorie behoren Erik Jansen en Bianca Russcher, die in Dieverbrug met veel bevoegenheid Fitnesscentrum Corpus runnen. Ze innoveren mede vanuit klantbelang, maar alleen in dingen waarin ze zelf geloven.

Door: Aart van der Haagen, fotografie Corpus

Waar in dichtbevolkte gebieden de sportscholen de afgelopen twee decennia als paddenstoelen uit de grond schoten, daar heeft Fitnesscentrum Corpus in de Drentse plaats Dieverbrug min of meer het rijk alleen. Wat niet wil zeggen dat de ondernemers erachter op hun lauweren rusten. Integendeel. “Wij bedienen de breedst mogelijke markt,” vertelt Bianca Russcher.

“In de grote steden zorgt de concurrentiestrijd er eigenlijk automatisch voor dat fitnesscentra zich gaan positioneren en zich daarmee op een specifieke doelgroep richten. Wij zijn er letterlijk voor iedereen, dat wil zeggen voor jongeren vanaf de middelbare school tot en met senioren. Waarbij we ook rekening moeten houden met duidelijke verschillen in bestedingsruimte bij onze klanten. Naast een evenwichtig prijsbe-

leid ligt de focus op een breed en gevarieerd aanbod. Waarbij we interessante trends niet uit het oog mogen verliezen, mits deze aansluiten bij onze ondernemersvisie. Wij startten in 2005 met Fitnesscentrum Corpus uit passie voor beweging en gezondheid. Als wij dan weten dat supplementen, crashdiëten en trilapparaten niet waarmaken wat ze beloven in de strijd om het afvallen, beginnen we er niet aan.”

Ondernemer op de werkvloer

Dit laatste vloeit voort uit het gegeven dat het ondernemersechtpaar uit Dieverbrug streeft naar retentie, naar behoud van klanten. “In een relatief kleine, hechte gemeenschap moet je je actief inspannen voor het opbouwen van langetermijnrelaties,” stelt Russcher. “Dat zien we

terug in een hoge klantentrouw; menigeen sport hier al veertien jaar, dus sinds het begin. Daarbij is het van belang dat je je als ondernemer veelvuldig mee op de werkvloer begeeft en bijdraagt aan een positieve sfeer. Wij besteden daar veel tijd aan, elk op onze eigen manier, want elkaar aanvullen vormt de basis voor een succesvolle ondernemersrelatie. Eric houdt zich veel bezig met netwerken, waar ik me meer toeleeg op het coördineren van groepslessen, personeelsmanagement en - vanuit mijn bedrijfskundige achtergrond - financiën. Daarnaast worden we volop ondersteund door twee vaste medewerkers, met wie we samen ongeveer 700 klanten bedienen. Naar mijn idee zet de meerderheid van deze mensen gezondheid en fitheid op nummer één als motivatie om te gaan sporten, veel meer dan afvallen of krachttrainen.”

Virtual rooms

Dat laatste past goed bij de filosofie van Fitnesscentrum Corpus, die zich vele jaren geleden al weerspiegelde in een uitgebreid programma groepslessen en veel aandacht voor functional training. Begin 2017 betrok de sportschool een drie keer zo groot pand, twee deuren verder dan de eerdere locatie en dus makkelijk vindbaar voor de klanten.

Russcher: “Eindelijk hadden we de ruimte om onze verdere innovatie- en groeiplannen te verwezenlijken. In 2018 deden we een investering in nieuwe Star Trac-cardioapparatuur met een open-hubsysteem via bluetooth. Verder beschikken we nu over twee virtual rooms naar ClubJoy-concept, waarvan ééntje speciaal voor spinning. Fanatieke mensen willen dat vaak uren achtereen en op een door hen gewenst tijdstip doen. Dat viel niet goed in te roosteren,



ook al vanwege het grote verschil in bezettingsgraad tussen de seizoenen. In de winter kwamen er gemiddeld dertig personen, in de zomer soms maar drie. De overgang van live naar virtueel trainen blijkt onze klanten eigenlijk allemaal goed te bevallen; verloop heeft het niet veroorzaakt. Het past in een tijd waarin mensen alles on-demand willen; vergelijk het maar met Netflix.”

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Om dezelfde reden slaan de Fitsnacks van ClubJoy zo aan. “Korte lessen van tien tot twaalf minuten, die je overal via je telefoon, tablet of laptop kunt volgen, zonder gebruik van materialen.” Fitnesscentrum Corpus adopteerde dit concept direct na de introductie in januari jongstleden, zoals het ook actief werkt met diverse andere producten en diensten van ClubJoy. “Een fijne partner voor ons, met prettig gestandaardiseerde programma’s inclusief een

goede combinatie van choreo en muziek, toepasbaar bij willekeurig welke trainer. Ook het persoonlijke contact spreekt ons erg aan.”

Kijkend naar de toekomst komt wat Russcher betreft maatschappelijk verantwoord ondernemen steeds meer in beeld. “Dat betekent nadenken over zaken als energiezuinigheid, zonnepanelen en het verzinnen van een alternatief voor plastic waterflesjes. Maar ik zit bijvoorbeeld ook in een gemeentelijke werkgroep om mensen die buiten het bewegingsaanbod staan in aanraking te brengen met sporten via laagdrempelige lessen. Een ander thema is een Supermarkt Safari om bewustzijn rondom voeding te creëren via het lezen van etiketten.” Het onderstreept hoe Fitnesscentrum Corpus zich vanuit een diepgewortelde passie bezighoudt met gezondheid en beweging.

Meer informatie: www.fitnesscentrumcorpus.nl





De Discover Consoles van Life Fitness geven een extra dimensie aan fitness

AEROFIT WASSENAAR: WIJ ZIJN KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Wanneer je de sportclub in Wassenaar binnenstapt, merk je direct dat deze plek om kwaliteit en service draait. De medewerker achter de balie lacht je vriendelijk toe, bij de bar wordt een heerlijk kopje koffie of verse muntthee geserveerd en overal zitten leden gezellig te kletsen.

Door: Charlotte van Lanschot, fotografie Life Fitness

“Kwaliteit en service vinden we hier erg belangrijk,” vertelt Frank Reijn, die samen met zakelijk partner Linda van Paassen eigenaar is van deze sportfaciliteit. Sinds kort heeft hij iets nieuws: de Discover Consoles van Life Fitness.

Kun je ons meer vertellen over Aerofit?

We zijn hier 22 jaar geleden begonnen. De sportschool was toen nog een stuk kleiner en had zo'n 300 leden. In de loop der tijd is de club groter en mooier geworden. In het begin deden

we alles zelf: van groepslessen tot het werk achter de bar. Inmiddels hebben we een vast team en rond de 1700 leden.

Wat maakt Aerofit anders dan andere sportclubs?

“Bij Aerofit gaat het écht om persoonlijk contact. Sporters zien hun trainers geregeld en er zijn veel contactmomenten. Maar het gaat niet alleen om contact op sportgebied. De medewerkers in de bar en bij de balie kennen onze leden bij naam. We hebben een gezellig café en wellness en bieden allerlei groepstrainingen. Zo zorgen we ervoor dat Aerofit niet



alleen een plek is waar je komt om doelen te bereiken, maar omdat je het hier leuk vindt.”

Wat vind je belangrijk op het gebied van apparatuur?

“De kwaliteit van toestellen en de service. Ik vind het belangrijk dat ik niet lang hoef te wachten op reparatie, wanneer een toestel kapot is. De leden verwachten dat ook van ons.”

We zagen zojuist een groot aantal nieuwe Discover Consoles staan. Waarom heb je hierin geïnvesteerd?

“Omdat ze passen bij onze club. Het zijn high-tech schermen die ontzettend veel functiona-

liteit bieden voor sporter en sportschool. Leden genieten nu niet alleen van een work-out met hoogwaardige apparatuur, maar kunnen

“WIJ WILLEN VOORLOPEN OP DE TRENDS.”

tegelijktijd gebruikmaken van allerlei soorten entertainment. Onze oudere doelgroep speelt er Sudoku of Solitair op en de jongere doelgroep kijkt Netflix of YouTube. Het gebruik is ontzettend eenvoudig. Fitness is een

De Discover Consoles

Premium Discover-consoles zijn te vinden in de beste gezondheidsclubs en zorgen ervoor dat je uitkijkt naar je training. De console zorgt ervoor dat de sporters vermaak en bereikbaar zijn voor mobiele verbinding, aanpassing en appintegratie. Discover-consoles zorgen steeds weer voor een aantrekkelijke ervaring met de Discover SE3 HD boordevol functies en de Discover ST-console biedt een geïntegreerde HD-tv.

vrij saai sport, maar met de Discover Consoles is dit verleden tijd.”

Was het eenvoudig om connected te raken?

“Het was ontzettend makkelijk! Het enige waar ik voor hoefde te zorgen was genoeg breedte en een goede verbinding met het internet.”

Hoe zie jij de toekomst voor je?

“Ik denk dat servicegerichtheid en kwaliteit steeds belangrijker worden voor onze doelgroep. Sporters gebruiken meer digitale middelen en de concurrentie zit ook niet stil. Wij willen inspelen op de wensen van ons publiek en voorlopen op de trends. Met o.a. tools als de Discover Consoles zorgen we ervoor dat we een plek zijn waar leden graag komen om op een fijne manier voor hun lichaam te zorgen.”

Meer informatie over de Discover Consoles vind je op <https://lifefitness.nl/nl/facility/products/consoles/discover-consoles>





Pink Boxing & Cross Boxing: een uniek concept

WAT BIEDT HET DE FITNESSSECTOR?

Vanaf 1 januari 2019 is HDD GROUP dé officiële distributeur van Pink Boxing en Cross Boxing in Nederland, België en Luxemburg! Hiermee breidt HDD GROUP het aanbod van totaaloplossingen voor (groeps)fitness, functional training én clubmanagement verder uit!

Door: HDD Group

Boxing Company heeft de afgelopen jaren van boksen een sport gemaakt die door iedereen beoefend kan worden. Hieruit is binnen een korte tijd een van 's werelds grootste boxing communities ontstaan. Tac-tisch inzicht, teambuilding, doorzettingsver-mogen, durf, doelgerichtheid én het vermogen om grenzen te blijven verleggen hebben hier-voor de basis gevormd.

Samenwerking een logische stap

Founders Rudy van Laere en Bart Voet van Boxing Company: "Met meer dan 25 jaar erva-ring in de fitnessbranche heeft HDD GROUP de afgelopen decennia een groot netwerk opge-bouwd. Om de passie voor boksen met nóg meer clubs en consumenten te kunnen delen, was een samenwerking met HDD GROUP een logische stap."

Development Director Jan Middelkamp van HDD GROUP: "Boxing Company heeft een uniek concept ontwikkeld. Dit concept sluit perfect aan bij de vier pijlers waarmee HDD GROUP al meer dan 25 jaar werkt: een inspire-rend programma, world class opleidingen, ef-fectieve marketing en management support. Daarnaast is er een grote klik met de initiators Rudy en Bart, plus businesspartner Kees."

De work-outs, merchandise en ondersteunen-de marketingmaterialen worden nog steeds door Boxing Company gecreëerd en vervolgens via HDD GROUP aan de clubs ter beschikking gesteld. HDD GROUP is daarnaast ook verant-woordelijk voor de sales- en serviceactiviteiten met betrekking tot de licenties van Pink Boxing en Cross Boxing, evenals de opleidingen en masterclasses. The Boxing Academy in Vlaar-dingen: "Door Pink & Cross Boxing is onze club sterk gegroeid!"

Vanaf het begin werkt The Boxing Academy in Vlaardingen met het Boxing Company concept (Pink & Cross Boxing). Alle programma's die in

de club worden aangeboden zijn zo opgebouwd dat ze een gebalanceerde combinatie zijn van plezier en toewijding. The Boxing Academy biedt onder andere Personal Training, Pink & Cross Boxing, Kidsboxing, Kickboxing en Pads-training aan.

Eigenaar Simion Baauw van The Boxing Academy: "Het begon allemaal twee jaar geleden. Destijds werkte ik als accountmanager bij een uitzendbureau en kwam via via in contact met Rudy en Bart, de founders van Boxing Company. Ik werd door hen benaderd om eens een lesje mee te doen bij Boxing Company in Oud-Beijerland. Hier leerde ik het Pink & Cross Boxing concept kennen. Ik was erg enthousiast en zag hier zeker een markt voor in Vlaardingen. Daarom besloot ik een eigen gym te openen in Vlaardingen met Pink & Cross Boxing als licentiemodel."

Compleet pakket

"Ik ben begonnen in een kleine gymzaal, eigenlijk net als Rudy en Bart. Pink & Cross Boxing is een geweldig en compleet pakket. Je maakt gebruik van de landelijke naamsbekendheid, er zit goede merchandise bij die je veel voordelen brengt, je krijgt maandelijks nieuwe lessen aangeboden en het kost je weinig tijd en administratie. Daarnaast krijgen je trainers elk kwartaal clinics en masterclasses waarbij nieuwe technieken aangeleerd worden en telkens weer worden geïnspireerd. Ik heb erg goede ervaringen met het concept, het is zeer vernieuwend en door de naamsbekendheid en landelijke vind-



baarheid stromen de aanvragen voor vooral Pink Boxing binnen. Dat is echt super!"

Geen fysiek contact

Simion: "Het unieke aan Pink & Cross Boxing is dat er geen sprake is van fysiek contact. We merken dat dit vooral voor vrouwen echt een bepalende factor is. Weinig vrouwen staan open voor fysiek contact, maar willen wel een full body work-out. Pink Boxing is daarom ideaal voor deze doelgroep. We hebben momenteel acht uur Pink Boxing en drie uur Cross Boxing op het rooster staan. De reden waarom wij meer uren Pink Boxing aanbieden, is omdat 80 procent van onze leden vrouw is. Maar we zien een significante stijging in de interesse in

Cross Boxing, omdat de mannelijke leden in onze club het concept beginnen te ontdekken én omdat een aantal dames het aandurft om over te stappen van de Pink Boxing lessen naar Cross Boxing." "Ik ben erg enthousiast en dankbaar dat ik deze concepten vanaf het begin heb mogen gebruiken. Mede door de naamsbekendheid van het concept is onze club sterk gegroeid en heb ik een eigen ruimte kunnen openen. We hebben al veel successen geboekt en dit zal alleen maar meer worden!"

Wil je meer informatie over Pink & Cross Boxing?
Neem dan contact op met HDD GROUP via telefoonnummer +31 (0)416 33 43 15 of stuur een e-mail aan info@hddgroup.com.





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

XEBEX FITNESS

**ROBUST AND STRONG
TRADITIONAL CARDIO EQUIPMENT,
BUILD LIKE A TANK!**







SKI TRAINER AIR BIKE AIR ROWER AIR RESISTANCE BIKE



FIBO MAAKT VAN FITNESS EEN EXPERIENCE

Heb jij 4 tot en met 7 april al met rood omcirkelt in je agenda staan? Dan is het namelijk weer tijd voor het fitnessfeest van het jaar: FIBO in Keulen. Dit jaar presenteren meer dan 1100 exposanten uit Europa hun nieuwe producten, oplossingen en innovaties. Daarmee is FIBO dé plek voor de Nederlandse fitnessprofessional.

Dit jaar ligt de focus op effectiever, gevarieerder trainen, plezier maken en iemands gezondheid bevorderen. Daarom hierbij alvast een korte introductie van de beurs in april. Wat zijn de highlights, waar ligt de focus op en waar vind je meer informatie. In de volgende BodyLIFE komen we met een uitgebreide voorbeschouwing op FIBO 2019.

Concurrentie, digitale fitness, cross-fit en voeding

Grenzen verleggen en successen delen. Dat zijn de twee USP's waardoor mensen over de hele wereld meegaan in de 'digitale concurrentietrend'. In online uitdagingen concurreren ze met elkaar waardoor de belangstelling voor fitnesswedstrijden wordt vergroot. FIBO toont alle facetten van competitie.

Bewijs van publiekstrekkingen zullen opnieuw de 'body artists' zijn, die zich toeleggen op gymnastiek. De Team Alpha Bar-stand biedt plaats

aan shows, wedstrijden en demonstraties van straatworkouts. De IvsI Freestyle Battles die op zaterdag worden gehouden, zullen focussen op de titels "Freestyle Barhero en Barheroïne of FIBO 2019". FIBO-bezoekers worden getraakteerd op een Big Calisthenics Area met open bars, evenals gratis dagelijkse workshops.

Nieuwe trends

Functioneel trainen en cross-fit training zijn 'meerjarige onderwerpen' bij FIBO, maar yoga en groepsfitness blijven ook in de trend. In twee fasen worden de nieuwste workouts gepresenteerd en nodigen bezoekers uit om mee te doen. Fitnessvoedsel en gezonde voedingsassortimenten worden groter en groter. FIBO biedt de nieuwste trends op het gebied van voedingssupplementen en voeding, variërend van sportdranken en dieetvoeding tot veganistisch voedsel en alle soorten biologische producten.

In hal 10.1 vinden bezoekers ook de kookruimte waar chefs en beroemdheden gerechten bereiden, de nieuwste voedingstrends delen en hun speciale tips en trucs onthullen. Thema's hier zijn onder meer schoon eten, koolhydraatarme voeding, veganistische en superfoods. 2019 zal de Chefkoch-magazinepartner FIBO voor het eerst bezoeken.

Nieuw: FIBO CAMPUS

Er zijn dit jaar ook weer een aantal nieuwe onderdelen waaronder FIBO CAMPUS. Dit is het fitnesscongres dat parallel met FIBO wordt gehouden en dat ook op zaterdag voor het grote publiek toegankelijk zal zijn. Bezoekers kunnen genieten van een hele reeks groepsfitnesssessies van Pilates Flow, functionele 3D-rugtraining en fasciatraining tot Functional Fit en Physio Gym. Water komt in het spel met Aqua Pole, Aqua Latin Dance of Aqua Jump HIIT in hal 4.1. Wie op zoek is naar deskundig advies over voeding, krijgt waar voor zijn geld tijdens de talrijke lezingen in Congress-Centrum Nord.

Tickets voor FIBO 2019 bestel je snel en veilig op www.fibo.com/karten.



Technogym VIP's krijgen de primeur tijdens 4 i-event

BENELUX FITNESSWERELD: ONTDEK SKILLATHLETIC

Terwijl het buiten regent dat het giet, wordt binnen bij First Impression in Tilburg dé fitnessinnovatie van 2019 officieel gelanceerd: SKILLATHLETIC, de nieuwe trainings experience van Technogym. Geschikt voor sporters die willen trainen als een atleet. Gebaseerd op de kennis die Technogym heeft opgedaan bij het begeleiden van atleten tijdens de laatste zeven Olympische Spelen.

Door: Niek Arts, foto's Technogym

Het afgelopen jaar werd er al volop naar uitgekeken en in dit blad hebben we er al meerdere keren over geschreven. Maar nu is het echt zo ver: SKILLATHLETIC is er voor het grote publiek.

De officiële introductie

De spanning in de zaal stijgt. De Technogym VIP's zijn nieuwsgierig en krijgen via een spectaculair filmpje een belofte voorgeschoteld: omarm de fitnessclub 4.0. De sporter weet tegenwoordig precies wat hij wil, wanneer hij wil sporten, wat hij wil trainen en hoe dit het beste

in zijn leven past. SKILLATHLETIC is hierop het antwoord. Waarom? Ervaar het zelf maar!

"Yes! Come up, you can do it. Just 15 seconds to go. Yeah!" De krachttermen van de SKILLATHLETIC-coach knallen de zaal in. Tegelijkertijd gaat langzaam het grote videoscherm aan de kant en krijgen de gasten onder begeleiding van oppompende muziek een inkijkje in 'dé gym van 2019'. SKILLATHLETIC en haar trainingsaanpak laten zich in haar volle schoonheid zien. Twaalf fanatieke sporters verleggen onder begeleiding van de fanatieke en motiverende coach

hun grenzen en verbeteren zich. Dit doen ze in een circuit van SKIL LINE-producten en functionele trainingsaccessoires. Als er doorgedraaid wordt, loopt het zweet in straaltjes van de hoofden af. Geweldig om te zien, dit is SKILLATHLETIC in optima forma.

SKILLATHLETIC uitgelegd

De fanatieke sporter ziet sporten steeds meer als een leefstijl. Ze weten precies wat ze doen, welke vooruitgang ze willen boeken en zoeken continu naar nieuwe trainingsvormen. Het draait om beleving, ze delen graag hun vooruitgang en dagen elkaar onderling uit. SKILLATHLETIC is de community die deze groep met elkaar verbindt.

SKILLATHLETIC voer je uit op verschillende SKILL LINE-apparatuur in combinatie met Half Racks en SKILLTOOLS. Dit doe je in een speciaal ingerichte ruimte. SKILLATHLETIC vraagt om

First Impression

First Impression Audiovisueel is gespecialiseerd in de verkoop en verhuur van professionele audiovisuele apparatuur. Gepassioneerd, AVontuurlijk, creatief en vooruitstrevend zijn we elke dag bezig met het creëren van (hightech) oplossingen en belevingen op audiovisueel gebied.

Oorstrelend geluid, magnifiek beeld, sprankelende verlichting.... Niks minder, wél meer. Veel meer. First Impression is specialist in audiovisuele oplossingen. We Love It! Onze klanten bevinden zich in een groot aantal verschillende branches; van retail, horeca en sportcentra tot instellingen, onderwijs, overheid en het bedrijfsleven.



een uitgekiende indeling van de ruimte waarbij uitstraling, branding en afmetingen cruciaal zijn. Hiervoor zijn duidelijke richtlijnen opgesteld, zodat je als ondernemer een optimale trainingsomgeving creëert.

Binnen het concept traint iedereen op zijn eigen niveau in dezelfde training. Het is uitermate geschikt voor prestatieverbetering, waarbij alles draait om het verbeteren van kracht, behendigheid, snelheid en uithoudingsvermogen. Onder leiding van een gekwalificeerde trainer, in een inspirerende ruimte en met bijpassende muziek kom je tot een meeslepende trainingservaring. Met hartslagmeting wordt de training gepersonaliseerd, zodat iedereen op de juiste intensiteit traint. Hiervoor zijn de trainers goed opgeleid in het verzorgen van de SKILLATHLETIC-trainingen. Iedere training heeft een vaste voorgeschreven opbouw wat tijdswinst oplevert.

VIP 4 i-event

Tijdens het 4 i-event van Technogym werd SKILLATHLETIC officieel gelanceerd. Speciaal hiervoor waren er 70 relaties als VIP uitgenodigd. De middag stond in het teken van kennisdelen, innovaties ervaren en elkaar beter leren kennen. De officiële lancering van SKILLATHLETIC was het sluitstuk van de middag. Technogym organiseert met regelmaat ontdekmiddagen voor haar relaties. Zodat zij nog meer uit de markt, de ontwikkelingen, het Technogym-gedachtengoed en de apparatuur kunnen halen. Als ondernemer hoor je dan echt bij de Technogym-community!

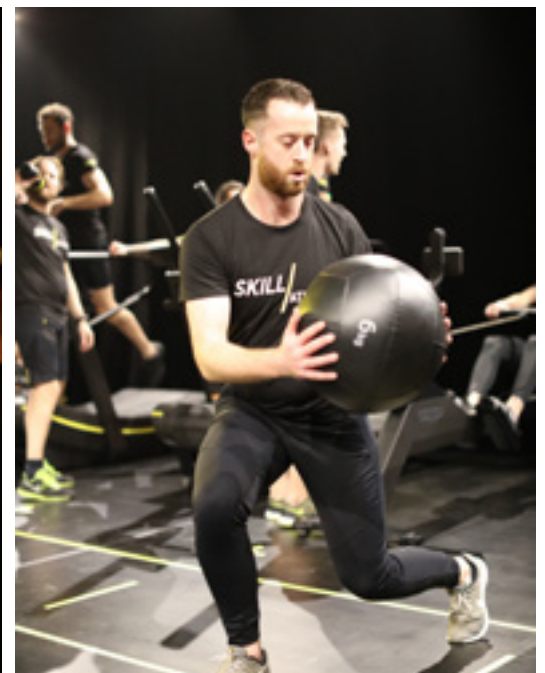
Tijdens het 4 i-event stonden Insights, Inspirations, Impressions en Innovations centraal. Hieraan waren vijf interactieve presentaties gekop-

peld. Ieder voorzien van een eigen onderscheidend punt gekoppeld aan een van de i's. In de sessie van Fabrizio Cecchinelli, product manager Technogym, maakte de deelnemers kennis met de vier SKILL LINE PRODUCTEN die de basis vormen voor SKILLATHLETIC. Dit zijn de SKILLROW, SKILLMILL, SKILLBIKE en de SKILLRUN.

In de tweede presentatie ging Persijn Berende van Technogym Benelux verder in op de tien fitnessstrends voor 2019. Het is mooi om te zien dat de meeste fitnessstrends aansluiten bij de mogelijkheden van de SKILLATHLETIC. Verder kregen de deelnemers een inkijkje in het paralympisch leven van Technogym-ambassadeur Marlou van Rhijn, beter bekend als 'Blade Babe'. Naast haar sportprestaties, oogsten vooral de resultaten van haar stichting lof.

Govert Janssen, van Focus Feedback, ging in zijn sessie dieper in op de kansen en bedreigen op het gebied van (online) feedback, klantbehoud en customer satisfaction. Want alles is te meten en te delen. Dit betekent dat klantervaringen voor de consument steeds belangrijker worden. Tot slot gaf First Impression, de host van de dag, een sessie waarin ze de deelnemers lieten ervaren hoe je audiovisuele middelen inzet in de hedendaagse marketing en sales! Al met al gingen de bezoekers vol inspiratie, kennis en nieuwe ideeën naar huis!

Benieuwd naar SKILLATHLETIC voor jouw club of als boutique? Neem dan contact op met Technogym Benelux via marketing_nl@technogym.com of kijk op www.skillathletic.com.





CROSSFIT

HOME GYM

SPORTSCHOOL

PERSONAL TRAINING

BESPREKEN

ONTWERPEN

ADVISEREN

LEVEREN & INRICHTEN

AFTERSALES

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

FIBO GLOBAL
FITNESS

The leading international trade show for fitness, wellness & health
Exhibition Centre Cologne | 4 – 7 April 2019

Organised by
Reed Exhibitions

fibo.com

18% van sporters had seksuele relaties op de fitness

Het Zweedse verzorgingsmerk Foreo vond dat het tijd was voor een onderzoek naar ons fitnessgedrag. Ze ondervroegen maar liefst 2.000 mensen in meer dan 30 verschillende landen. Waarom gaan ze naar de fitness? Wat drijft hen? De resultaten waren verrassend. Maar liefst 70% van de sporters blijkt op zoek te zijn naar 'de ware'. En ze hopen die op de sport-school tegen het (gespierde) lijf te lopen.

Liefde op een yogamatje

De studie verduidelijkt helaas niet of dat al dan niet lukt. Al kunnen we ons voorstellen dat het sporten in ieder geval al voor een zekere band zorgt. Verrassend is wel dat niet minder dan 18% van de fitnessgangers er ooit al seksuele betrekkingen had. Op de toiletten? Op een yogamatje? Op een van de vele apparaten waarvan je niet zeker weet waarvoor ze dienen? Geen idee, maar laat je verbeelding gerust de vrije loop.

Migros Freizeit Deutschland neemt Greinwalder & Partner over

Migros Freizeit Deutschland GmbH neemt met terugwerkende kracht per 1 januari 2019 alle aandelen van marketing- en managementadviesbureau Greinwalder & Partner uit München over. Hiermee verstevigt Migros Freizeit Deutschland haar positie op de Europese fitnessmarkt.

De twee bedrijven worden met terugwerkende kracht vanaf 1 januari 2019 samengevoegd tot één bedrijf, dat onder de naam ACISO zal opereren.

Klanten profiteren

De bevordering van de gezondheid is verankerd in de coöperatieve statuten van Migros. Men zet zich met toewijding in voor de klanten en leden. De visie: de drie pijlers van gezondheid "training, voeding en mentale hygiëne" toegankelijk maken voor mensen van alle leeftijdsgroepen. Dit vereist informatie, toelichtingswerk en competente medewerkers op de locaties waar fitness- en gezondheidstraining op een klantgerichte, authentieke en enthousiaste manier ter beschikking staat.

De fusie van de bedrijven INLINE en MIGROS Freizeit Deutschland GmbH en Greinwalder & Partner treedt in april bij de FIBO voor het eerst

onder de naam ACISO op. De merger resulteert in een hoge concentratie van synergieën, een duidelijke bundeling van expertise en een sterke innovatieve kracht binnen de fitnessbranche. Het nieuwe managementadviesbureau ACISO brengt de consultants en salesmedewerkers van de voormalige bedrijven samen tot een krachtig inter-nationaal team. De gevestigde consumentenmerken zoals ELEMENTS, INJOY en FT-CLUB, alsmede bestaande bedrijfstypen zoals INJOY Xpress, worden voortgezet. De diensten van de opleidings-academie zullen in de toekomst in uitgebreidere vorm worden aangeboden.

ACISO

Het nieuwe bedrijf ACISO bestaat uit 3 onderdelen: een management consultancy (ACISO Fitness & Health Consulting), diverse franchisesystemen en eigen fitnesscentra. De gezamenlijke groei-strategie, het brede dienstenportfolio en de overtuigende toegevoegde waarde voor bestaande en toekomstige klanten in het B2B- en B2C-segment zullen de komende weken concreet gestalte krijgen.

De overname van Greinwalder & Partner is onder voorbehoud van goedkeuring van de mededingingsautoriteiten. De partijen zijn overeengekomen de koopprijs niet bekend te maken.



Group Cycling by Matrix

Matrix Fitness introduceert drie indoor cycles. Deze nieuwe fietsen beschikken allemaal over hetzelfde ergonomische design en zijn met dezelfde precisie ontworpen. Het grootste verschil zit in de consoles, waarbij de CXP console het neusje van de zalm is...

CXP Target Training Cycle & Matrix Ride

Klaar voor een exclusieve vorm van indoor cycling mét een uniek kant-en-klaar trainingsprogramma? Ontdek de CXP Target Training Cycle & Matrix Ride. Een spectaculaire combinatie van kleur en uitdagende parameters zoals watts, hartslag, RPM's, afstand en calorieën. Motiveert, inspireert en enthousiasmeert sporters hun persoonlijke doelen te behalen die precies passen bij hun eigen niveau en gekozen parameter. Het exclusieve, complete trainingsprogramma Matrix Ride biedt de instructeur alle tools om gemakkelijk een groepsles te creëren. Daarnaast bestaat Matrix Ride uit een compleet pakket aan marketing support om de ondernemer te helpen bij het succesvol promoten van de nieuwe fietsen én lessen.

Meer weten? Kijk op matrixmembers.nl



Succesvolle samenwerking levert ClubJoy Premium Membership op

LACO RECREATIE ZET VOL IN OP **KWALITEITS-MANAGEMENT VAN HAAR GROEPSLESSEN**

De Laco sport- en recreatiecentra zijn niet weg te denken uit het fitnesslandschap van Nederland. Met een zeer uitgebreid aanbod op het gebied van sport en recreatie, bedienen zij op meer dan veertig locaties een grote populatie van sportend Nederland. Laco hecht veel waarde aan kwaliteit en een optimale service en dienstverlening.

Fotografie ClubJoy

Op het gebied van groepsfitness werkt Laco sinds jaar en dag samen met ClubJoy. Een samenwerking die verder gaat dan enkel het aanbieden van gelicenseerde groepsfitness programma's. Een kwaliteitstraject maakt onderdeel uit van de samenwerking tussen de leverancier van gestandaardiseerde groepsfitnesslessen en de landelijke sportaan-

bieder. Nu slaan ClubJoy en Laco opnieuw de handen ineen, met een nog intensievere focus op kwaliteitscontrole. Alle Laco sportcentra worden daarmee ClubJoy Premium members.

Quality first!

Het ClubJoy Premium Membership is speciaal in het leven geroepen om sportcentra te onder-

steunen op een gebied waar het er nu echt toe doet: kwaliteitsmanagement. Fitnesscentra tref je vandaag de dag op iedere hoek van de straat. Denk aan de budgetketens, high end specialisaties zoals Cross Fit en wat dacht je van verschillende online initiatieven? Budget ketens als Basic-Fit en Fit For Free bieden tegen een zeer aantrekkelijk tarief fitness en zelfs (virtuele) groepslessen aan. In de laatste jaren heeft daarnaast een stevige ontwikkeling plaatsgevonden op high end specialisaties als Cross Fit, PT-studio's, yoga boutiques, cycling studio's en diverse varianten op voorgaande concepten. Neem daarnaast nog alle online fitness initiatieven om het beeld compleet te maken.

Genoeg aanbod dus! Hoe zorg je er dan als fitnesscentrum in het middensegment voor dat sporters je weten te vinden en, nog belangrijker, eenmaal binnen ook trouw blijven? Meerdere wegen leiden naar Rome, maar één ding staat als een paal boven water: als de kwaliteit van jouw aanbod niet goed is en je daarbij jouw leden niet op de beste wijze bedient, dan vis je spreekwoordelijk achter het net.

Het sportend publiek is kritisch, weet vaak heel goed wat het wil en is bereid om daar extra voor te betalen. Dat is een verklaring voor het

Luc van der Veen (Algemeen Commercieel Manager Laco Recreatie B.V.)
en Marc Neijland (Directeur ClubJoy B.V.)



feit dat diverse high end concepten succesvol kunnen zijn. Die doen vaak één ding, denk aan de yoga studio's en de Crossfit boxes, maar zijn daar dan wel enorm goed in. Quality sells! Waarom een ClubJoy Premium Membership? ClubJoy Premium is voortgekomen uit voorgaande uiteenzetting. Hoewel veel fitnesscentra ook groepsfitness aanbieden, is dit vaak een onderdeel van het gehele aanbod, zonder specifieke focus. Laat het nou net zo zijn dat juist deelnemers aan groepslessen veel langer lid blijven van hun sportclub en bijna twee keer vaker komen sporten (0,8 in fitness - versus 1,4 in groepslessen). Is het dan niet juist belangrijk om meer aandacht te hebben voor een succesvol groepsfitness segment?

ClubJoy gelooft dat een groepsfitness segment alleen succesvol kan zijn – en vooral blijven – als de kwaliteit van het aanbod van hoog niveau is. Dat valt en staat in de eerste plaats met de kwaliteit van de instructeurs die voor de groepen staan, maar ook op het gebied van groepsfitness management valt vaak nog (meer) winst te behalen.

Groepsfitness is een vak

Het komt nog te vaak voor dat niet opgeleide instructeurs voor een groep worden geplaatst. Investering in een basisopleiding wordt soms zelfs niet nodig gevonden. Laten we wel wezen, de instructeur kan toch gemakkelijk de instructor video bestuderen? Daar gaat het vaak mis. Wees eerlijk: als u een kapper bezoekt hoopt u toch ook geknipt te worden door iemand die zijn vak verstaat?

En als u niet tevreden bent met het resultaat, gaat u dan toch weer terug naar dezelfde zaak? Waarschijnlijk niet. In de fitnessbranche werkt dat niet anders. Investeren in de kwaliteit van de instructeur is essentieel. Een goede instructeur is een vakman of -vrouw, heeft een basisopleiding genoten en volgt jaarlijks diverse momenten van bijscholing

ClubJoy Premium Membership: dit is wat het is!

Met een ClubJoy Premium Membership wordt ingespeeld op de vraag naar geschoolde vakmensen. Zo biedt ClubJoy binnen het Premium Membership jaarlijks:

- Een Incompany Kwaliteitstraining voor jouw team
- Coaching on the job voor instructeurs
- Twee inspirerende brainstorm sessies op jouw club
- Wordt ook het groepsfitness management geïnspireerd tijdens één van de GF-Supportdagen op het ClubJoy hoofdkantoor in Bilt-hoven.

Genoeg kwaliteitsimpuls gedurende het jaar, voor zowel de groepsfitness instructeur als het groepsfitness management. De trainers van ClubJoy zijn specialisten in hun vakgebied en kunnen bij iedere club ook inspelen op de behoeften die tijdens een trainingssessie ontstaan. Zo ontvangen ClubJoy Premium members allen unieke ondersteuning en maatwerk.

Laco sportcentra staan voor kwaliteit

Ook Laco erkent het belang van een kwalitatief toonaangevend groepsfitness segment.

Vers van de pers: Lancering FitSnacks.TV overtreft verwachtingen!

Na een indrukwekkende introductie op 16 november van het voorgaande jaar, waren de verwachtingen omtrent FitSnacks.TV hooggespannen. Het 24/7 on demand videoplatform heeft de ambitie om de Netflix van de Nederlandse fitnessbranche te worden en is op dat vlak al hard op weg.

FitSnacks.TV is het antwoord op een steeds drukker wordend bestaan, waarin tijd voor de sportschool regelmatig onder druk komt te staan. Hoe zorg je er dan voor dat sporters de weg naar de sportschool blijven vinden? Het online videoplatform biedt gebruikers 24/7 toegang tot korte work-outs in snack formaat, zodat zij op ieder moment van de dag hun sportieve ambities kunnen waarmaken, heel eenvoudig vanaf smartphone, tablet, laptop of smart-tv.

Een geweldige service, als onderdeel van het sportschoolabonnement! Op die manier hoeft de sportschoolhouder nooit meer "NEE" te verkopen tegen trouwe leden. Dat concept slaat aan! Maar liefst veertig sportclubs stonden bij de livegang op 21 januari 2019 in de startblokken en zeggen "ja" tegen FitSnack.TV! FitSnacks.TV heeft er bewust voor gekozen om het service te ontwikkelen vóór leden van sportclubs, in plaats van een alternatief op de sportclub.

Meer informatie? www.fitsnacks.tv,
info@fitsnacks.tv, 010-7602300

De instructeurs die voor de groepen staan zijn allemaal opgeleid in hun eigen discipline en bezoeken jaarlijks kwartaaldagen en kwaliteitsdagen van ClubJoy. Dat Laco daarnaast blijft investeren in de kwaliteit van groepslessen valt te prijzen.

Daarmee nemen zij een voorbeeldfunctie aan. Met de aanstelling van een landelijke Fitness en Groepsfitness productspecialist (Jeroen van Tulder) is een belangrijke stap gezet om de ambities kracht bij te zetten. De vernieuwde samenwerking met ClubJoy, met implementatie van het ClubJoy Premium concept op alle Laco vestigingen, is een goede vervolgstap. Een mooie samenwerking, waar zowel Laco als ClubJoy erg blij mee zijn.

Heeft u interesse in producten van ClubJoy, waaronder het ClubJoy Premium Membership, of heeft u vragen naar aanleiding van dit item? Neem dan vrijblijvend contact op met ClubJoy via info@clubjoy.nl of bel met 010-7420107 (maandag t/m vrijdag van 9:30 tot 16:30 uur).





Alleen zijn we sterk

SAMEN ZIJN WE NOG **VÉÉL STERKER**

Goede en oprechte politici zouden moeten werken aan zaken waarvoor de mensen niet op straat komen. Reageren op allerlei marsen voor het klimaat, betogingen en gele hesjes is eigenlijk gratis. Denken aan mensen daarentegen die in alle stilte werken voor zichzelf en denken aan hun eigen gezondheid vraagt inzicht, kennis en een rechtvaardigheidsgevoel om ook hen te belonen. Waar zijn ze die goede en oprechte politici? Hoe kunnen we ze bereiken en overhalen?

Wanneer in Brussel tienduizend klimaatpijbelars op straat komen, mogen de organisatoren op visite bij ministers en worden hun drijfveren onmiddellijk door veel beleidsmensen geclaimd. Wanneer gele hesjes, met minder maar hardhandiger, verzameld de straat op trekken, dan

ontvangt de premier hen. Wanneer er, door herstructurering, 1000 jobs dreigen verloren te gaan bij een groot bedrijf dan reageren de vakbonden en politiek nogal selectief.

In veel kleinere bedrijven worden er elke dag mensen in alle stilte ontslagen en hun getal

is véél groter. Politici zitten graag, voor het oog van de camera's en in het zicht van duizenden supporters, in de tribunes van voetbal- en wielervedstrijden. De macht van het getal schudt de media, de politiek en beleidsmakers wakker. Misschien moeten we daar iets meer aan denken, willen we wat bereiken voor onze sector en onze klanten.

Waarom luistert men niet naar ons?

Waarom is klimaat zo hot? Letterlijk en figuurlijk. Procentueel stellen 70.000 klimaatwandelaars niet zo veel voor. Eigenlijk maar 0.6% van de Belgische bevolking. En toch voelt het aan als een nationaal gedragen protest. Toch staan politici in de rij om de problematiek te claimen en zich op te werpen als

de goedlachse oom die tenminste luistert naar de kinderen en belooft om alle problemen in orde te brengen. En lukt het niet, dan heeft hij toch aandacht gekregen, tijdelijk kunnen meesurfen op het succes van verontwaardigingsgolven en hopelijk wat zieltjes gewonnen voor de aankomende verkiezingen. Want daar draait het voor hen toch om. Of is het toch algemeen belang?

Dienen wij als sector het algemeen belang? Zonder twijfel. Mensen in beweging zetten maakt hen als individu niet alleen productiever en gezonder. Men leeft kwaliteitsvoller en de macro-economische voordelen zijn niet te tellen. Waarom luistert men dan niet naar ons?

We komen niet met z'n allen op straat. We roepen niet samen, we hebben eigenlijk geen gezamenlijke eis. Of dat denken we toch. Iedere beoefenaar heeft zijn individuele redenen om lid te worden van een fitnessclub. Clubuitbaters en trainers met een hart voor hun klanten helpen hen bij het zoeken naar individuele oplossingen en methodes om hun klanten deze effectief en blijvend te laten uitvoeren. Als sector slagen we erin om dit te doen voor 500.000 Vlamingen. Dit is nobel en dient onrechtstreeks het algemeen belang. Het is echter geen reden voor politici om ons te steunen. We doen het toch al.

Waarom subsidieert de overheid?

De overheid subsidieert om het gedrag van de burgers te sturen. Men wil wenselijk gedrag ondersteunen dat zonder deze financiële tussenkomst niet automatisch tot uiting zou komen.

In de begroting voor sport heeft de Vlaamse regering in 2018 154 miljoen ingeschreven aan subsidies. Structurele ondersteuning, project-subsidies, sportevenementen en infrastructuur. Het overgrote deel gericht naar competitie- en elitesport. Slechts 8.2 miljoen (5%) werd voorzien voor 'het sport voor allen' beleid. Van deze 5% was zelfs 2.5 miljoen gereserveerd voor ondersteuning van het WK wielrennen (sport voor allen?). Voor de fitnesssector reserveert men 150.000€ om een organisatie te subsidiëren voor ondersteuning van de overheid en praktijkontwikkeling in het kader van gezond en ethisch sporten (o.a. antidoping).

Eigenlijk moeten we hieruit concluderen dat de overheid ervan uitgaat dat subsidiëren van topsport en competitiesport noodzakelijk is en dat dit zonder haar ondersteuning niet automatisch tot uiting zou komen. In eenzelfde



redenering vindt men subsidiëring van fitness niet nodig. Burgers stimuleren om via fitnessbeoefening meer te bewegen is blijkbaar volgens onze politici niet nodig. Men gaat ervan uit dat dit zonder subsidie ook gebeurt. Dit laatste is misschien nog waar ook. Zelfstandige idealistische ondernemers zorgen ervoor.

Nochtans verdient onze sector meer. We leveren een grote bijdrage in 'het sport voor allen' beleid. Zetten meer dan eender welke sector mensen recreatief en kwaliteitsvol in beweging. We bieden een antwoord op vele beschavingsziektes. Onze sociale rol wordt steeds groter en het belang van ons aanbod voor bedrijven steeds meer erkend. Daar mag toch iets tegenover staan. Niet?

Voor onze ondernemers

Erkenning in plaats van stigmatisering zou al veel ondernemers gelukkiger maken. Flexibiliteit in tewerkstelling en een fiscaal gunstiger klimaat kan onze ondernemingsgeest enkel stimuleren. Minder betutteling, meer promotie. Als men middelen heeft om burn-out en arbeidsongeschiktheid te bestrijden, boswandelingen te financieren, psychologen goedkoper te maken, het gebruik van medische apps te ondersteunen en zelfs relatieadvies te geven, dan moet er toch een mogelijkheid om ook onze impact op volksgezondheid te ondersteunen of op zijn minst te erkennen.

Voor onze beoefenaars

Sport is vrijgesteld van btw. Sport, en zeker competitie- en elitesport worden over gesub-

sidieerd. Daartegenover moet iedere fitnessbeoefenaar gemiddeld bijna 5€ per maand belasting betalen om aan fitness 'te mogen doen'. Wanneer men ervoor kiest om dit kwaliteitsvol en onder begeleiding te doen, kost het zelfs een stuk meer. Waar is de logica. Waar is het gezond verstand van goede en oprechte politici? Laat ons beginnen met vooral dit te eisen van onze politici.

Eisen kunnen we echter alleen maar hard maken wanneer ook wij gebruik kunnen maken van de macht van het getal. In mei komen de Vlaamse, Belgische en Europese verkiezingen eraan. We moeten op zoek om onze stem(men) luid en samen te laten klinken. Pas dan zal men luisteren, wanneer politici het gevoel krijgen dat begrip voor onze eisen het stemgedrag van honderd duizenden fitnessbeoefenaars kan beïnvloeden. Met Fitness.be gaan we proberen werk te maken van een memorandum in aanloop naar de verkiezingen. Toegankelijk om via social media ook door al onze beoefenaars te laten onderschrijven. We zijn allemaal sterk in wat we doen, maar samen kunnen we nog veel sterker worden.



ERIC VANDENBEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH



Hoe kan de sector haar klanten hierin nog beter begeleiden?

TRAIANT FITNESS NEDERLAND WEL EFFECTIEF?

Meer dan drie miljoen Nederlanders bezoeken wekelijks sportcentra om fit te blijven, af te vallen, gezond te blijven en/of spiermassa op te bouwen. 20.000 tot 30.000 fitnessstrainers en personal trainers doen hun uiterste best om ervoor te zorgen dat de fitnessers veilig en verantwoord sporten.

Toch horen we vaak dat leden hun doelen niet bereiken. Nu ligt dat natuurlijk aan verschillende facetten, beweegt men buiten het sportcentrum wel voldoende, hoe zit het met de voeding, is de frequentie van het trainen wel optimaal? Maar ook in de training zelf mogen we zoeken naar de oorzaak van te weinig resultaat. Trainen leden wel optimaal effectief? In onze opleidingen vragen wij regelmatig aan de groepen, hoeveel procent van de fitness leden traint echt optimaal in de fitnesszaal. Het antwoord is bedroevend, dat ligt gemiddeld on-

der de 20%. Geven we dan wel voldoende aandacht aan of men optimaal effectief traint?

Als fitnessstrainer weet je dat je rekening moet houden met de supercompensatie periode. Train je binnen 48 uur de getrainde spier weer, dan is de kans groot dat je overtraind raakt. Wacht je te lang met de volgende training voor de desbetreffende spier, langer dan vier dagen, dan is dat goed voor onderhoud, maar zal de verbetering op gebied van spierkwaliteit verbetering en metabolisme verhoging beperkt blij-

ven. Vaak krijgen we in de praktijk vragen van deelnemers, waarom ze niet zo hard vooruitgaan. Analyseer je dan het trainingsprogramma dan zien we dat ze bijvoorbeeld drie keer per week trainen, maar op drie aaneengesloten dagen. Daardoor krijgen de spieren onvoldoende tijd voor herstel en ligt overtraining op de loer. Tussen de training van de laatste dag en de volgende training zit dan weer teveel ruimte, waardoor vooruitgang beperkt blijft. Dit is een van de aandachtspunten, maar zo zijn er natuurlijk meer.

NASM, de National Academy of Sports Medicine, doet al meer dan dertig jaar onderzoek naar optimale en effectieve training. NASM benadrukt voor personal trainers, om binnen de training, als spierkwaliteit verbetering en metabolisme verhoging een doel is, veel aandacht te geven



aan de snelheid van uitvoering. Onderzoek toont aan dat de excentrische beweging van de oefening het meest resultaat biedt en als we die langzamer uitvoeren, we veel sneller en meer resultaat kunnen behalen. Wordt er echter door alle trainers ook gelet op de snelheid van uitvoering en worden daar ook tips over gegeven?

Ga de uitdaging aan

Ben jij een fitness professional, dan zou ik je uit willen dagen. Omschrijf eens, eventueel samen met je collega's fitnessstrainers en personal trainers, de vijf gouden regels voor optimaal effectieve en veilige spiertraining, waarbij hypertrofie en het verhogen van het metabolisme de doelstelling is. De eerste twee gouden regels heb ik je al aangereikt, rekening houdend met de supercompensatie periode en het langzamer uitvoeren van de excentrische beweging. Wat zijn de andere drie gouden regels? Deze gouden regels zouden bekend moeten zijn onder alle trainers in jullie club, om zo op een lijn te komen en het zelfde advies te verstrekken, maar eigenlijk zouden wij onze klanten deze regels ook meteen bij de start mee moeten geven. Stel de 5 gouden regels een op, maak er per gouden regels een fitfact van, zodat je dit als begeleidingsreglement onderling af kan spreken en daarna met klanten kan delen

Klant educatie en inspiratie!

Als je de 5 gouden regels voor optimale en veilige spiertraining klaar hebt en je hebt per gouden regel een fitfact omschreven, dan kan je dit

op verschillende manieren delen met klanten en leden. Je kan de lossen fitfacts verstrekken, je kan er een boekje van maken om mee te geven aan de leden, je kan per thema een aantal tips formuleren en die, tip voor tip delen door middel van wist je datjes op social media, je kan per gouden regel een poster maken om intern op te hangen, om maar een aantal mogelijkheden te benoemen.

Optimale kwaliteit!

Bottomline is natuurlijk, dat wij, als fitnessprofessionals, optimale kwaliteit moeten leveren

in ons primaire product fitness. Een fitness-team die op een lijn zit met elkaar wat advies en begeleiding betreft en zeker op het gebied van deze vijf gouden regels. Ze horen geïntegreerd te zitten in de opstart procedure van nieuwe fitnessleden en on top of mind bij het dagelijkse begeleiden van leden.

Effectieve spiertraining project!

EFAA ontwikkeld momenteel, voor de steunpunten, op basis van de NASM PT opleiding expertise, een leden inspiratie- en educatie-programma: de vijf gouden voor optimaal effectieve en veilige spiertraining. Een compact overzicht van de vijf gouden regels, een factsheet per gouden regel, een compacte presentatie die met een tafel flip over gepresenteerd kan worden binnen een paar minuten of als compacte lezing van 30 tot 45 minuten en een reeks van 'wist je datjes', voor op social media.

'Geef ze vissen en ze hebben te eten, geef ze een hengel en ze kunnen zelfstandig voor eten zorgen'. Zo is het toch ook met fitness. We kunnen leden wel blijven vertellen hoe ze veilig en effectief kunnen trainen, we kunnen ze ook leren veilig, optimaal en effectief te trainen, dan kunnen ze het zelfstandig blijven doen.



JOHN VAN HEEL

EFAA, j.vanheel@efaa.nl

06-53623485

GOLDEN RULES





FT-CLUB
FUNCTIONAL TRAINING



Hey Personal Trainer! Een eigen club: lijkt je dat wat?

LEES DAN SNEL VERDER EN MAAK JE DROOM WAAR!

Je bent ambitieus en actief als Personal Trainer. Of je bent voornemens dat te worden. Je hoort en ziet om je heen dat personal training een groeiend segment vormt binnen de fitnessmarkt. Bovendien lees je in de vakbladen en op social media berichten die je waarneming bevestigen: personal training is booming en dus jouw toekomst!

Qua knowhow op het gebied van trainingen verzorgen, zit het wel snor. Een pandje is ook wel te vinden, dus wat let je?

Op de plaats rust!

STOP zo te denken en lees nu aandachtig verder. Je eigen bedrijf starten is iets wat je maar één keer goed kunt doen! En 'wake up': je vakbekwaamheid is geen garantie op zakelijk succes, het is

slechts een voorwaarde om je product te kunnen aanbieden.

Bij ondernemen komen veel extra zaken om de hoek kijken, los van het noodzakelijke ondernemersplan. Waaraan moet een goede locatie voldoen? Wat is een verantwoorde huurprijs per m² en welke kosten kan en moet je maken om zakelijk succesvol te zijn? En welke moet je zien te vermijden...

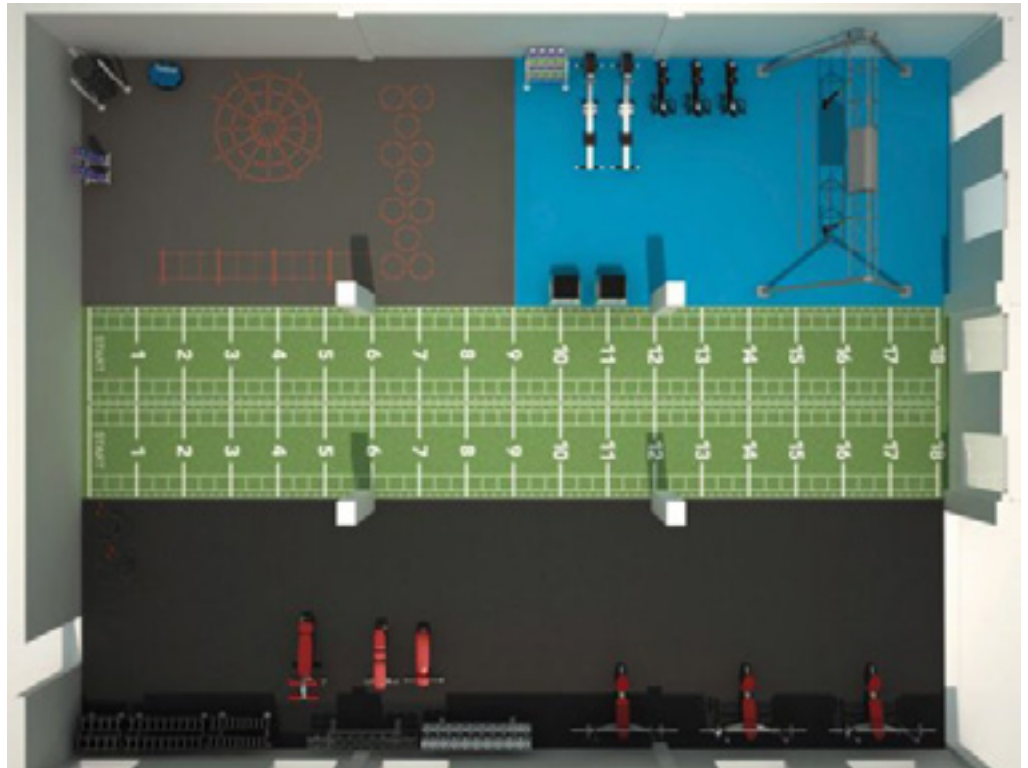
Wat wordt de naam van je bedrijf en hoe ga je je logo vormgeven? Of gebruik je gewoon je eigen naam omdat je vertrouwt op je goede reputatie? Ben je je bewust van de consequenties die dit heeft op de langere termijn? Ik weet: je bent misschien nog jong dus waarom nadenken over de langere termijn...? Deze en nog vele andere vragen worden in elk geval voor je beantwoord wanneer je je verdiept in FT-CLUB®.

FT-CLUB®

Dit is een snel groeiend, internationaal totaalconcept voor succesvolle clubs voor personal training en small group personal training. Inmiddels zijn er 39 FT-Clubs in Europa. Het concept is ontwikkeld door de twee marketleiders Greinwalder & Partner en Perform Better.

Binnen het FT-Club concept is voorzien in alles wat belangrijk is voor jou als ondernemer.

- Een gedegen voorbereidingstraject, broodnodig voor de juiste start!
- Een innovatief trainingsconcept, ontwikkeld door de professionals van Perform Better!
- Een effectief en gedetailleerde financiële planning voor succes op korte en lange termijn!
- Een succesvolle marketingstrategie die jouw FT-Club niet alleen bekendheid geeft



maar ook uiterst aantrekkelijk maakt voor jouw doelgroep!

- Een sterk internationaal merk en logo, dat waarde creëert voor jouw club!

- Last but not least: een actieve community van ondernemende personal trainers zoals jij!

Een eigen club beginnen is een uitdaging, maar geen kunst. Om jouw eigen club succesvol te lanceren en door te ontwikkelen, is jouw vakmanschap en absolute toewijding absoluut noodzakelijk. Om jouw diensten effectief te verkopen, daarmee een gezonde winst te maken en een waardevolle onderneming te bouwen, vertrouw je op een totaalconcept waarin voldoende ruimte blijft voor jouw individuele invulling: FT-Club®.



INGRID JONKERS
*Greinwalder Marketing
Services International.*

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.



Het gebruik van Kracht- en Uiterlijk Stimulerende Middelen stijgt in onze maatschappij. Vooral jongeren komen makkelijker in contact met deze middelen en weten niet waaraan ze beginnen.

Fitness.be trekt naar de scholen en fitnessclubs om jongeren te sensibiliseren & te informeren!
Interesse? Bekijk onze site!



WWW.LIEVEREENKUSJE.BE

ONZE FOCUS LIGT OP



ANTI-DOPING

Wat zijn KUS-Middelen?
Wat kunnen KUS-Middelen doen met het menselijk lichaam?



GEZONDE VOEDING

Zijn er gezonde alternatieven om jouw (sportieve) doelen te bereiken?



BLESSURE PREVENTIE

Op welke manier kan je blessures vermijden?
Hebben KUS-middelen hier invloed op?



GOOI



EEN



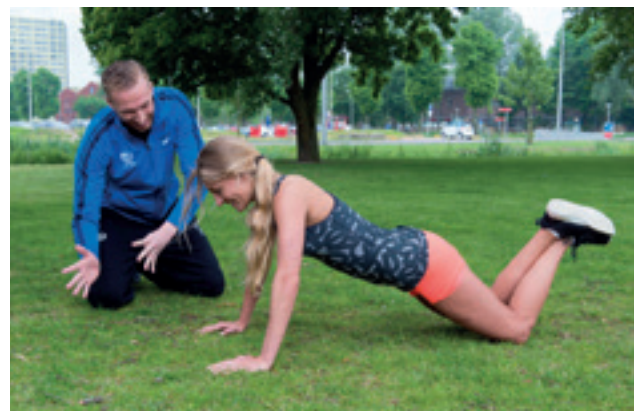
KUSJE!



Dit is een realisatie van Fitness.be - De FitnessOrganisatie



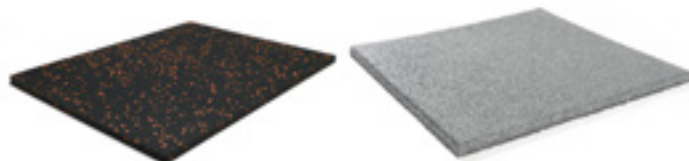
IMPRESS YOURSELF, INSPIRE OTHERS!



WWW.AALO.NL



DE SPECIALIST IN RUBBER SPORTVLOEREN VOOR FITNESS & CROSSFIT



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

Fitmanager bundelt krachten met Eversports om Europa te veroveren

Fitmanager is vanaf heden onderdeel geworden van het Oostenrijkse bedrijf Eversports. Met zijn innovatieve administratiesoftware was Fitmanager al een game changer in Nederland en België. Nu wordt gedoeld op een leidende positie binnen de Europese fitness-en-healthsoftwaremarkt.

Voor deze missie bleek het Oostenrijkse bedrijf Eversports dé perfecte partner. De twee bedrijven bedienen met elkaar meer dan 2500 klanten in Nederland, België, Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. Daarmee zijn ze nu al een van de grootste softwareleveranciers van Europa. Met een snelgroeiend team van 100 mensen staat het nieuwe gezamenlijke bedrijf in de startblokken om Europees marktleider te worden op het gebied van clubmanagement, betalingen, slimme online boekingen en marketing.

Fitmanager en Eversports zijn een gouden match. Ze delen de opvatting dat het voor iedereen eenvoudig moet zijn om een gezond leven te leiden en dat er geen barrières moeten zijn om te gaan sporten. Dat de twee ondernemingen nu hun krachten hebben gebundeld, betekent dat hun beider klanten en partners zich kunnen verheugen op een nog breder aanbod van producten en diensten. De verenigde bedrijven zullen zich met name richten op ondernemers die actief zijn in het aanbieden van yoga, boutique fitness, bootcamp, pilates, crossfit, dans, cycling en vechtsport. Daarnaast zal de boekings- en reserveringssoftware Ball Sports Manager voor tennis-, padel-, en squashbanen, waarmee Eversports al een leidende positie heeft op de Duitse, Zwitserse en Oostenrijkse markt, ook in Nederland worden uitgerold.

Met vereende krachten naar marktleiderschap

Met een marktvolume van EUR 26,6 miljard is Europa nog altijd de grootste fitness-en-health markt ter wereld. In 2018 nam het aantal actieve leden toe tot maar liefst 60 miljoen. De vraag naar gebruiksvriendelijke software neemt uiteraard navenant toe. Met hun software bedienen Fitmanager en Eversports al vele ondernemers met alle zaken waaraan die het liefst zo min mogelijk tijd besteden. Of het nu gaat om het minimaliseren van de administratieve rompslomp, slimme online boekingen om tijd te besparen, het aantrekken van meer leden of het maximaliseren van hun omzet.



YOGIRYA
YOGA & HIIT



Nieuw in Nederland: Yogirya

Met trots en veel vertrouwen stellen wij u de samenwerking voor tussen Yogirya®

Groepslessenconcept (combinatie van Yoga, Tabata, Kettlebell training, H.I.I.T. en mindfulness) en EFAA opleidingen.

Yogirya® is een unieke 45 minuten durende groepsles, geïnitieerd vanuit België, opgebouwd uit een yoga-gerelateerde opwarming, gecombineerd met toegankelijke, maar uitdagende kracht- en conditioefeningen in tabatastijl waarbij kettlebells gebruikt worden voor optimaal spiergebruik en fun! Heerlijk opzweepende muziek daagt de deelnemers uit om hun grenzen te verleggen. Na een intensief gedeelte volgt een stuk stretching en mindfulness ontspanning zodat de deelnemer vol energie en opgeladen naar huis keert.

45 minuten yoga, H.I.I.T, Tabata en Mindfulness!

“Wij zijn enthousiast over Yogirya® omdat het een 45 minuten les is en omdat H.I.I.T. gecombineerd wordt met Yoga en Mindfulness, een ideale combinatie voor een lekker intensieve, maar ook stress verlagende les.

EFAA gaat alle Yogirya® instructeursopleidingen in Nederland verzorgen, en gaat ook meewerken aan de verdere professionele ontwikkeling van dit unieke concept.

Beide partijen zullen ook samenwerken om 3-maandelijks een nieuwe, inspirerende les te ontwikkelen, en van Yogirya® DE bewegingsvorm van de toekomst te maken.

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

JUMPING[®]

FITNESS

is de trampoline workout met de hoogste fun factor



WWW.JUMPING.FITNESS/NL



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



Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



opleidingen 2000 *leer meer!*

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

NL ACTIEF Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach



Fitnessstrainer A opleiding
(NL Actief erkend)

Schrijf nu in en ontvang gratis:

- Dagelijks bewijsdiagnose
- Motivatie interview
- Wegens trainingspakket 1 uur € 7,-
- Gratis workshop

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



FUNCTIONAL TRAINING & SHAPE

2, 9 en 16 maart, Den Haag

FIGHT INSTRUCTOR

9 en 16 maart, Zoetermeer

RUNNING INSTRUCTOR

7 en 14 april, Zoetermeer

THE GLADIATOR WORKOUTS® CERTIFICATION

10 maart, Den Haag

DANCE WORKSHOP #1

6 april, Zoetermeer

DANCE WORKSHOP #2

13 april, Zoetermeer

THE GLADIATOR WORKOUTS® UPDATE

14 april, Zoetermeer

KICKBOKSEN VOOR PT

24 mei, Rotterdam

www.trainthetrainers.nl, www.thegladiatorworkouts.com



Bootcamp Trainer Pro

8 maart

FitnessTrainer A

13 maart, Vught

Personal Training Business

16 en 23 maart, Amstelveen

Functional Training

17 en 24 maart, Sittard

Power Yoga Level 1

29 maart, 26 april, 7 juni en 5 juli, Oss

Spoed Fitness Trainer A

23 maart, alle locaties

Sport & Voeding

5, 12, en 26 april en 3 mei, Rotterdam

Kettlebell Pro

19 april en 10 mei, Rotterdam

Functional Training

4 en 25 mei, Rotterdam

Voor meer informatie: www.sport-people.nl



Training geven zonder of met klein functioneel materiaal

16 maart 2019, Aalst

De basispreventie van trainen

16 maart 2019, Aalst

Sport(voeding) en supplementen

30 maart 2019, Aalst

Social media in de sportwereld

30 maart 2019, Aalst

Get Fit 2 Sport - sportletselpreventie

26 april 2019, Bornem

www.fitness.be/opleidingen



LEEFSTIJLCOACH

15 maart, Nieuwegein

12, mei Amsterdam, Breda en Nieuwegein

BEWEGCONSULENT

24 mei, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

NLACTIEF FITNESSTRAINER A REGULIER

9 maart, Arnhem, Eindhoven, Nijmegen en Tilburg

10 maart, Amsterdam, Nieuwegein, Leeuwarden en Zwolle

11 maart Breda en Nieuwegein

16 maart, Breda, Delft, Nieuwegein en Rotterdam

NLACTIEF FITNESSTRAINER A COMPACT

11 maart, Nieuwegein

4 april, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

23 april Amsterdam, Breda, Nieuwegein en Zwolle

NLACTIEF FITNESSTRAINER A AVOND

13 maart, Amsterdam en Nieuwegein

NLACTIEF PERSONAL TRAINER

9 maart, Amsterdam

14 maart, Breda

17 maart, Nieuwegein en Zwolle

NLACTIEF BEWEGINGSDESKUNDIGE

DIABETES MELLITUS

12 maart, Amsterdam en Nieuwegein

NLACTIEF BEWEGINGSDESKUNDIGE

OVERGEWICHT & OBESITAS

21 mei, Amsterdam Nieuwegein

BEWEGINGSDESKUNDIGE SENIORENSPORT

23 mei, Nieuwegein

VOEDINGSSPECIALIST / BGN

GEWICHTSCONSULENT

17 maart, Amsterdam, Nieuwegein en Zwolle

KIND & VOEDING

19 maart, Amsterdam, Breda en Nieuwegein

SPORT, VOEDING & SUPPLEMENTEN

15 maart, Nieuwegein en Zwolle

KNKF KRACHTTRAINER

23 maart, Utrecht

PARAMEDISCH FITNESSTRAINER

16 maart, Nek/Schouder Nieuwegein

31 maart, Knie Amsterdam

18 mei, Rug Nieuwegein

BOOTCAMP TRAINER

6 april, Breda en Nieuwegein

Voor meer informatie: Bestel de gratis studiegids

op www.opleidingen2000.nl/studiegids



Basic Level Education

16 en 17 maart, Panningen

Pro Level Education

23 en 24 maart, Den Haag

Voor meer informatie:

marketing.benelux@lifefitness.com



Programming

12 april, Beverwijk

Barbell Training

10 mei, Rotterdam

Ground Base Training

14 juni, locatie volgt

Voor meer informatie: www.lifefitness.com/facility/hammer-strength-clinic



BODYATTACK

9 en 16 maart, Breda

BODYPUMP

9 en 16 maart, Leusden

7 en 14 april, Goirle

12 en 19 mei, Breda

BODYCOMBAT

16 en 23 maart, Veenendaal

BODYJAM

17 en 24 maart, Goirle

LES MILLS SPRINT

23 en 30 maart, Leusden

LES MILLS GRIT

23 en 30 maart, Breda

SH'BAM

24 en 31 maart, Veenendaal

BODYBALANCE

30 maart en 6 april, Goirle

BODYSTEP

6 en 13 april, Leusden

RPM

7 en 14 april, Veenendaal

LES MILLS GRIT

13 en 20 april, Leeuwarden

CXWORX

4 en 11 mei, Goirle

LES MILLS TONE

4 en 11 mei, Breda

BODYBALANCE

12 en 19 mei, Leusden

Voor meer informatie: academy.hddgroup.com,

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



FITNESSTRAINER A AVONDOPLEIDING

13 maart, Groningen en Zwolle

SPORT EN VOEDING AVONDCURSUS

14 maart, Rotterdam

FITNESSTRAINER A

15 maart, Eindhoven

FITNESSTRAINER B

15 maart, Enschede, Groningen, Heerenveen, Zwolle

FITNESSTRAINER B AVONDOPLEIDING

15 maart, Utrecht

PERSONAL TRAINER BUSINESS

16 maart, Zwolle

YOGADOCENT (LEVEL 2)

16 maart, Zwolle

FITNESSTRAINER A

17 maart, Arnhem, Doetinchem, Den Haag

FITNESSTRAINER B

17 maart, Utrecht

BOOST JOUW PERSONAL TRAINING BUSINESS

17 maart, Zwolle

MEDICAL PERSONAL TRAINER - ONDERSTE EXTREMITEIT

21 maart, Zwolle

FITNESSTRAINER B

23 maart, Goes, Leiden, Rotterdam en Tilburg

FUNCTIONAL TRAINING SPECIALIST

23 maart, Den Bosch en Utrecht

LAPT KNOCK-OUT

Zaterdag 23 maart, Zwolle

FITNESSTRAINER B

24 maart, Arnhem, Den Bosch en Doetinchem

OBESITAS, EETVERSLAVING EN

GEDRAGSVERANDERING

28 maart, Amersfoort en Zwolle

PERSONAL TRAINER BUSINESS

29 maart, Amsterdam-Diemen

BASIS LOOPTRAINER 2

29 maart, Groningen en Zwolle

LENIGHEID EN LENIGHEIDSTRaining (SEMINAR)

29 maart, Arnhem

FITNESSTRAINER A

17 maart, Arnhem en Doetinchem

29 maart, Amsterdam en Utrecht

31 maart, Sittard

7 april, Groningen

20 april, Groningen en Zwolle

EETSTOORNISSEN EN SPORT

31 maart, Arnhem

FITNESSTRAINER A AVONDOPLEIDING

3 april, Amsterdam en Utrecht

VOEDINGSDESKUNDIGE

4 april 2019, Amsterdam, Utrecht, Leiden

PERSONAL TRAINER BUSINESS AVONDCURSUS

4 april, Rotterdam

BGN GEWICHTSCONSULENT

4 april, Amsterdam en Utrecht

SPORT EN VOEDING

5 april, Eindhoven

FITNESSTRAINER B AVONDOPLEIDING

10 april, Amsterdam

MEDICAL PERSONAL TRAINER - ONDERSTE EXTREMITEIT

12 april, Den Haag en Rotterdam

YIN YOGA 1

12 april, Zwolle

STRESS- EN SLAAPMANAGEMENT

13 april, Arnhem en Zwolle

FITNESSTRAINER B AVONDOPLEIDING

17 april, Zwolle

FITNESSTRAINER B

19 april, Eindhoven

FITNESSTRAINER A

20 april, Zwolle, Leeuwarden

FITNESSTRAINER A AVONDOPLEIDING

25 april, Den Haag en Rotterdam

PERSONAL TRAINER BUSINESS

25 april, Rotterdam

FITNESSTRAINER B AVONDOPLEIDING

2 mei, Rotterdam

FITNESSTRAINER B

3 mei, Amsterdam

VIDEO ANALIST VOETBAL

8 mei, Zwolle

BASIS LOOPTRAINER 2

10 mei, Breda, Den Haag en Rotterdam

PHYSICAL PERFORMANCE TRAINER

10 mei, Utrecht

ZWANGER EN FIT

11 mei, Arnhem en Doetinchem

BOOTCAMP TRAINER 2.0

11 mei, Den Bosch, Eindhoven en Tilburg

MEDICAL PERSONAL TRAINER - ONDERSTE EXTREMITEIT

11 mei, Zwolle

LAPT KNOCK-OUT

11 mei, Utrecht

Voor meer informatie: www.start2move.nl



Personal Trainer

8 maart, Amsterdam en Utrecht

Fitness Trainer level

8 maart, Rotterdam

Fitness Master

9 maart, Amsterdam

Personal Trainer

9 maart, Rotterdam

Gewichtsconsulent

9 maart, Utrecht

Sportvoeding

9 maart, Nieuwegein

Fitness Master

10 maart, Rotterdam

Speed, Agility, Quickness en Kracht

15 maart, Amsterdam

Fitness Trainer level 2

15 maart, Amsterdam

23 maart, Utrecht

Medical Fitness Trainer

16 maart, Huizen

Yang 1: Power Yoga

16-03-2019, Woerden

Fitness Trainer level 1

16 maart, Meerdere Locaties

Kinder Yoga Level 1

17 maart, Hilversum

Workshop Pads Training

17 maart, Diemen

Bootcamp Instructeur

22 maart, Delft

Yin 2 : Het Subtiële Lichaam

22 maart, Woerden

Basis Groepsles Instructeur

24 maart, Utrecht

Zwanger Fit

24 maart, Nieuwegein

Fitness Trainer level 1

29 maart, Apeldoorn

Yin 3: Meridianen en Qigong

29 maart, Woerden

Voedingsdeskundige Level 1

30 maart, Utrecht

Hardloop Trainer Nascholing

30 maart, Amsterdam

Kindergewichtsconsulent

31 maart, Utrecht

Voor meer informatie: www.aalo.nl



ClubJoy Cycle

11, 12, 18, 25 mei, Nijkerk

ClubJoy Yoga

11, 12, 18, 25 mei, Nijkerk

ClubJoy Battle

11, 12, 19, 26 mei, Nijkerk

ClubJoy Power

11, 12, 19, 26 mei, Nijkerk

ClubJoy Fiesta

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

ClubJoy Core

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

ClubJoy Fit&Shape

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

ClubJoy Dance

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

ClubJoy Step

11, 12 mei en 1, 8 juni, Nijkerk

Voor meer informatie ga je naar

www.clubjoy.nl/instructor-info of info@clubjoy.nl.



Jumping Fitness basisopleiding

13 en 14 april, locatie volgt

25 en 26 mei, locatie volgt

Voor meer informatie: www.jumping.fitness.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

UFW Kickboxing Instructeur opleiding

12 mei, Rotterdam

EMS Trainer opleiding - Basis en Level 1

29 maart en 10 mei, Rotterdam



EMS Trainer opleiding – Level 2

17 mei, Rotterdam

NL Actief/Fitvak Fitnessstrainer A opleiding

9 maart, Weert

21 maart, Barendrecht

30 maart, Broek op Langedijk

Combinatie opleiding Fitnessstrainer A en

NASM Personal Training

09 maart, Weert

21 maart, Barendrecht

30 maart, Broek op Langedijk

Totaal opleiding Fitnessstrainer A, B en

NASM Personal Training

09 maart, Weert

21 maart, Barendrecht

30 maart, Broek op Langedijk

NASM Personal Training opleiding

17 maart, Veenendaal

23 maart, Broek op Langedijk

Verkorte NASM Personal Training opleiding

25 april, Barendrecht

18 mei, Weert

18 mei, Alphen a/d Rijn

Fitness met Passie workshop

09 maart, Emmeloord

05 april, Nieuwerkerk aan de IJssel

04 mei, Alkmaar

Core Conditioning Trainer

15 maart, Echt

Module 2: Mentaal Coaching opleiding

16 maart, Weert

Running Instructor Opleiding

16 maart, Amerongen

Voeding & Overgewicht

23 maart, Barendrecht

Bewegdeskundige Niet Aangeboren

Hersenletsel - managementdag

12 april, Ede

Bewegdeskundige Niet Aangeboren

Hersenletsel - trainersopleiding

10 mei, Ede

Module 3: Professionele gespreksvoering

13 april, Lienden

**Motiveren van leden met motivational
interviewing**

04 april, woensdag 15 mei en donderdag 13 juni

2019, Bunnik

08 mei, Eindhoven

22 mei, Drachten

Personal Trainer in Business

13 april 2019, Lienden

Fight Kickbag Instructeur opleiding

13 april, Leusden

NirvanaFitness® instructor training

20 april, Weert

Module 4: De coach als inspirator

11 mei 2019, 's-Hertogenbosch

Training voor vorm en functie:

heup- en bilspieren

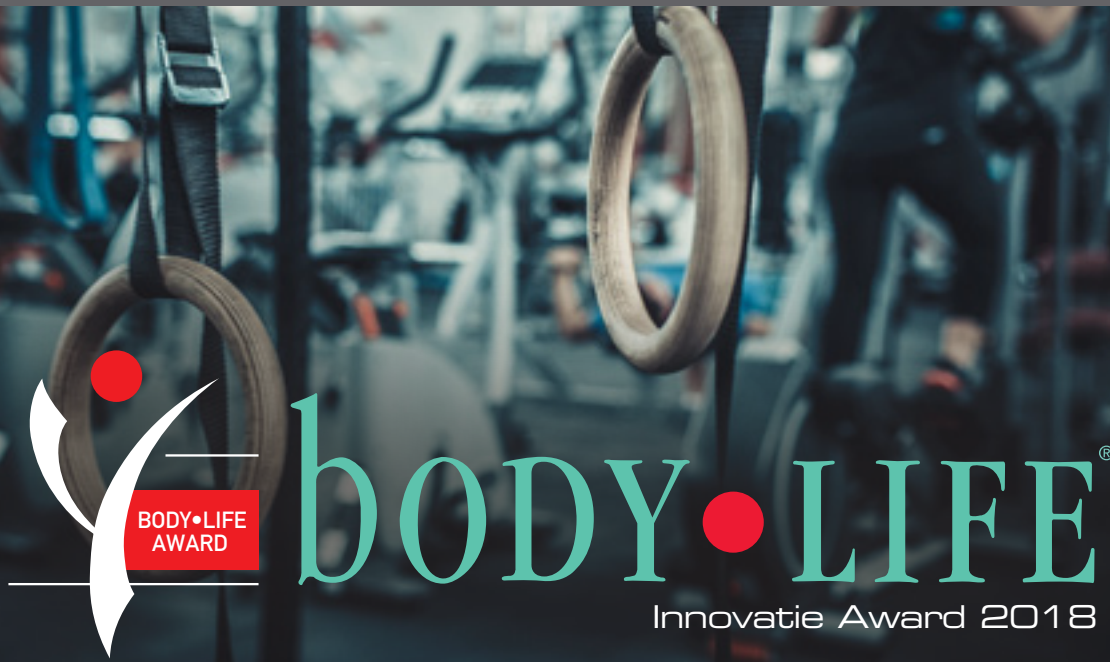
11 mei 2019, Gorinchem

Functionele Houding Specialist

11 mei 2019, Alphen aan den Rijn

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

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.tribeamtraining.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



WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2018

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

AIRCONDITIONING &
KLIMAATBEHEERSING



ALF International

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

AUTOMATISERING &
LEDENADMINISTRATIE



Fitmanager, Arlandaweg 92
1043 EX 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



NHN Support, T 085 - 303 4679
E info@nhnsupport.nl
I www.nhnsupport.nl
www.clubplanner.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



Matrix Fitness, Vleugelboot 14
3991 CL Houten, T 030 - 2445 435
E info@matrixfitness.nl
I www.matrixmembers.nl



Life Fitness, Bijdorpplein 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, Parlevinkerweg 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.jumpingfitness.nl



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



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

HARTSLAGMETERS &
SPORTHORLOGES



Polar
Orteliuslaan 850, 3528 BB Utrecht
T 085 - 0028 415
I www.polar.com

KLEIN FITNESS MATERIAAL



RXD Gear, Parlevinkerweg 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



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



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



Opleidingen 2000

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



**PHYSICAL COACHING
ACADEMY**

Physical Coaching Company

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



Sport & People

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



Start2Move, Hogeland 10
8024 AZ Zwolle, 088 - 8507648
info@start2move.nl, www.start2move.nl



Train the Trainers, Oostmaaslaan 393 -
3063 AX Rotterdam - 06-20262663 - info@
trainthetrainers.nl, www.trainthetrainers.nl



QUENO Sportopleidingen

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

SPORTSCHOOL INRICHTING



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

TEST EN MEETAPPARATUUR



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



Health Check Shop

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

TWEDEHANDS
FITNESSAPPARATUUR



Fitness Occasions BV

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

VECHTSPOORTARTIKELEN



Nihon Sport - Waterdijk 4

5705 CW Helmond - T 0492 - 520 227
contact@nihonsport.nl
www.nihonsport.nl

VLOEREN



Bos Rubber - Handelsweg 3

1751 HE Schagerbrug
0224 - 571 468 - info@bosrubber.nl
www.bosrubber.nl

VOEDINGSPROGRAMMA'S



Body Support - De Meerheuvel 6a

5221 EA 's Hertogenbosch
073 - 699 0940 - info@bodysupport.nl
www.bodysupport.nl



BenFit - De Meerheuvel 6A

5221 EA 's-Hertogenbosch
073 - 699 0939 - info@benfit.nl
www.benfit.nl



NASM PT Opleiding

(Europe Active en/of NASM US erkend)

Leer alles over de toepassing van de Overhead Squat en het OPT (Optimale Prestatie Training) model van NASM

Start je bij EFAA met de NASM PT opleiding, dan geniet je van een aantal voordelen:



Gratis workshop
Fitness met Passie



Gratis training
Personal Training in Business



75% korting op 2-daagse
Mental coaching opleiding



100 euro korting op de opleiding
Functionele Houding specialist

Onze missie

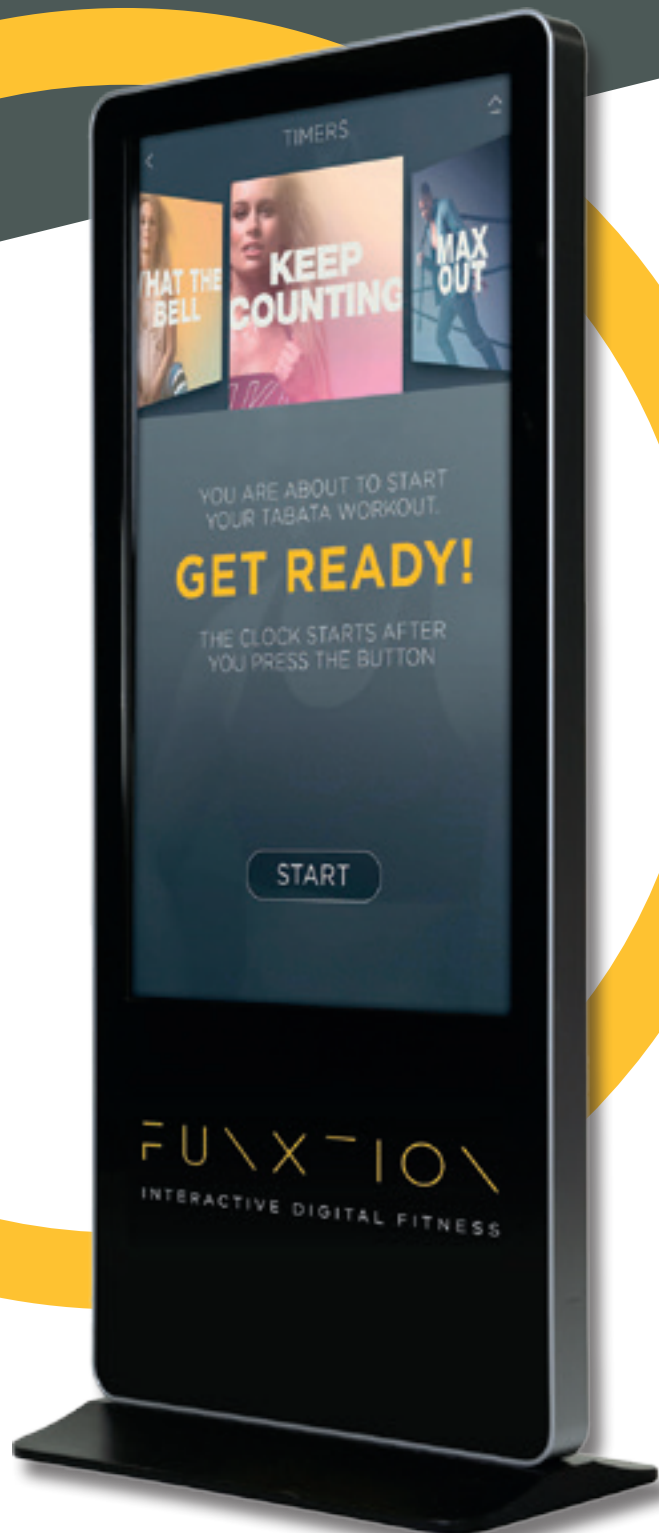


Kijk snel op: www.EFAA.nl

WORLD CLASS DIGITAL FITNESS

FUNXTION
INTERACTIVE DIGITAL FITNESS

Met FunXtion krijg je inzicht in het trainingsgedrag van jouw leden, hierdoor kan jij jouw business nog beter aansturen en meer resultaat behalen.



WIJ BRENGEN FUNCTIONAL TRAINING TOT LEVEN

Met de kracht van technologie helpen wij functionele training tot een succes te maken. FunXtion begeleidt jouw leden en trainers door de beste functionele training digitaal aan te bieden.



VERHOOG KLANTTEVREDENHEID

Met FunXtion verhoog je het service niveau op jouw club door met jouw klanten in contact te staan en hen digitale trainingsprogramma's op maat aan te bieden. FunXtion levert technologie die leuk, speels en uitdagend is waardoor leden gemotiveerd blijven.



VERHOOG WINSTGEVENDHEID

Onze technologie is een aanvullende tool om de motivatie van jouw leden te verhogen en het trainingsgedrag te versterken. Verbeter de retentie op jouw club en genereer een extra inkomstenstroom.



VERZAMEL DATA

Met FunXtion heb je data over het trainingsgedrag van jouw klanten binnen handbereik. Mede hierdoor kan jij jouw business nog beter monitoren. Wij helpen je betere, snellere keuzes en beslissingen te maken.



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