

FITNESS: EEN SECTOR OM TROTS OP TE ZIJN

body • LIFE[®]

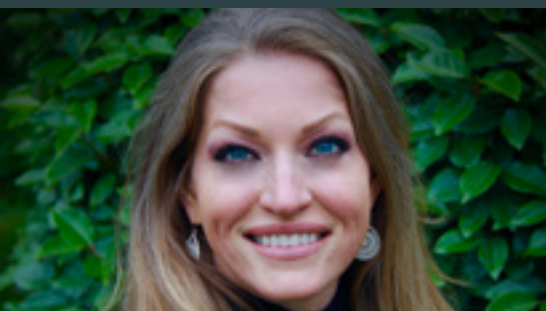
3 | 2020



Europe's No. 1

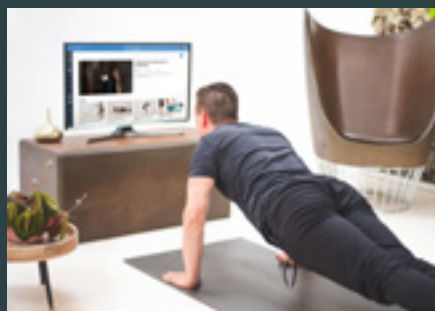


**Aftellen naar heropening
De coronacrisis door de ogen
van fitnessondernemers**



**JENNIFER HALSALL-DE WIT
NIEUW BIJ EUROPE ACTIVE**

'De fitnessbranche wordt ook in Brussel
steeds serieuzer genomen'



CRISISPERIODE BIEDT KANSEN

Hoe technologie jouw club kan
ondersteunen na de coronacrisis



AANDACHT VOOR LEDEN

Leden waarderen alternatieven als
online en buiten méér dan ondernemers
zelf denken




T H E F U T U R E I S

VIRTUAL

LES MILLS

Elzenweg 37, Waalwijk | +31 (0)416 34 97 25
info@lesmills.nl | www.lesmills.com/nl/virtual

LES MILLS IS PART OF  HDD GROUP



6 REDENEN OM TE KIEZEN VOOR LES MILLS VIRTUAL

- 1 MAXIMAAL RENDEMENT VAN JE STUDIO
- 2 CINEMATIC FITNESS EXPERIENCE
- 3 EEN OPSTAP NAAR LIVE GROEPSLESSEN
- 4 BETAALBARE OPLOSSING
- 5 PROFESSIONELE ONDERSTEUNING
- 6 BETERE SPREIDING VAN LEDEN OVER DE DAG

HOE BEREID JE JOUW CLUB VOOR OP DE HEROPENING NA COVID-19?

Al meer dan 50 jaar moedigen wij de wereld aan om een actief en gezond bestaan te leiden. Als wereldwijde marktleider voelen wij het als onze plicht om jouw club te ondersteunen. Onze missie statement is niet voor niets "we inspire healthier lives".

DOWNLOAD ONS **E-BOOK**
www.lifefitness.nl/e-book



 lifefitnessbenelux

 lifefitnessbenelux

 +31(0)180-646666

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

Guus Hetterscheid



Redactie

Annebelle Nooteboom

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 3, 2020, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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



SURVIVAL OF THE FITTEST

De boodschap op 6 mei van premier Rutte leverde voor een aantal branches vreugdemomenten op. Maar de fitnessbranche kreeg een harde dreun te verwerken. Tot 1 september blijven fitnesscentra en gyms dicht, alleen buiten sporten in beperkte aantallen is toegestaan. Veel ondernemers hadden zich al in het zweet gewerkt om hun werkomgeving 'anderhalve meter proof' te maken. Tevergeefs bleek tijdens de persconferentie.

De fitnessondernemers die wij spraken in deze editie proberen er in deze coronatijd het beste van te maken. Ze zijn creatief en houden de moed erin. Maar nog tot 1 september dicht blijven zal voor een aantal, misschien wel vele collega's een niet te overbruggen periode worden.

Natuurlijk is er geen afgunst naar andere sectoren die wel weer (deels) open mogen. Zij moeten ook hun boterham verdienen, maar dat juist een sector waarin meer dan drie miljoen mensen dagelijks, wekelijks of iets minder frequent aan hun gezondheid (kunnen) werken als een van de laatste opent, roept veel vraagtekens op. Zeker aangezien in andere Europese landen fitnesscentra wel de deuren mogen openen.

Mocht de lobby van onder andere NL Actief resulteren in een vervroegde opening van fitnesscentra dan is er natuurlijk reden tot optimisme. Maar het wordt ook direct interessant om te zien hoe we als branche kunnen functioneren in een samenleving én werkomgeving met minimaal anderhalve meter afstand.

Het wordt letterlijk en figuurlijk passen en meten en dat vergt ook iets van het aanpassingsvermogen van de ondernemer, werknemer én leden. Het lijkt vooral uit te draaien op een survival of the fittest. Dat houdt niet in wie de sterkste of fitste is, maar zoals de Britse filosoof, socioloog en antropoloog Herbert Spencer ooit de term survival of the fittest bedacht na het lezen van Charles Darwins On the Origin of Species: het overleven van de best aangepaste binnen een populatie.

Sportieve groet,

Guus Hetterscheid
Hoofredacteur BodyLIFE



UVC DESINFECTIE SYSTEMEN

Anti-Covid-19



www.luxibel.com



Luxibel UVC toestellen desinfecteren zowel lucht als oppervlaktes dankzij de bewezen werking van UVC-licht en elimineren bacteriën, virussen en schimmels.

Gebruik deze technologie voor het veilig ontsmetten van ruimtes en creëer een veiligere en gezondere woon- en werkomgeving. ■

AED Nederland: Dalkruidbaan 161, 2908 KC Capelle a/d IJssel | +31 102 782 580 | info.nl@aedgroup.com

AED België: Bedrijvenpark de Veert 12, 2830 Willebroek | +32 3 860 76 66 | info.be@aedgroup.com

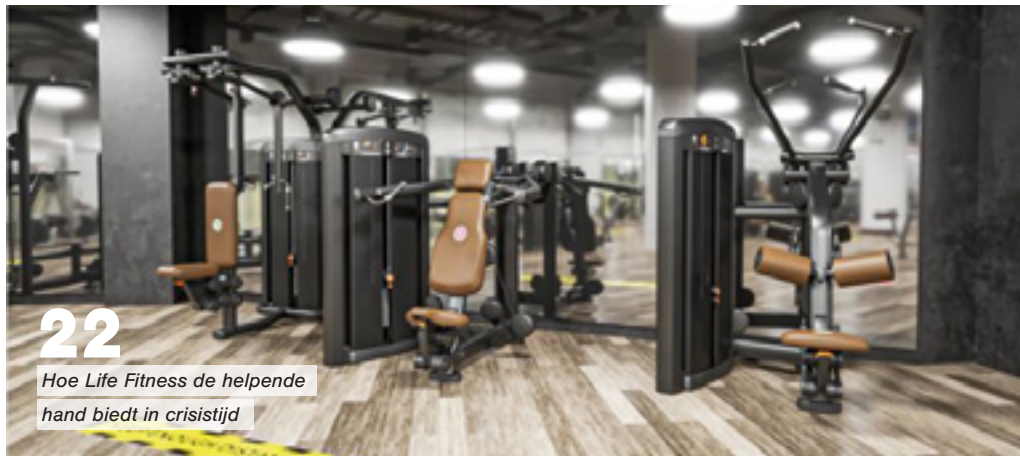
www.luxibel.com | www.AEDgroup.com



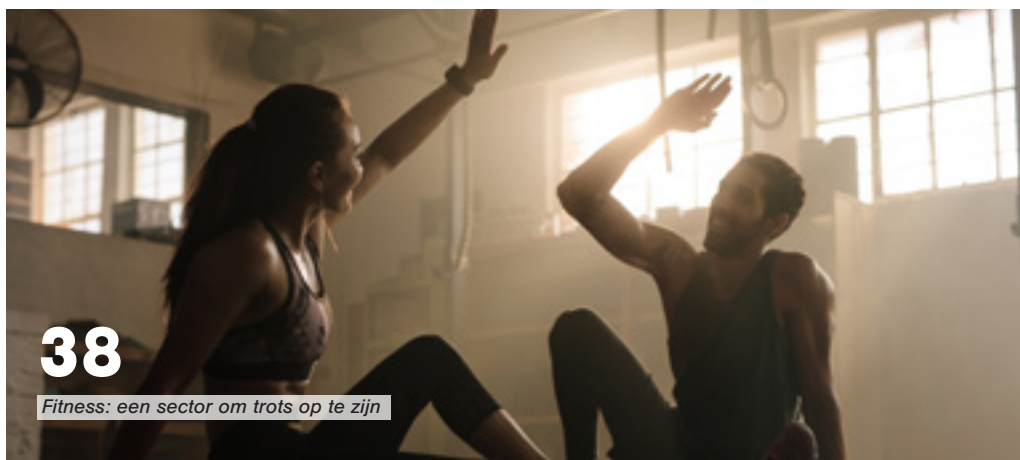
Inhoudsopgave



12 Start2Move start platform met volwaardige on demand opleidingen



22 Hoe Life Fitness de helpende hand biedt in crisistijd



38 Fitness: een sector om trots op te zijn

BRANCHE ACTUEEL

8 De coronacrisis door de ogen van fitnessondernemers

Hoe kijken fitnessondernemers aan tegen de laatste ontwikkelingen?

11 Column John van Heel

Preventie kan de ernst van Corona complicaties beperken!

12 Start2Move-directeur Michel Looye over verschuiving naar online

Start2Move start platform met volwaardige on demand opleidingen

14 FIBO opent de deuren in oktober

Niet voor consumenten, wel voor vakbezoekers

15 Nieuws

16 Interview Jennifer Halsall-De Wit over haar nieuwe rol bij EuropeActive

'De fitnessbranche wordt ook in Brussel steeds serieuzer genomen'

18 Anytimes Fitness-franchisenemers Dave Franken en Marc Leurs

'Je kunt jezelf ontplooiën en voelt een steun in de rug'

TRAINING

21 BlackBoxAcademy lanceert online learning

22 Hoe Life Fitness de helpende hand biedt in crisistijd

'Samen komen we er sterker uit!'

25 Column Ronald Wouters

Fitness is een deel van de oplossing, niet van het probleem

26 Column Govert Jansen

Terwijl Den Haag faalt zijn de enthousiaste klanten die bepalend zullen zijn

26 Feedback4Sports

30 Verbind, motiveer en coach met mywellness van Technogym

Houd leden actief en gemotiveerd om hun doelen te bereiken

MANAGEMENT

34 Marc Neijland over coronatijd

Ondernemen is nog nooit zo'n geweldige uitdaging geweest!

36 HiddenProfits

Leden waarderen alternatieven als online en buiten méér dan ondernemers zelf denken

38 Fitness.be

Fitness: een sector om trots op te zijn

40 John van Heel (EFAA)

Additionele gezondheidsramp in aantocht!

42 Virtuagym

Hoe technologie jouw club kan ondersteunen na de coronacrisis

47 BlackBoxPublishers

European Health & Fitness Market Report 2020

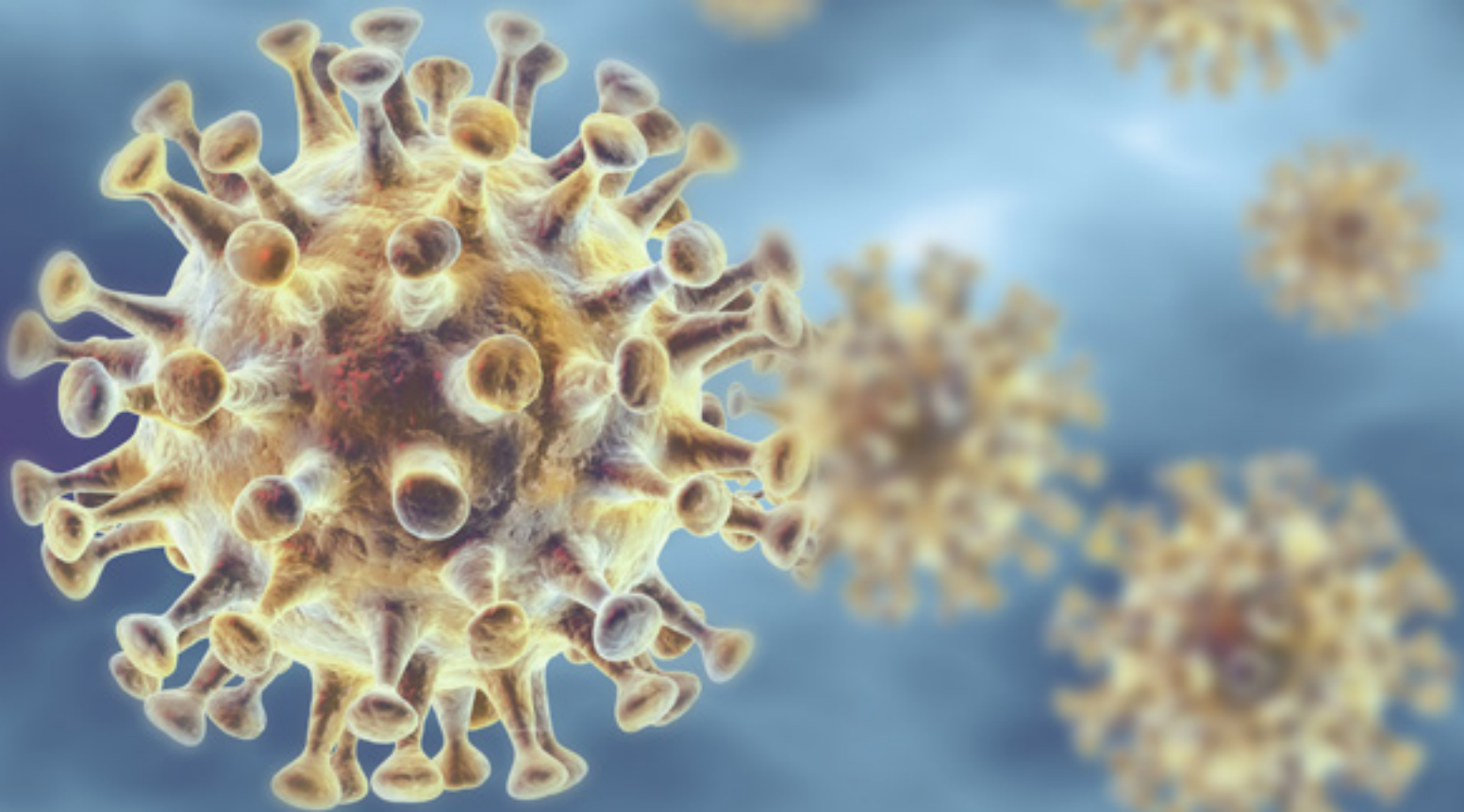
42 Virtuagym

Maak jij jouw sportschool duurzaam voor meer leden?

44 Opleidingen en trainingen

47 Blackbox Fitness

48 Bedrijvengids



DE CORONACRISIS DOOR DE OGEN VAN FITNESSONDERNEMERS

Er is vrijwel niemand op de wereld die niet te maken heeft met gevolgen van de coronacrisis, ook de fitnessbranche wordt hard getroffen. Clubs moesten in maart hun deuren sluiten en sporten in grote groepen mocht niet meer. Inmiddels mag in kleine groepen en op afstand buiten worden gesport, maar de deuren van fitnesscentra blijven voorsnog tot 1 september gesloten. Hoe kijken fitnessondernemers aan tegen deze ontwikkelingen? Wij maakten een rondje langs de velden.



THOMAS VERHEIJ
Bewegencentrum Formupgrade in Arnhem

“Omdat Formupgrade geen fitnesscentrum is, maar een bewegencentrum bestaande uit

paramedische dienstverlening mochten wij per 18 mei openen. Voor mij valt de schade dus in principe mee, maar ik kan me voorstellen dat voor veel zelfstandigen en kleine ondernemingen dit hele zware tijden zijn en dat er nog zwaardere tijden aanbreken als fitnesscentra niet voor 1 september open gaan. Iedereen moet diep in de financiële reserves gaan en die zijn in deze branche al niet groot. Ik vind het absurd dat die datum van 1 september wordt gehanteerd. Ik vraag me ook af of de overheid snapt dat door het zo ver uitstellen van de heropening van fitnesscentra sportende leden ook een soort angst wordt ingeboezemd. Want er zullen ongetwijfeld mensen zijn die ook na 1 september, als alles in beperkte mate open mag, misschien niet eens meer durven te komen. Met leden thuis begeleiden kun je een bepaalde tijd klanten bezighouden en behouden, maar niet iedereen blijft een abonnement betalen voor oefeningen als thuis de trap op en neer lopen of

opdrukken in de woonkamer. Ik ben bang dat de beslissingen die men in Den Haag heeft genomen in de toekomst voor nog een veel groter probleem zorgt. De goede sportinfrastructuur die we met elkaar hebben opgebouwd de afgelopen jaren zal gedeeltelijk verdwijnen. Toch zullen we als branche slim moeten omgaan met de mogelijkheden die we wel hebben. Je moet leden echt iets kunnen blijven bieden. Hoe dan ook: de fitnessbranche zal door deze tijd voor altijd anders worden.” Tot slot wil ik aangeven dat we ook kritisch naar onszelf als branche moeten kijken, het is ons blijkbaar niet gelukt om als branche gezamenlijk met elkaar op te trekken. Leveranciers, sportschooleigenaren, ketens en andere stakeholders. Wat mij betreft is het de taak van de branchevereniging om daarvoor te zorgen. Deze strijd hadden we alleen in ons voordeel kunnen beslissen door een sterk en gezamenlijk collectief te vormen met een sterke leider.”



JEROEN MAAS

Jeroen Maas Sports Company in Hoofddorp

“De afgelopen twee maanden waren voor ons team een echte uitdaging. Onze clubmanager Ingrid Bouwmeester miste geen enkele webinar, teamoverleg of branchebericht en bleef zo continu up to date tijdens deze coronacrisis. Onze duizend leden ontvingen wekelijks een online nieuwsbrief met tips, filmpjes en home workouts. Veel daarvan werd ook gedeeld op social media en vervolgens goed ontvangen door de leden. JMSC bestaat inmiddels ruim dertig jaar doordat we service, kwaliteit en oprechte aandacht voor onze klanten centraal zetten. Dat resulteert in ruim 85% loyale klanten die de club een warm hart toedragen en maandelijks aan hun contributie blijven voldoen. We hebben wel vier compensatiemogelijkheden gegeven waar de meeste klanten zich in konden vinden. Dat is een investering die zich terugbetaald, vooral in moeilijke tijden. Ik ben trots op mijn creatieve team. Ze staan te popelen om met passie verder te kunnen gaan. Ik begrijp dat de overheid risicomijdend te werk gaat, maar als ondernemer is het soms moeilijk om los te laten dat je juist wel eens risico's moet nemen om je als bedrijf te onderscheiden en duurzaam te exploiteren. Voor de gezondheid van onze klanten nemen we echter geen risico's en houden ons strikt aan de richtlijnen van de overheid. Sinds 18 mei geven we dagelijks zeven lessen buiten en dat geeft onze leden alvast hoop op betere tijden. Of het 1 september wordt dat clubs aangepast open mogen weten we niet. We hopen op een eerder moment. Wij zijn er klaar voor!”

ROY PENNING

Personal trainer PIT Premium Fitness in Kaatsheuvel

“Ik vind de besluitvorming rond onze branche heel vaag en onduidelijk. NL Actief speelt gelukkig een heel actieve en betrokken rol, maar de politiek lijkt erg verdeeld. Ik hoor ook van collega's in andere delen van het land dat per gemeente iedereen weer een andere invulling geeft aan het beleid. Er zou één lijn getrokken moeten worden of juist maatwerk geleverd moeten worden, zodat er onderscheid gemaakt wordt tussen sportscholen, PT studio's, yogastudio's enzovoorts. Kijk daarbij vooral naar wat er per locatie wel mogelijk is. Wij zouden bijvoorbeeld met aanpassingen vier mensen binnen kunnen laten sporten. Normaal komen er hier maximaal zes. Dan kunnen wij dus alweer bijna op 100% draaien en ik kan met zekerheid zeggen dat dit volledig verantwoord is. We trainen nu buiten op het parkeerterrein. Dit werkt prima maar is verre van ideaal. Onze apparatuur kan flinke beschadiging oplopen door slecht weer. Ik ben oprecht blij dat andere branches weer hun werkzaamheden kunnen gaan oppakken, maar de onderbouwing van waarom wij niet mogen, begrijp ik niet. En meerdere mensen met mij. Als we nog vier maanden dicht moeten blijven heeft dat enorme gevolgen voor de gezondheid van veel mensen. Natuurlijk zijn er mensen die de intrinsieke motivatie hebben om zelf te blijven sporten, maar voor veel mensen, met name de mensen die het echt nodig hebben, is een bezoek aan een trainer of sportschool een stok achter de deur om in beweging te komen. Die mensen vallen nu deels of helemaal stil. Wij zullen er altijd blijven en gaan ons maximaal inspannen om mensen toch elke dag weer vitaler te laten voelen.”



TRISHA MOONEN

Fitnesscentrum Il Cuore in Moergestel

“Het is moeilijk te verkroppen dat wordt besloten dat terrassen met drinkende en etende mensen eerder open mogen dan fitnesscentra, waar mensen juist naartoe gaan om een gezonde leefstijl na te streven. De politiek is in deze coronaperiode heel voorzichtig met stappen, maar dan wordt wel al begin mei bepaald dat fitnesscentra pas per 1 september open kunnen. Dat is nogal een klap. Maar we zitten niet stil. We besloten al snel wat initiatieven op te zetten. Zo konden we een vrachtwagentje huren en daarin hebben we een kleine gym ingericht. Die konden onze leden dan voor een uurtje reserveren bij hen voor de deur. We regelden EMS-trainingen voor in huis. Dan brachten we een powerbox en een iPad bij de leden. We deden ook live workouts via Facebook en YouTube. Je grijpt alle mogelijkheden aan. Nu we buiten mogen sporten hebben we apparatuur buiten gezet. We geven nu voor maximaal negen leden groepslessen en daarna weer de volgende groep met een wisseltijd van tien minuten. Natuurlijk hebben we net als iedere fitnessondernemer een terugloop in het aantal leden, maar die is beperkt. We hebben een hechte community. Daar moet je aandacht aan besteden. Zo introduceerden wij al snel de Star of the Day, dat lid werd in het zonnetje gezet en kreeg thuis iets leuks bezorgd. Dat kon een pot eiwitten zijn of een shake. Het gaat om aandacht geven aan je leden. Wij zijn klaar om open te gaan en hebben alles ingericht zoals het hoort. Met online inboeken kun je ook precies reguleren wie wanneer binnenkomt. Laten we hopen dat we snel weer open mogen. Als je hoort dat tachtig procent van de mensen met corona op de IC overgewicht heeft, dan wil je ook niet nog meer mensen met overgewicht krijgen in deze periode. Sporten heeft daar natuurlijk een positieve invloed op.”

FIBO GLOBAL
FITNESS

BUSINESS EDITION
TRADE VISITORS ONLY

1 – 3 OCTOBER

The leading international trade show for fitness, wellness & health
Exhibition Centre Cologne, 1 – 3 October 2020

Organised by
 Reed Exhibitions

fibo.com

dura TRAIN™
RUBBER FITNESS TILES

PLUS XT DE EASY TO CLEAN RUBBERVLOER.

- Snel en hygiënisch te reinigen door gesloten toplaag
- Impacts tot 400KG zijn geen enkel probleem
- Antislip en brandwerend C_{fl}
- Geschikt voor freeweight, strength, spinning en groepslesruimten
- 10 Jaar fabrieksgarantie
- Belijning en logo's op vloer mogelijk

Vraag gratis de box met samples aan.

PATENTED TILE
KROS-LOCK
LOCKING SYSTEM

**floor
score**

CERTIFIED BY
SCS Global Services



NIEUW

sofSURFACES
RUBBER TILE SOLUTIONS

www.sofsurfaces.eu

Tel: 0623730787
Kennemerstraatweg 464
1851NG Heiloo

COLUMN

PREVENTIE KAN DE ERNST VAN CORONA COMPLICATIES BEPERKEN!

Intensivist Peter van der Voort van het UMCG meldde een paar weken geleden dat het overgrote deel van de coronapatiënten aan 'adipositas' lijdt. Dat is een deftig woord voor overgewicht. Het 'Center for Skeletal Muscle Research, University of Virginia' publiceerde afgelopen week de uitkomsten van hun onderzoek naar de preventieve werking van beweging en training op de ernst van de complicaties van COVID-19. Yan ontdekte dat regelmatige lichaamsbeweging het risico op complicaties bij mensen met COVID-19 kan verminderen en het potentieel biedt voor alternatieve behandelingsmethoden in de toekomst.

Dagelijks fysieke oefeningen doen is belangrijk voor onze immunologische gezondheid, zo blijkt uit onderzoek van Davidson en Laddu. Het doen van slechts één oefening boost al meteen het immuunsysteem waardoor het risico op complicaties al verlaagt. Meerdere studies in het verleden over bewegen en griep toonden al aan dat mensen die regelmatig op een matige tot hoge intensiteit sporten, minder lang ziek zijn, minder ernstig ziek worden, minder vatbaar zijn voor virale aandoeningen en minder kans hebben op overlijden bij luchtweginfecties en -ontstekingen. Onze spieren produceren anti-inflammatoire (anti ontsteking) cytokinen die ons immuunsysteem activeren en ontstekingen en virussen tegen gaan. Onderzoek toont dus duidelijk aan dat wanneer je sport, de kans op ontstekingen en de werking en vermenigvuldiging en verergeren van virussen afneemt.

Er zijn echter nog meer preventieve maatregelen om de ernst van de corona complicaties te beperken. Zo blijkt dat bang zijn en een ongezond eetpatroon ook invloed hebben op het immuunsys-

teem en de vatbaarheid voor (virale) ziektes kunnen verhogen. De afname van beschermend spiermassa (sarcopenie) zorgt ervoor dat 50+ers het meeste gezondheidsrisico lopen en deze processen zijn omkeerbaar met fitnessstraining. Naast de afname van het risico op ernstige complicaties bij Corona nemen door deze preventiemaatregelen ook de risico's af op hart- en vaatziekten, overgewicht, diabetes, dementie, obesitas en vele andere chronische ziekten.

Het wordt tijd voor een preventie programma tegen de complicaties van corona!

Volgens de experts gaat corona ons leven 1,5 tot 2 jaar beïnvloeden. De bewegingen die ik in dit stuk maak zijn nog geen resultaten van meta studie, maar bewijzen wel degelijk dat we persoonlijk preventieve maatregelen kunnen nemen om de ernst van complicaties bij corona te verminderen. Als we dan weten dat dit nog ruim 1,5 jaar gaat duren, is het dan niet verstandig en belangrijk om nu vol op preventie in te gaan zetten? Bijkomstig voordeel is dat we er allemaal gezonder van worden!

Ik waag me al aan een preventie programma tegen de ernst van complicaties bij corona.

- Beweeg elk dagdeel recreatief 20 tot 30 minuten
- Gebruik 2 a 3 van deze activiteiten om de intensiteit iets op te voeren, zodat het uithoudingsvermogen getraind wordt.
- Versterk 2 a 3 keer per week je grote spiergroepen, 8 a 10 oefeningen.
- Eet veel plantaardig, een mediteriaans voedingspatroon blijkt de meeste gezondheidsvoordelen te bieden.



- Ontspan dagelijks fysiek en mentaal, met Yoga, pilates, Nirvana, mindfulness, meditatie of ademhalingsoefeningen.

Laat duidelijk zijn, dit programma biedt geen enkele garantie tegen het krijgen van corona, dus doet niks af aan de RIVM maatregelen. Tevens biedt het geen garantie in de ernst van de complicaties. Wel heeft het programma een preventieve werking op de ernst van de complicaties en werkt het programma überhaupt gezondheid bevorderend.

Profiel survivors!

Het wordt echt tijd dat er een profiel gaat komen van de 'survivors' zodat er een nog beter onderbouwd preventieprogramma opgesteld kan worden. Niet om het niet te krijgen, maar om er snel weer vanaf te zijn en het risico op levensbedreigende complicaties te verlagen. We horen veel over het profiel van de IC patiënten; obesitas, hart- en vaat ziekten, diabetes, longziekten en senioren zijn de primaire risicogroepen. Maar wat is het leefstijl profiel van de survivors? Hoe is hun BMI, zijn het mensen die sporten en veel bewegen, welk voedingspatroon hebben deze mensen. Hoe meer we hiervan weten, des te beter en effectiever preventie programma we kunnen ontwikkelen.

John van Heel

www.hoedoejedat.nu, www.efaa.nl



START2MOVE START PLATFORM MET VOLWAARDIGE ONDEMAND OPLEIDINGEN

Door de coronacrisis verschuiven steeds meer activiteiten naar online, zo ook in de fitnessbranche. Ook Michel Looye, directeur van Start2Move, ziet dat steeds meer opleidingen sinds maart online plaatsvinden. We zijn benieuwd hoe Start2Move hier tegenaan kijkt en spraken hem (natuurlijk ook) via een videocall.

“Het zijn surrealistische tijden en we hebben een enorme hectische tijd achter de rug; en eigenlijk beleven we deze nog steeds”, aldus Michel. “Het jaar 2020 begon goed en met de start van tientallen verschil-

lende opleidingen per maand was het druk. Plotseling was daar het coronavirus en werd alles anders. De ene dag zaten onze opleidingsadviseurs nog de hele dag aan de telefoon en een dag later kwam er geen telefoon of



Michel Looye
van Start2Move



mail meer binnen. Tijd om erbij stil te staan was er eigenlijk niet. Onze hoogste prioriteit op dat moment was om te zorgen dat alle cursisten verder konden met hun studie of cursus.”

“Wij staan bekend om onze praktijkgerichte opleidingen en daar ligt ook onze kracht, dus wat nu? In eerste instantie, zoals meerdere opleiders gedacht moeten hebben, zeiden we tegen elkaar: ‘We moeten online!’ En dat deden we. Wij hadden alleen één gelukje; we bieden namelijk al heel lang gratis online webinars aan en hiervoor hebben wij al ingerichte systemen. Deze waren dus ook makkelijk te integreren, zodat bijna alle opleidingen in die eerste weken gelijk online konden plaatsvinden. Wel trokken we al snel de conclusie dat deze oplossing niet de juiste oplossing is voor de lange termijn. Prima om webinars mee te verzorgen, maar volwaardige opleidingen online geven is toch echt andere koek”, vertelt Michel.

TRIAL AND ERROR

“Je staat als bedrijf opeens voor de keuze, maak je plannen voor op de korte termijn, zodat als er weer versoepeling is we terug kunnen naar hoe het was? Of maak je plannen waarin je niet tien, maar twintig passen vooruit denkt. Een nieuwe manier van denken en werken met nieuwe online features. Wat zijn straks de wensen van de klant? Zijn er andere, nieuwe innovatieve mogelijkheden? Kunnen we ons daarnaast ook direct richten op een hele nieuwe generatie trainers & coaches?”

“We besloten voor beide te gaan. Oplossingen bedenken voor de korte termijn, maar ook werken aan de toekomst. We hebben direct een projectteam (intern noemde ik dit het crisisteam) geformeerd. Dit team bestaat uit ontwikkelaars, professionals en ICT'ers. We hebben in één dag een geweldig plan gemaakt, dat op korte termijn uitgevoerd kon worden. Tijd voor een uitvoerig projectplan was er niet, dus werd het ontwikkelen op basis van ‘trial and error’. We hebben met het hele team letterlijk dag en nacht gewerkt om te zorgen dat we binnen ‘no time’ volwaardige opleidingen konden ontwikkelen, met behoud van de kwaliteit die onze cursisten van ons gewend zijn. Maar dan uiteraard in een virtueel klaslokaal in plaats van op locatie”, vervolgt Michel.

VOLWAARDIGE ON DEMAND OPLEIDINGEN Betekent dit dat er geen opleidingen meer zijn op locatie?

“Nee zeker niet, die zullen gewoon blijven bestaan. Wanneer je als professional aan de slag wilt in deze branche, dan moet je simpelweg oefenen en ervaring opdoen in de praktijk. Het leren, maar ook het toetsen van didactische en technische vaardigheden of fysieke correcties is erg lastig online. Theoretisch kunnen we alles toepassen in de virtuele klaslokalen en waar nodig integreren we aanvullende lessen op locatie, maar dan in een andere vorm waarbij we de anderhalve meter en andere adviezen van het RIVM in acht nemen. Denk bijvoorbeeld aan praktijkdagen in de buitenlucht.”

Zijn de lessen in de virtuele klaslokalen live of van tevoren opgenomen?

“Deze lessen staan gelijk aan lessen op locatie, dus inderdaad live, met een docent en klasgenoten. Je kunt in groepjes werken waarbij de docent zelfs bij alle groepjes even komt kijken. Je kunt vragen stellen, discussiëren, individuele en groepsopdrachten maken, maar dan allemaal virtueel.”

Mooie ontwikkelingen, maar waar ligt het innovatieve? De twintig passen vooruit waarover je het eerder had?

“De plannen voor een on demand platform lagen al op tafel, waarbij we de eerste pilots ergens in november zouden draaien. Door de crisis en de vraag uit de markt, hebben we dit traject naar voren getrokken. Concreet betekent dit dat Start2Move binnen nu en een paar weken volwaardige on demand opleidingen gaat lanceren. Sterker nog, hier komt een heel nieuw platform voor! Maar daarover kan ik nog niet al te veel vertellen. Een aantal opleidingen, zoals: Sportvoedingsadviseur, Stress- & Slaapmanagement, Voedingsdeskundige, Personal Trainer Business, Fitnesstrainer A & B, Coachen & Gedragsverandering, Oncologie & Trainen zullen on demand worden aangeboden. Oftewel je kunt studeren wanneer, waar en hoe vaak je maar wilt en dat op eigen tempo. De opleidingen zijn, zoals al onze opleidingen, evidenced based en geaccrediteerd door de beroepsverenigingen. Vanuit een hypermoderne online leeromgeving die je op elk device kunt benaderen, word je stap voor stap begeleid. Hiervoor hebben wij een speciaal leerplan ontwikkeld. Tijdens het on demand leren kun je jouw opgedane kennis continu toetsen en als je er klaar voor bent doe je een digitaal ‘open boek’ examen of (afhankelijk van de cursus) een summatief examen.”

TROTS OP TEAM

Wat een stappen hebben jullie in deze bizarre tijd weten te maken, daar mag je wel trots op zijn!

“Ik ben vooral trots op ons team. In deze tijden leer je je medewerkers nóg beter kennen en moet je op elkaar kunnen leunen en vertrouwen. Iedereen heeft alles opzij gezet om dit te kunnen realiseren. En dan heeft iedereen ook nog kinderen thuis en/of een partner die ook vanuit huis moet werken. Het is dus niet alleen het werk, maar ook het managen van alles eromheen. Natuurlijk ging het niet allemaal van een leien dakje; de vermoeidheid sloeg toe en de veerkracht werd minder, waardoor de interne communicatie wel eens onder spanning kwam te staan, maar we hebben het geflikt en dat geeft een goed gevoel. Als straks de eerste cursisten deze opleidingen gaan volgen en de toegevoegde waarde gaan ervaren, dan zal dat de kers op de taart zijn voor ons allemaal! Dat gezegd hebbende hoop ik echt van harte dat de sportscholen en de gehele branche snel weer opengaan! Het zal absoluut anders zijn dan wat we gewend waren, maar ik ben ervan overtuigd dat wij als branche nog steeds het verschil kunnen maken in een gezonde levensstijl.”

Meer weten over online cursussen? Kijk dan eens op [Start2Move.nl](https://start2move.nl). Of neem direct contact op via +31 (0) 88 850 7648 of opleidingsadvies@start2move.nl



FIBO MAG IN OKTOBER PLAATSVINDEN, **CONSUMENTEN NOG NIET WELKOM**

Grote opluchting bij FIBO: naar aanleiding van het besluit van de regering van Noordrijn-Westfalen om de beurzen vanaf 30 mei weer te laten plaatsvinden, is ook de koers voor FIBO 2020 uitgezet. Dit betekent dat 's werelds grootste vakbeurs voor fitness, wellness en gezondheid, die eind februari werd uitgesteld tot oktober, alsnog kan worden gehouden. Helaas zijn consumenten dan niet welkom.

De beslissing van de deelstaatregering van Noordrijn-Westfalen heeft een positief effect, het creëert planningszekerheid gecombineerd met het vertrouwen om er verantwoord mee om te gaan en om hoge veiligheids- en hygiënenormen te garanderen", zegt Hans-Joachim Erbel, CEO van FIBO-organisator Reed Exhibitions. "In deze situatie moet je eerst weer

opnieuw leren lopen en dan is deze beslissing een eerste grote stap", aldus Erbel. Met dit in gedachten is het ook begrijpelijk dat vakbeurzen voorlopig alleen toegankelijk zijn voor vakbezoekers. Ruim 80.000 vakbezoekers woonden FIBO 2019 bij.

FIBO zonder consumenten - alleen vakbezoekers hebben toegang

"We weten hoe pijnlijk deze beslissing is voor de FIBO-gemeenschap, vooral voor FIBO-stamgasten", zegt FIBO-directeur Silke Frank. "Maar begrijp alsjeblieft dat onze handen gebonden zijn en dat we er niets aan kunnen doen. In plaats daarvan zijn er virtuele evenementformats met video's van de exposanten, livestreams, interviews en trainingen op aanvraag. Deze onderdelen geven een compleet overzicht van de hoogtepunten van de vakbeurs en zorgen voor FIBO @Home-ervaringen, geeft Frank aan. Alle reeds gekochte consumententickets blijven geldig voor FIBO 2021 of kunnen worden geretourneerd voor een terugbetaling. (www.fibo.com/faqB2Ben)

Back to Business:

Duur van donderdag tot zaterdag

"Na de sluiting van de afgelopen maanden, die grote delen van de sector existentieel heeft getroffen, geeft de beslissing ten gunste van FIBO een signaal af. In het teken van nieuwe oriëntatie zal FIBO impulsen genereren voor revitalisering. Voor ons wordt het nu nog belangrijker om vóór de reguliere FIBO 2021 een 'special edition' te lanceren", zegt Frank die de afgelopen weken met veel klanten en verenigingen heeft gesproken over de grote behoefte en noodzaak van back-to-business initiatieven.

De nieuwe opzet van FIBO is afgestemd op vakbezoekers die toegang hebben. Daarom zal FIBO 2020 zich focussen op onderwerpen, evenementformats en tentoonstellingsruimtes die vooral relevant zijn voor vakbezoekers. Zondag wordt geannuleerd als evenementendag. In oktober worden in totaal 350 exposanten verwacht voor FIBO.

www.fibo.com



NASM Personal Training: EFAA en Sport&People slaan handen ineen

De NASM Personal Training opleiding wordt internationaal al jaren gezien als de 'golden standard' van personal training opleidingen. Het OPT (Optimum Performance Training) model is al door tientallen PT opleidingen gekopieerd en wordt door honderdduizenden personal trainers met succes toegepast. EFAA opleidingen is al meer dan tien jaar de Nederlandse Educatie partner van NASM en verzorgt deze opleiding op zeven verschillende locaties. Vanwege het grote succes van de opleiding en de nieuwe samenwerking in opleidingen tussen EFAA opleidingen en Sport & People, komen daar vanaf het najaar 2020 maar liefst vier locaties bij. "Voor mensen die personal trainer willen worden, is het belangrijk om de opleiding in de eigen regio te kunnen volgen. Omdat de interesse in de NASM blijft groeien en we een landelijk dekkend netwerk van opleidingslocaties willen bieden, zijn we de samenwerking aangegaan met Sport & People. Hierdoor kunnen we samen de opleiding in het najaar op elf locaties aan gaan bieden en de doelstelling is om te groeien naar vijftien locaties in 2021", aldus John van Heel.

www.efaa.nl en www.sport-people.nl

iVentri komt met desinfecterende handgel tegen scherpe prijs

We kunnen in deze coronatijd niet meer zonder, maar lang niet overal is nog voldoende desinfecterende handgel beschikbaar. iVentri besloot het heft in handen te nemen en benaderde een producent om de fitnessbranche tegemoet te komen met handgel tegen een scherpe prijs.

"Net als iedereen was ik voor mijn klanten van iVentri op zoek naar desinfecterende handgel, maar uiteraard nergens te vinden", aldus Jan Desmit van iVentri. "We hebben 180 flessen van één liter rechtstreeks bij een producent kunnen aankopen. Bovendien met een certificaat van Volksgezondheid." "Deze producten kunnen we voor een veel scherpere prijs aanbieden dan in de winkel of online, waar vlotjes 50 euro per liter of meer wordt gevraagd. Ik ben ervan overtuigd dat ondernemers op zoek zijn naar handgel voor als hun club, afslankstudio, fitness boutique of PT Studio weer open gaat", vertelt Desmit. "Deze handgel zullen we zeker heel hard nodig hebben in komende maanden en zelfs jaren. Het zal een van de voorwaarden zijn om alles straks hygiënisch te krijgen en te houden. We bieden zes flessen van één liter aan voor 88 euro, exclusief BTW en voor Nederlandse clubs vervalt de BTW, + verzendkosten. Hierbij worden twee pompjes geleverd zodat deze makkelijk door jullie klanten te gebruiken zijn", besluit Desmit.

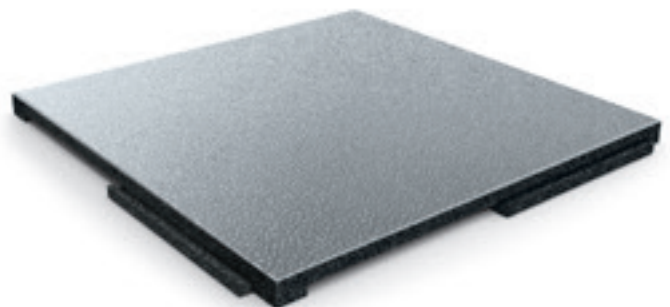
Voor meer informatie neem contact op via jan@iventri.com



SofSurfaces introduceert easy to clean rubbervloer

Juist in deze tijd, waarin nog strengere voorwaarden (gaan) gelden op het gebied van hygiëne, wil je zo goed mogelijk voorbereid zijn op een verantwoorde heropening van je fitnesscentrum of gym. SofSurfaces helpt een handje en introduceert de DuraTrain Plus XT vloestofdichte tegels. De tegels hebben een gesloten top laag die snel en hygiënisch kan worden gereinigd, indien gewenst zelfs handmatig tussen twee groepslessen door. De noppen aan de onderzijde zorgen voor een licht verend effect welke trillingen van bijvoorbeeld vallende kettlebells of spinning bikes reduceren. Cardio en strength equipment kunnen direct op de vloer worden geplaatst. Het is ook mogelijk belijningen of logo's op de vloer aan te brengen. SofSurfaces produceert al 30 jaar rubbertegels over de hele wereld en hecht veel waarde aan duurzaamheid. LEED, Floorscore, BREEAM en de circulaire economie staan hoog in het vaandel. Alle producten vallen onder ons Limited Lifetime Warranty garantie stelsel. En omdat SofSurfaces niet tevreden is met een aantal nu geldende normen binnen de markten waarop ze actief zijn, ontwikkelen ze nieuwe standaarden op het gebied van veiligheid, kwaliteit, duurzaamheid en productiviteit.

Kijk voor meer informatie op www.sofsurfaces.nl of neem contact op met Bert Kusters via B.Kusters@sofsurfaces.eu





Jennifer Halsall-De Wit over haar nieuwe rol bij Europe Active

‘DE FITNESSBRANCHE WORDT OOK IN BRUSSEL STEEDS SERIEUZER GENOMEN’

In een periode waarin voor weinig mensen goed nieuws kwam, had Jennifer Halsall-De Wit nog reden om te proosten. De International Retention Manager van Basic-Fit werd namelijk bij Europe Active, ook wel the European Health and Fitness Association (EHFA), benoemd tot new board member. Wij namen contact op met de in Rotterdam wonende Canadese, die op haar Nederlandse paspoort wacht. Halsall-De Wit geeft haar visie op de crisis en wat ze gaat doen in haar nieuwe rol.

Ook Halsall-De Wit werkt sinds een paar weken vanuit huis. Maar rustiger heeft ze het niet. Juist het tegenovergestelde. De coronacrisis levert weer uitdagingen op in haar rol als International Retention Manager van Basic-Fit, waar ze sinds 2014 werkt. Daarvoor was de geboren Canadese werkzaam bij Health City als International Fitness Manager.

Jennifer, hoe beleef jij deze coronacrisis?

“Het voelt alsof je huisarrest hebt gekregen van je ouders. Het is te hopen dat er snel weer meer mogelijkheden toegestaan worden om werkzaamheden in alle sectoren en in het openbare leven te heropenen. Maar tot die tijd zit ik zeker niet stil. Er komen nieuwe uitdagingen op ons pad waar niemand eerder mee te maken heeft gehad. We kijken allemaal naar hoe we als fitnessbranche stand kunnen houden en onze leden kunnen blijven inspireren en behouden. We moeten creatief zijn.”

Hoe doen jullie dat?

“Nou met de Basic-Fit App waren we natuurlijk al erg gefocust op het aanbieden van At Home trainingen, zoals Virtual GX lessen, bodyweight trainingen en audio loopprogramma's. Er zijn dus veel mogelijkheden om thuis of buiten workouts te doen. Al hadden mensen eerder de optie om te kiezen: naar de club of thuis trainen. Nu zijn ze meer op eigen discipline aangewezen. Leden zullen nu ook merken wat de toegevoegde waarde van de clubfaciliteiten en een goede personal trainer zijn.”

Voor jou was er in deze vreemde tijd toch nog wat te vieren. Gefeliciteerd met jouw benoeming tot board member bij Europe Active. Kun je uitleggen hoe die benoeming tot stand is gekomen en wat je gaat doen bij de EHFA?

“Dankje. Ik heb er eigenlijk niet naar gesolliciteerd, maar René Moos, de CEO van Basic-Fit, droeg mij voor bij Europe Active. En ik hoefde niet lang na te denken toen ik genomineerd werd. Na de nominatie was er een verkiezingsronde, waarbij ik gekozen werd als een van de nieuwe board members. Ik vind het een eer om mijn kennis en expertise te kunnen benutten en delen bij Europe Active. Ik ben actief in de ethics and strategy commissie. We komen normaal gesproken zo'n vier keer per jaar bij elkaar. Nu dat niet gaat doen we alles via video meetings. De eerste meeting hebben we inmiddels gehad en die ging over de coronacrisis. Het draait binnen de organisatie vooral nu om ondersteuning te leveren aan en internationale kennis te delen binnen onze fitness sector, zodat wij de fitnessondernemer helpen tijdens deze crisis.”

Welke rol kan jij bij Europe Active spelen voor de Nederlandse markt?

“De Nederlandse fitness markt is een van de sterkste binnen Europa. En met mijn tien jaar ervaring hier neem ik veel best practices en leermomenten mee die ik kan delen met de Europese markt. Andersom kan ik het beste uit Europa meenemen naar Nederland. Ik

zie mijn rol dan ook om deze connectie en uitwisseling van kennis uit te breiden en sterk te houden.”

Hoe ben je eigenlijk ooit in Nederland terechtgekomen?

“Door mijn werk. Ik kom uit Toronto en mijn vader had vroeger een sportschool. Maar dan echt een old school body building studio. Mijn moeder gaf yogalessen. Ik heb verschillende bijbaantjes gehad en ben daarna richting de fitnessbranche getrokken. Ik heb meerdere opleidingen voor personal trainer gevolgd. Ik studeerde aan de universiteit business/corporate communications. Na vier jaar bij Bally Total Fitness te hebben gewerkt kon ik bij GoodLife Fitness aan het werk als Director of Personal Training. In die rol heb ik in meerdere landen lezingen gegeven. Bij een lezing in Nederland kwam ik in contact met René Moos van Basic-Fit. Hij bood mij toen een baan aan. Ik dacht: oké, laten we een nieuw avontuur aangaan. Nu zijn we jaren verder en mag binnenkort mijn Nederlands paspoort ophalen.”

Iedereen vraagt zich nu af hoe de nieuwe realiteit eruit komt te zien van sporten in de anderhalve metermaatschappij. Hoe kijk jij daarnaar?

“De branche zal zich natuurlijk moeten aanpassen en dat zal voor de een makkelijker zijn dan voor de ander. In deze tijd is het goed om met elkaar te communiceren en samen te kijken hoe we oplossingen kunnen bedenken. Er zijn inmiddels genoeg voorbeelden en ideeën binnen en buiten onze fitness sector over hoe we binnen deze nieuwe realiteit kunnen werken. Europe Active deelt veel van deze ideeën en middelen. De samenwerking binnen onze sector is echt geweldig. En ik weet zeker dat we er samen sterker uit gaan komen.”



Franchisenemer Dave Franken (midden)

Anytime Fitness-franchisenemers Marc Leurs en Dave Franken

‘ALS FRANCHISENEMER HOEF JE HET WIEL NIET UIT TE VINDEN’

Sinds 2011 openden al meer dan honderd clubs van Anytime Fitness de deuren in de Benelux. Veel fitnessondernemers dromen ervan een eigen club te runnen en Anytime Fitness realiseerde die dromen al van velen. Zo opende Marc Leurs zijn Anytime Fitness club in Assendelft en Dave Franken in Etten-Leur. Wij spraken met hen over hoe zij hun passie volgen en daarbij nu worden ondersteund.

Het zijn voor iedereen bijzondere, bizarre tijden. Zeker ook voor fitnessondernemers. Het is nog maar afwachten wanneer de deuren van de clubs weer geopend mogen worden. En daarna zal natuurlijk ook rekening gehouden moeten worden met de extra (veiligheids)-

voorschriften voor de hygiëne en de inmiddels bekende anderhalve meter afstand. Nee, het zijn ook voor Leurs en Franken geen fijne tijden als fitnessondernemers. Toch blijven ze positief en hopen ze op wat licht aan het einde van de donkere coronatunnel.

Hoe ziet jullie dagelijkse werk eruit sinds de ‘intelligente lockdown’ van het kabinet?

Leurs: “Ieders leven is op z’n kop gezet. Ook dat van ons. De deuren zijn gesloten en we moeten dus inventief omgaan met onze tijd en afwachten op besluiten van de overheid. We hopen binnenkort dat we langzamerhand open kunnen, al betekent dat tijdelijk onder strenge voorwaarden. Dat zou wat ademruimte geven. Ik houd in de tussentijd contact met leden. Zo hadden we laatst een drive-in. Leden konden bij ons een trainingselastiek ophalen in combinatie met een schema. Verder houden we telefonisch en via Skype contact met leden en geven hen tips voor verantwoord thuis sporten en een gezonde leefstijl.”

Franken: “Ik ben iedere ochtend wel even op de club en onderhoud net als Marc contact met leden. Ik houd de administratie bij en maak plannetjes om de leden op afstand bij te staan. Verder ben ik nog zelf aan het sporten. Gelukkig blijft 95% van onze leden voldoen aan de incasso. Dat geeft wel vertrouwen in deze bijzondere tijd.”

Hoe lang zijn jullie al franchisenemer bij Anytime Fitness?

Leurs: “Mijn club in Assendelft (Noord-Holland) is geopend in augustus 2017. Toen we eenmaal de sleutels van het pand hadden was met hulp van het hoofdkantoor alles binnen zes weken verbouwd en geïnstalleerd. En dat terwijl er nog veel moest gebeuren in een vrij oud pand. Voordat we open gingen hadden we al veel aanmeldingen door mond-tot-mond-reclame in het dorp. Dat gaf echt een geweldige boost! Wat mij vooral in het concept van Anytime Fitness aansprak is het 24/7 principe. Je kunt sporten wanneer je maar wilt. Bij ons komt de bakker om 4.00 uur ‘s ochtends voordat hij gaat werken. Er zijn mensen die om 12 uur ‘s nachts komen. Zo zijn wij bijna 24 uur per dag in running.”

Franken: “Dat sprak mij ook aan, de openheid. En ook dat het niet zo grootschalig is als andere clubs. Mijn club opende op 1 juni vorig jaar. Bij mij viel de toeloop in eerste instantie wat tegen. Als starter was ik dus wel even gespannen maar gelukkig nam de toeloop toe toen we open gingen. Dan merk je dat mond-tot-mond-reclame heel effectief is. Maar als franchisenemer moet je ook bekwaam zijn in het gebruik van social media. Vanuit het hoofdkantoor krijg je daarvoor ook ondersteuning met banners en ander beeldmateriaal voor marketingdoeleinden. Je kunt het daarna weer op maat aanpassen.”

Wat is jullie achtergrond?

Leurs: "Ik ben al van kinds af aan gek op sport. Ik heb het CIOS gedaan en had altijd al de droom om een eigen fitnessclub te beginnen. Ik heb een opleiding tot personal trainer gevolgd en heb daarna bij Sport City gewerkt. Ik ben geboren in Limburg, maar mede vanwege het werk van mijn vriendin naar Noord-Holland verhuisd. Ik kende Petro Hameleers van Anytime Fitness uit een ver verleden toen ik stage bij hem liep in Limburg. We raakten weer aan de praat en zo ging het balletje rollen om een eigen club van Anytime te runnen. Na wat zoek- en speurwerk werd het voor mij een vestiging in Assendelft. Een droom ging in vervulling."

Franken: "Ik heb ook het CIOS gedaan, AALO gedaan en bij Defensie gewerkt. Ik had altijd een voorliefde voor sport en met name fitness. Toen in de buurt een vestiging van Anytime Fitness kwam ben ik gaan informeren wat de mogelijkheden waren om er zelf een te openen. Ik heb toen een afspraak gemaakt en ben op het hoofdkantoor van Anytime Fitness geweest voor kennismaking. Ik merkte al snel dat ik van alle kanten hulp kreeg. Ik heb wel verstand van sportbegeleiding, maar bij ondernemen komt natuurlijk veel meer kijken. Gelukkig hebben ze bij Anytime Fitness veel ervaren specialisten rondlopen."

Konden jullie goed de balans vinden tussen werk en privé?

Leurs: "Nou, mijn club opende een week nadat ons kindje werd geboren. Het waren dus wel even tropenweken, maar ik dacht als ik hier doorheen kom, dan kunnen we alles aan. Toen wist ik natuurlijk nog niet dat deze coronatijd eraan zat te komen, hè."

Franken: "In het begin ben je wel echt heel druk met het opstarten en regelen van zaken. Het is ook spannend om voor jezelf te starten want je neemt toch een bepaald risico. Ik had bijvoorbeeld ook niet zoveel ervaring met social media, maar als je naamsbekendheid wil creëren en een community wil opbouwen moet je je daarin echt wel meer verdiepen. Je moet uit je comfort zone durven en willen stappen. In het begin zat ik veel op het camerasysteem mee te kijken of alles goed ging. Dat vertrouwen moet je ook winnen."

Op welke manier kregen en krijgen jullie ondersteuning vanuit het hoofdkantoor?

Leurs: "Het voordeel van de kennis en ervaring op de achtergrond is dat je zelf het wiel niet hoeft uit te vinden om een club te runnen. Natuurlijk moet je het zelf doen, maar je kunt

altijd met je vragen terecht bij het hoofdkantoor van Anytime Fitness. Zij hebben een blauwdruk voor wat je kunt doen en aan de hand daarvan heb je nog veel ruimte om je eigen schwing eraan te geven."

Franken: "Ze hielpen mij bijvoorbeeld met het opstellen van een ondernemersplan en ze ondersteunen ook op gebied van marketing en het opbouwen van een klantenbestand. De teller van het aantal clubs in de Benelux staat inmiddels op ruim 100. Hierdoor is de expertise van het team op het hoofdkantoor van groot belang om je de ondersteuning te bieden waar je zelf te weinig vanaf weet. Zo kan ik me zelf meer richten op waar ik goed in ben: leden begeleiden met sporten. Daar zit ook het geheim van een goede club runnen; aandacht voor de leden. En als ze de vloer niet op kunnen, dan buiten de club. We zitten inmiddels op ruim zeshonderd leden. Zonder tussenkomst van de coronacrisis waren dit er nu waarschijnlijk 750."

En jij Marc?

"Wij zitten op ongeveer 900 leden. Ik heb vier man in dienst. Een tweede club zat in de

pijlijn. Daarvoor waren we al op zoek naar locaties. Dat is nu natuurlijk op een iets lager pitje komen te staan. Hopelijk kunnen we ons binnen niet al te lange tijd weer vooral focussen op het begeleiden van leden in onze club."

Welke tips zouden jullie mensen willen meegeven die ook franchisenemer bij Anytime Fitness willen worden?

Leurs: "Ik heb al meerdere mensen over de vloer gehad die overwegen om bij Anytime Fitness in te stappen en ik zeg altijd: doen! Je kunt jezelf ontplooiën en voelt een steun in de rug. Van marketing tot voor materiaal op de fitnessvloer."

Franken: "Je komt door de ondersteuning en hulp veel meer toe aan je dagelijkse werk, onze passie: mensen begeleiden met verantwoord sporten en adviseren om zo gezond mogelijk te leven. Zeker in deze gekke tijd."

Heb jij interesse om een Anytime Fitness club te openen?

Bel: Bjorn Hameleers. 0650-410 948



Franchisenemer Marc Leurs (links)

UPDATE!



Nu ook reserveren van clubbezoek, houd daarmee grip op bezoekersaantallen

Slimme CRM-software voor sportcentra

Meer grip op instroom en ledenbehoud

ClubPlanner is hét systeem om uw leads en leden te volgen.
Al meer dan 500 clubs ervaren dagelijks het gemak van ClubPlanner. Ontdek het zelf!

- ✓ Gekoppeld met uw website
- ✓ Gekoppeld met uw ledenadministratie
- ✓ (Automatisch) berichten verzenden
- ✓ Uitgebreide rapportages
- ✓ Gemak voor het hele team



Meer informatie?
ClubPlanner Support
085 – 303 46 79
www.clubplanner.com



lanceert online opleidingen,
kijk voor meer informatie op
www.blackboxacademy.nl



BLACKBOXACADEMY LANCEERT ONLINE LEARNING

In januari 2019 werd SLIM management opleidingen overgenomen door BlackBoxPublishers. Onder de naam BlackBoxAcademy, onderdeel van BlackBoxPublishers, werden diverse management opleidingen en masterclasses verzorgd. Met de voortschrijdende digitalisering van onze samenleving en vraag vanuit fitness ondernemers en managers naar online opleidingen, is het voor BlackBoxAcademy een logische stap om ook online opleidingen aan te gaan bieden. Het is daarom met trots dat BlackBoxAcademy online learning lanceert!

Online learning vs. traditionele lesdagen

Natuurlijk komen de traditionele opleidingen en masterclasses niet te vervallen. Wij merken sterker dan ooit dat er vraag is naar het bij elkaar komen van ondernemers om ideeën uit te wisselen en te leren van elkaar. De toegevoegde waarde van een live docent die zijn/haar ervaringen deelt en direct antwoord kan geven op jouw vragen is onmisbaar. Tegelijkertijd groeit de vraag naar flexibiliteit, keuzemogelijkheden en online producten afnemen. Daarom lanceren wij naast de traditionele lessen ook een online platform.

Flexibiliteit vormt misschien wel het grootste voordeel voor de gebruiker. Je kunt de lessen afnemen waar en wanneer dat jou het beste uitkomt.

Door de huidige beperkingen waar iedereen mee te maken heeft als gevolg van de Corona crisis, zijn bedrijven, maar ook particulieren in een sneltreinvaart overgeschakeld op thuis werken en ook thuis leren. Het zal vast voor menigeen wennen zijn geweest, maar zo langzamerhand raak je er steeds meer in thuis en word je er steeds handiger in.

Wat kun je verwachten?

September 2020 lanceren wij de volledige Master in Clubmanagement als online opleiding. Vanaf heden lanceren wij masterclasses over specifieke onderwerpen zoals 'Leiderschap' en 'Strategisch management' zodat jij als ondernemer, manager (in spe) of eigenaar specifiek aan de slag kunt met gerichte onderwerpen.

Het team van BlackBoxAcademy heeft samen met de docenten (waaronder Jan Middeldijk en Jos Eemstra) de online opleidingen samengesteld. Een opleiding is een mix van teksten, filmpjes waarin de docenten een onderwerp onder de loep nemen en specifieke opdrachten waarmee je direct aan de slag kunt voor jouw onderneming.

Goed om te weten

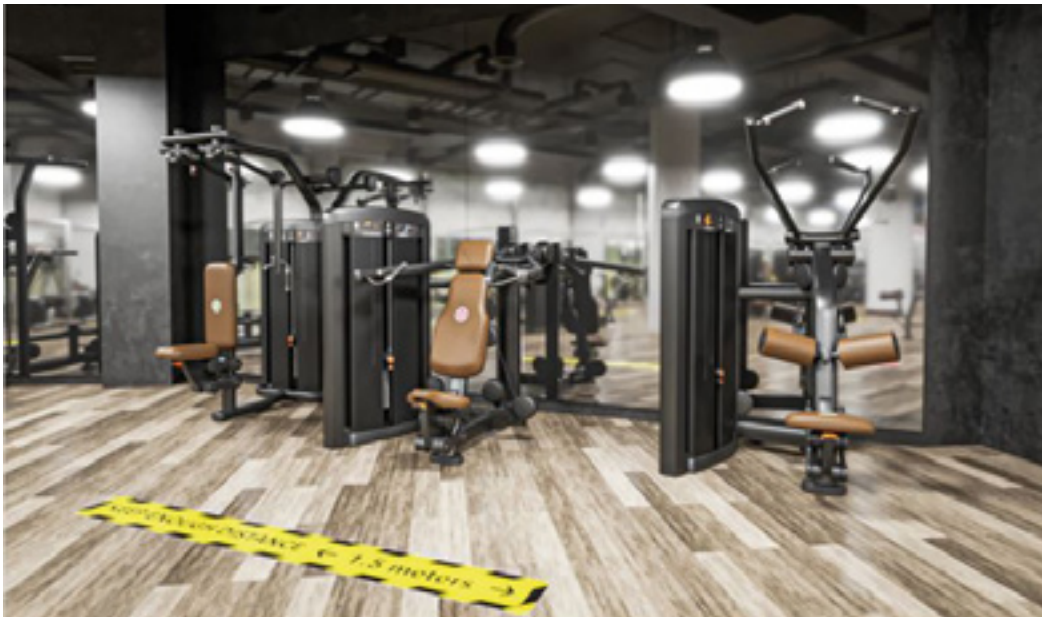
Je kunt je op elk willekeurig moment inschrijven voor de opleiding en deze vanuit huis, op de club, studio of waar dan ook volgen. Je kunt de opleiding volgen op een computer, laptop, tablet of zelfs smartphone, want er is zelfs een app die je op je tablet of smartphone kunt installeren. Als je even aan een pauze toe bent, onthoudt het systeem waar je bent gebleven en kun je de les op een later moment weer oppakken.

Meer weten over de opleidingen?

Bekijk de onderwerpen online op www.blackboxacademy.nl

Heb je vragen, twijfel je of het iets voor jou is?

Neem dan contact op met onze opleidingsadviseurs, te bereiken op 085 – 130 56 26 of info@blackboxacademy.nl



HOE LIFE FITNESS DE HELPENDE HAND BIEDT IN CRISISTIJD

In deze onzekere coronaperiode maakt Life Fitness zich sterk voor klanten, zoals nu ook in fase 2 op weg naar de heropening van sportscholen. Harry Damen, EMEA Marketing Manager van Life Fitness, legt uit wat het bedrijf heeft gedaan sinds het begin van de coronacrisis en hoe hun internationale netwerk mogelijkheden biedt om ervaringen uit te wisselen met andere landen.

“Er ontstonden veel initiatieven voor online trainingen, thuis workouts en digital coaching. Met onze klanten hebben we content van onze Life Fitness Academy gedeeld. We hebben ook met de klanten gekeken naar de mogelijkheden om bijvoorbeeld indoor bikes uit te lenen voor leden. Zo konden ze thuis toch meedoen aan een ICG World Tour en een virtuele Alpe d’Huez of Mont Ventoux oprijden. Daarnaast hebben we ons gratis Halo Life Fitness-platform geopend, ook voor niet-klanten. Dat platform in de cloud draagt bij aan een efficiënter dagelijks management. Het vergroot ook de retentie van leden en versterkt de positieve trainingsbeleving en versterkt de inzet van leden data met meer dan honderd applicaties. En dankzij de mogelijkheid tot tweewegcommunicatie in deze tijden de perfecte tool om toch in nauw contact te blijven met je leden”, aldus Damen, over de eerste fase na de ‘intelligente’ lockdown in Nederland.

New Normal

Terwijl de fitnessbranche zich opmaakt voor een heropening onder strenge voorwaarden blijft Life Fitness meedenken met de branche en de klanten. Life Fitness is een kennispartner van branchevereniging NL Actief die het protocol ‘Verantwoord sporten’ opstelde. “Een groot voordeel van dat wij een internationaal bedrijf zijn is dat we veel klanten in andere landen hebben werken die in andere fases van een lockdown zitten of er zelfs al uit zijn. In sommige

Life Fitness staat bekend als wereldwijde marktleider op het gebied van ontwikkeling en productie van fitnessoplossingen en met hun Family of Brands bestaande uit Life Fitness, Hammer Strength, Cybex en ICG streven ze ernaar fitnessapparatuur en fitness oplossingen van de hoogste kwaliteit te bieden. Maar in deze lastige periode laat Life Fitness ook zien over andere kwaliteiten te beschikken.

Waar in de fabrieken normaal gesproken onder andere zittingen voor de fitnessapparatuur gemaakt worden, daar zagen we half april een filmpje online verschijnen waarop was te zien hoe in de VS en Hongarije mondkapjes werden gefabriceerd door medewerkers van Life Fitness. “We willen zo ook ons steentje bijdragen om lokale gezondheidszorg en hun personeel te ondersteunen. We denken ook nu mee in oplossingen en dan moet je creatief zijn. Toen de deuren van de sportscholen dicht gingen hebben we direct geschakeld naar wat wél mogelijk was voor onze klanten”, vertelt Damen.





landen kunnen mensen al wel naar de sportscholen. In Azië lopen ze inmiddels voor en in Scandinavië zijn de fitnessclubs ook deels open. Het is dan goed om met elkaar te overleggen hoe zij het aanpakken, welke hobbels zij in het nieuwe normaal tegenkomen en waar zij ons op kunnen wijzen. Zo leren we vooral van elkaar.”

Damen heeft dagelijks contact met collega's van over de hele wereld. “Je zult zien dat de heropening van sportscholen stapsgewijs zal gaan. Dus niet meteen groepslessen, maar slecht een x-aantal mensen per vierkante meter en die zullen dan ook op een tijd ingepland worden. Op ons Halo platform zit ook een booking tool. Ons Halo platform biedt ook een bookings tool welke goed van pas kan komen om het aantal mensen in de club te managen en om wachtrijen voor de deur te voorkomen. Wij kunnen tips and tricks aanbieden aan onze klanten hoe ze met het nieuwe normaal moeten omgaan. Ook door de kennis uit andere landen. We brengen deze maand een e-book uit met praktische tips en tricks die helpen bij een succesvolle heropening van jouw fitnessclub of studio en publiceren nieuwsberichten en blogs via onze online kanalen”, aldus Damen.

Hulpmiddelen

Damen merkt dat er bij klanten van Life Fitness nog een hoop vragen leven rond een heropening. “Met name over hoe je je sportschool en apparatuur clean genoeg houdt. Dus hoe desinfecteer je apparatuur en met welk middel? Maar ook hoe je de looproute in de sportschool bepaalt. Met hulp van een 3D fly through in een digitale sportschool laten we zien hoe klanten hun looppaden kunnen afplakken en hoe ze hun apparatuur op de juiste afstand kunnen zetten om die anderhalve meter in acht te nemen. Maar ook hoe je het regelt met toeloop naar de

kluisjes. Het wordt veel stickers en linten plakken, maar de 3D tool laat zien dat je club er bij her opening beslist niet uit hoeft te zien als een bouwplaats. Er zijn hele nette oplossingen te bedenken”, vertelt Damen.

Mogelijkheden

Het bijscholen van de medewerkers is voor veel sportscholen ook een vraagstuk. “Wanneer je weer opent vergt dat veel aandacht en inspanning van de medewerkers. Voor veel mensen wordt het een kwestie van een barrière doorbreken om weer te gaan sporten in een sportschool. Je moet toch van alles aanraken. Hoe ga je daarmee om als personeel? Wij hebben daar wel tips and tricks voor in ons e-book. Net als voor het blijven connecten met leden. Ook buiten de muren van de fitnessclub of PT-studio.”

Volgens Damen biedt deze coronatijd nieuwe mogelijkheden om nog meer aandacht te besteden aan een online connectie met leden. Belangrijk is om duidelijk de veiligheidsprotocols te communiceren. Onderzoek laat zien dat er veel angst overwonnen dient te worden. “Je zult

als sportschoolhouder te maken krijgen met mensen die naar de club komen, maar ook een percentage die thuis blijft sporten, ook vanwege de lagere capaciteit door de maatregelen. Je moet als sportschoolhouder zowel on- als offline sterk zijn. De fitnessclub blijft een hub in je community, maar je hebt nu ook te maken leden die buiten de sportschool actief blijven met online programma's en workouts. Er zijn partijen die worstelen met de vraag hoe om te gaan met dit kantelpunt. Je ziet mooie initiatieven op social media, maar met ons platform Halo Life Fitness heeft een sportschoolhouder al alle tools tot zijn beschikking. Je kunt daarop ook communiceren met leden. Wij willen onze klanten wijzen op de mogelijkheden en kansen die deze tijd biedt en wat er voor nodig is om uit deze crisis te komen. Samen komen we er sterker uit!”, besluit Damen.

Bestel via lifefitness.nl/e-book het e-book van Life Fitness!



VEILIG SPORTEN

Voor de sporters:



Houd 1,5 meter afstand.



Schud geen handen.



Kom alleen op afspraak of met een reservering.



Volg altijd de aanwijzingen van het personeel op.



Kom alleen of kom met personen uit jouw huishouden.



Ga voorafgaand aan de afspraak/het bezoek thuis naar het toilet.



Vermijd het openbaar vervoer.



Was voorafgaand aan de afspraak/het bezoek je handen met zeep, minimaal 20 seconden.



Kom niet eerder dan de afgesproken starttijd naar de accommodatie.



Betaal met pin of contactloos (pin of mobiel).



Blijf thuis als je één van de volgende klachten hebt: neusverkoudheid, loopneus, niezen, keelpijn, lichte hoest, verhoging (vanaf 38 C°).



Verlaat direct na het sporten de accommodatie.



Blijf thuis als iemand in jouw huis koorts heeft (vanaf 38 C°) en/of benauwdheidsklachten.

COLUMN

FITNESS IS EEN DEEL VAN DE OPLOSSING, NIET VAN HET PROBLEEM

De laatste column voor BodyLIFE schreef ik een week voordat het kabinet besloot dat Nederland in een 'intelligente lockdown' moest. Inmiddels zijn we twee maanden verder en ziet de wereld er in tal van opzichten anders uit. Sommige sectoren zijn open, andere mogen binnenkort weer beginnen. De lockdown geldt helaas wel nog steeds voor de fitnesssector. Het kabinet heeft aangegeven dat onze branche pas 1 september weer open mag, al hield premier Rutte een slag om de arm: misschien ook wel eerder. Alsof het heropenen van de fitnessclubs een soort dagkoers is.

De mededeling dat we pas 1 september weer open mogen, heeft geleid tot ongeloof, onbegrip, boosheid, maar ook tot een grotere saamhorigheid in de branche. Partijen, groot en klein, hebben de krachten gebundeld en voeren samen met én onder de vlag van NL Actief een publiekscampagne om het belang te benadrukken dat onze sector vanaf 1 juni weer opengaat. En weer open moet, zeg ik er hardop bij. Want als er één branche is die eraan bijdraagt dat de Nederlanders fitter, vitaler en gezonder door deze crisis komen, dan is het onze branche. Het mag niet zo zijn dat we een nieuw gezondheidsprobleem trachten op te

lossen door een bestaand en ernstig gezondheidsprobleem, namelijk een gebrek aan beweging, nog erger te maken. Dat is wel wat nu gebeurt.

De afgelopen weken is in Nederland een soort tweedeling ontstaan. Zij die vinden dat het gezondheidsbelang ver voorop staat, en zij die vinden dat het economisch belang zwaarder moet wegen. Beide belangen zijn juist verenigd in onze sector: gezondheid van mensen, gezondheid van bedrijven in onze branche. We voeren dan ook lobby op twee fronten. Bij het ministerie van Economische Zaken en Klimaat maken we ons sterk voor een aanvullend noodpakket voor fitnessondernemers. Want ook als we weer open mogen, zal dat niet meteen de financiële verlichting brengen die noodzakelijk is. Ondernemers zullen ook dan nog steeds omzetverlies lijden. Daarom is aanvullende steun nog steeds hard nodig.

Bij het ministerie van WVS pleiten we voor een snelle heropening van de branche. We zijn er klaar voor, we hebben een goed doordacht en uitgewerkt protocol. We accentueren bij WVS ook het belang van onze sector voor de gezondheid van de 3.2 miljoen mensen die al ruim 2 maanden niet aan een betere leefstijl kunnen werken



” BIJ HET MINISTERIE VAN WVS PLEITEN WE VOOR EEN SNELLE HEROPENING VAN DE BRANCHE. WE ZIJN ER KLAAR VOOR, WE HEBBEN EEN GOED DOORDACHT EN UITGEWERKT PROTOCOL. “

nu de clubs dicht zijn. Dat aspect - de gezondheid van mensen - zal luider gaan doorklinken in de positionering van de fitnessbranche. Nu, maar zeker na de crisis. Het product fitness wordt door de politiek en overheid nog vooral gezien als sec een 'commercieel, economisch product', niet als ook - of misschien wel met name - een 'gezondheidsvraagstuk'. Wij hebben een essentiële rol als het gaat om de vitaliteit van Nederland. Laat ons die rol weer zo snel mogelijk vervullen. We zijn in de coronacrisis geen onderdeel van het probleem, maar juist een onderdeel van de oplossing voor een gezonder en fitter Nederland.

Ronald Wouters
Algemeen directeur NL Actief



TERWIJL DEN HAAG FAALT ZIJN HET DE ENTHOUSIASTE **KLANTEN** **DIE BEPALEND ZULLEN ZIJN**

Niet de steunmaatregelen van de overheid, niet de NOW-regeling of het uitstellen van de BTW gaat enige club door de crisis helpen. Sterker, deze steunmaatregelen worden meer dan tenietgedaan, doordat vele clubs naast de corona-sluiting, met onzorgvuldige en feitelijk onjuiste uitlatingen van meerdere bewindslieden richting collectief faillissement geduwd worden. Dat daarmee de weerstand en vitaliteit van 3,2 miljoen Nederlanders structureel en langdurig geschaad wordt, lijkt onze politiek leiders - vooralsnog - niet op andere gedachten te brengen. Terwijl in tijden van corona diezelfde vitaliteit juist het verschil bepaalt tussen leven en dood.

Minister-president Rutte noemde na een persconferentie terloops dat de apparaten in fitnessclubs niet goed schoon gemaakt worden. Minister Van Rijn gooit er enkele dagen later zonder blikken of blozen een schepje bovenop met de toelichting dat de sector een ongecontroleerde in- en uitloop kent. Het kan niet waar zijn dat 3,2 miljoen klanten, met meer dan 49.000 professionals vanuit meer dan 4.000 locaties, dit soort onzin over zich uit laten storten. En toch is dit – nu ik deze column schrijf – de status van de dag.

Maar is er dan alleen slecht nieuws? Nee. Het goede nieuws is dat dit inderdaad allemaal niet waar kan zijn. Ook bewindslieden kunnen niet ongestraft onzin blijven verkopen. Dat kan slechts tijdelijk en omdat we midden in een crisis zitten is niet elk besluit of toelichting even zorgvuldig geformuleerd. Pijnlijk, maar begrijpelijk. Een slip of the tongue is daarom goed te vergeven. Het bij herhaling verkopen van onzin en het ventileren van onjuiste, beledigende uitlatingen daarentegen wordt doorgaans duurbetaald. Dat is immers een wetmatigheid vanuit het kwaliteitsmanagement en klantgericht denken.

De sector strijdt voor lijfsbehoud. Niet alle klanten blijven betalen, de opzeggingen ne-

men toe en de instroom van nieuwe klanten is – door de dichte deuren - vrijwel volledig geblokkeerd. Het zijn moeilijke tijden. Maar wat wordt de sector ook gesteund! Breed en massaal. Het overgrote deel van de fitnessklanten betaalt immers nog steeds de maandelijkse bijdrage. Dat doen mensen niet als ze daar geen enkele reden toe hebben. Mensen doen dit omdat ze enthousiaste klanten zijn, die door te blijven betalen de ondernemingen en de medewerkers nu willen steunen. Tevens om daarmee op middellange termijn ook de eigen vitaliteit op niveau te kunnen houden. De enthousiaste klanten in onze sector willen bewegen, overgewicht verminderen, gezond eten, weerstand verhogen en zoeken stressreductie en welbevinden. Zeer actueel willen velen bovendien de corona-kilo's er weer af trainen.

Feedback4Sports heeft nog in april onderzocht dat maar liefst 89% van de leden op dat moment zou willen doorbetalen. Meer dan 3 miljoen Nederlanders zullen het dus niet accepteren als ze niet langer aan hun vitaliteit mogen werken, zonder dat hier een goed argument voor is. Ook de politiek is afhankelijk van de tevredenheid van de klanten. Daar heet een klant alleen geen lid, maar een kiezer. De sector om zeep helpen zonder geldige reden gaat – op termijn – politiek gezien duur betaald worden.

De sector doet er nu dan ook verstandig aan om te vertrouwen dat NL Actief in Den Haag de juiste uitleg zal geven en tegelijkertijd de goede verstandhouding bewaart. Niet alleen heropening zal dan snel volgen. Juist ook het belang van een goede vitaliteit zal dan door Den Haag ongetwijfeld, al-is-het-alleen-al-als-herstel-de-beweging-actie, in woord en beleid uitgedragen gaan worden.

Op clubniveau is het vooral raadzaam intensief contact te houden met de leden en samen de feiten en onzin rondom de Haagse te bespreken. Hilarische gesprekken. Blijf altijd werken aan het enthousiasme van de leden. Om leden toch zo vitaal en enthousiast mogelijk te houden is het pure winst om alternatieve diensten aan te bieden, zoals online en outdoor trainingen. Er is echter geen club in Nederland die dit niet nu al toepast. Tijdens deze trainingen en straks na heropening van de clubs kan de sector met 3,2 miljoen leden dan uitgebreid samen lachen en huilen over de onzin die – per abuis en ongelukkigerwijze - over de sector is uitgestort.

De tijd is met ons, als die ons wordt gegeven.

Een laatste puntje van troost is dat enthousiaste klanten naarmate de onzin duidelijker en groter wordt, meer en meer sympathie zullen tonen naar de club en de sector. Laten we hopen dat deze crisis zorgt dat clubs en leden elkaar nog beter leren kennen, elkaar nog beter begrijpen en Nederland vitaler wordt. Laat het de eerste aanzet zijn voor de formele oorlogsverklaring tegen overgewicht en obesitas. Samen komen we dan sterker en vitaler de crisis uit.

LES MILLS
ONDEMAND



Blijf verbonden met je leden en bied ze een thuisfitness aanbod van 1000+ Les Mills workouts aan!

LES MILLS info@lesmills.nl | +31 (0)416 34 97 25 | www.lesmills.com



40%

**VAN DE CLUB-
BEZOEKERS TRAJNT
OOK THUIS.**

85%

**VAN ALLE
SPORTERS GEEFT
AAN OOK THUIS TE
SPORTEN.**

67%

**VAN DEZE GROEP
SPORT VIA DIGITALE
PLATFORMEN.**



VERBIND, MOTIVEER EN COACH MET **MYWELLNESS VAN TECHNOGYM**

We leven in een digitale wereld waarin we met smartphones, tablets en nieuwe communicatietechnologieën altijd verbonden zijn met onze online content.

Het Technogym mywellness® cloud platform, dat in 2012 is gelanceerd, biedt toegang tot gegevens, favoriete content en trainingsprogramma's, waar u zich ook bevindt. Hierdoor is het mogelijk om fysieke activiteit om te zetten in een gepersonaliseerde ervaring "on the go". Dit is wat we "Wellness on the GO" noemen.

Het bereiken van leden, waar en wanneer dan ook, om contact te hebben, ze te motiveren en te coachen is nu belangrijker dan ooit en kan eenvoudig worden geactiveerd via het Technogym mywellness cloud platform.

VERBONDEN BLIJVEN

Het mywellness platform is de ideale oplossing om in contact te blijven met uw leden, ook als ze niet in uw fitnesscentrum zijn. Met een verscheidenheid aan verschillende beschikbare functies die kunnen worden geconfigureerd naar uw zakelijke behoeften, kunnen fitnesscentra onder andere de thuis-trainingen van hun leden beheren. Gelukkig

zijn veel fitnesscentra doorggegaan met het regelmatig coachen van hun leden thuis, dankzij de mywellness-app. Hierdoor konden veel mensen toch sporten tijdens de lockdown.

MOTIVEER LEDEN

Door in contact te blijven met de leden en door het aanbieden van een scala aan motiverende trainingsprogramma's en online tools om thuis te trainen, is bewezen dat de leden op de middellange termijn meer loyaal zijn aan het fitnesscentrum. Zelfs als ze het centrum voor een langere periode niet bezoeken, bijvoorbeeld tijdens de zomervakan-



tie, blijven ze lid omdat ze hun trainingsgewoontes hebben behouden.

WIJ HELPEN U BIJ DE HEROPENING

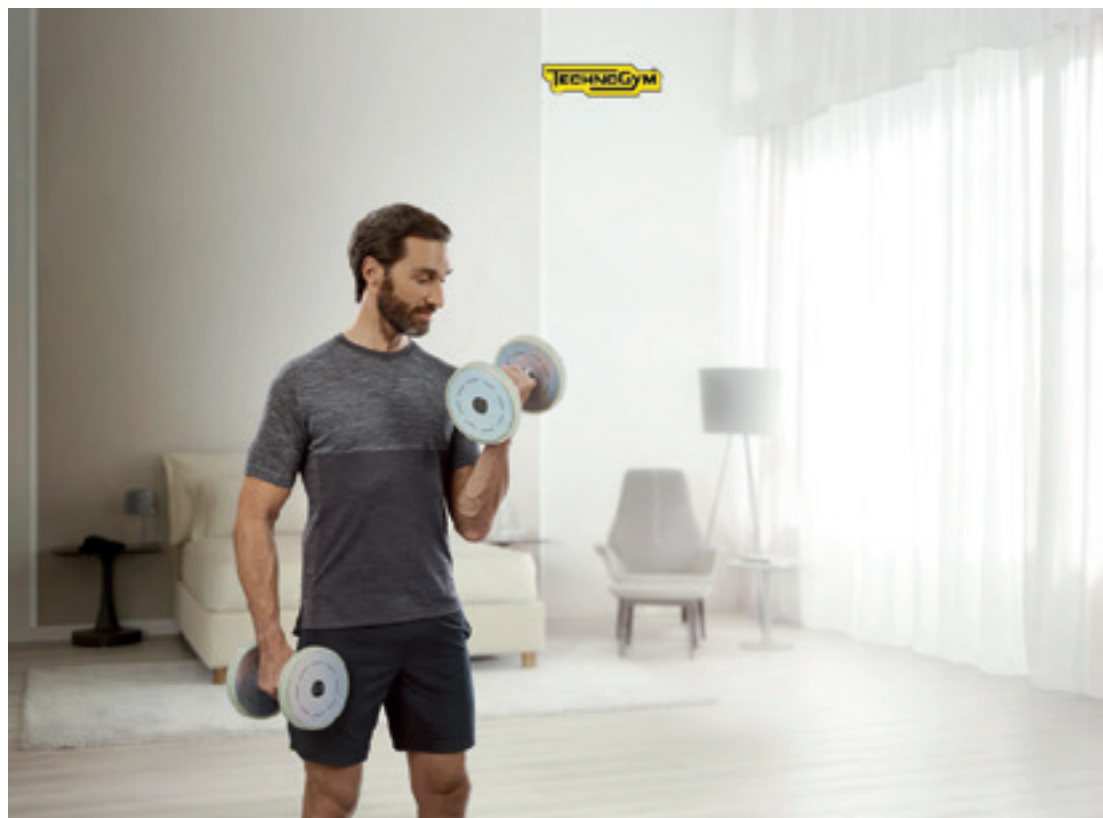
De lockdown heeft geleid tot een sterke vraag van de consument naar fitness. Het is belangrijk dat u klaar bent om uw locaties veilig te heropenen. Technogym heeft hard gewerkt om u een compleet consultancy

pakket aan te kunnen bieden. Met onze digitale oplossingen kunnen leden de toegang tot de fitnessruimte boeken en beheren, kunt u nieuwe lay-outs voor social distancing maken en wij bieden richtlijnen voor sanitaire voorzieningen en hygiëne, communicatieondersteuning en een breed scala aan diensten ter ondersteuning van uw bedrijf. Dit en nog meer om u te helpen

het referentiepunt te worden voor het welzijn van uw lokale community.

Interesse?

Neem vandaag nog contact op met Technogym via 010 – 422 32 22, of www.technogym.com/land/nl/technogym-total-wellness-solutions/ en ontvang gratis digitaal advies.



ClubJoy stelt voor aangesloten clubs één miljoen euro online opleidingsbudget beschikbaar bij opleidingsinstituut Start2Move!

Opleidingsinstituut Start2Move en ClubJoy werken intensief samen. Omdat de tijd op z'n zachts gezegd niet mee zit deze dagen is er het idee ontstaan om een 'inspiratiebudget' vrij te maken. Elke bij ClubJoy aangesloten sportclub kan daarom 1500 euro online & on demand opleidingstegoed verzilveren.

Dit opleidingstegoed kan worden besteed in de maanden juni, juli en augustus; vooralsnog is het bericht dat clubs de komende maanden gesloten moeten blijven. Deze periode kan goed worden benut voor een stuk bijscholing of het volgen van een nieuwe opleiding. Ook als sportclubs eerder weer hun deuren kunnen openen, blijft de actie voor dezelfde periode van kracht.

Directeur van Start2Move Michel Looye: "Je kennis up-to-date houden is, juist in deze tijd, belangrijker dan ooit. Er is in korte tijd nogal wat veranderd en er gaat nog veel meer veranderen. Heb je er al over nagedacht hoe je jouw klant (meer) op afstand kunt begeleiden? Hoe zit het met online antropometrie wanneer je jouw klant niet eens meer kunt aanraken om bijvoorbeeld vetpercentage te meten? Wat is de invloed van deze crisis op het stress-level en wat voor gevolgen heeft dit op de kwaliteit van slapen? Buikvet geeft een verhoogd risico zo blijkt, hoe coach je jouw klant naar een gezondere leefstijl? Zomaar een greep uit de vele vragen waar je als fitnessprofessional op korte termijn mee te maken gaat krijgen. Wij zijn daarom verheugd dat we samen met ClubJoy onze klanten kunnen helpen de benodigde kennis up-to-date te houden."

Volgens ClubJoy directeur en Start2Move mede-eigenaar Marc Neijland is de actie bedoeld om ondernemers in deze lastige tijd een extra steuntje in de rug te bieden. "Het is voor onze collega's in de fitnessbranche geen eenvoudige tijd. Wij hebben met onze bedrijven de mogelijkheid om trouwe leden extra ondersteuning te bieden. Dat hebben we in eerste instantie gedaan door FitSnacks.TV beschikbaar te maken voor sportclubs, daar wordt nog steeds massaal en met veel succes gebruik van gemaakt. Ook zijn we onze leden tegemoetgekomen met een stuk extra financiële compensatie voor de gedwongen coronasluiting. Met deze stap willen we graag nog eens extra waarde bieden aan onze leden. Bovendien hebben we ook nog een overbruggingsaanbieding voorbereid om weer goed op te kunnen starten in de periode na corona. Deze zullen we in de komende weken aan onze leden presenteren." Ons motto gedurende deze crisis luidt #wedoenhetsamen. Als we met elkaar meedenken en steunen, ben ik ervan overtuigd dat we met z'n allen sterker de crisis doorkomen."

Het budget is exclusief vrijgemaakt voor de bij ClubJoy aangesloten sportclubs. Leden krijgen deze week een mail met meer informatie hoe zij zich kunnen aanmelden.

THP2 Health & Performance testsystemen verhuist

Vanaf 1 juni heeft THP2 Europe een nieuw pand betrokken in Drachten. Op dit nieuwe adres zijn ontwikkeling, productie en verkoop van THP2 testsystemen en de Healthcheckshop samengevoegd welke eerder op verschillende locaties in Drachten waren ondergebracht. Door de sterke groei van de afgelopen jaren was bundeling van activiteiten en uitbreiding van ruimte een must. In de nieuwe omgeving is ook een professioneel "Living Lab" ingericht. Dit volledig ingerichte Health Check Lab dient als showcase maar kan ook worden ingezet als testruimte voor derden. Verder zal de ruimte regelmatig worden gebruikt voor clinics en trainingen voor fitnessondernemers en fysiotherapeuten. Topics zijn o.a. het efficiënt en kwalitatief inzetten van gezondheidschecks, kansen en verdienmodellen creëren, het uitvoeren van bedrijfszorg en het werken met zorggroepen. Ook zal er veel aandacht zijn voor de veranderde gezondheidsrol van ondernemingen in de huidige situatie.



Meer informatie op de vernieuwde websites www.thp2.eu en www.healthcheckshop.com.

iVENTRI®

Weg met de Corona kilo's en centimeters!

- Gemakkelijk gebruik
- Bewezen techniek
- Direct extra omzet
- Klantenbehoud
- Upselling

Koop nu iVetri en betaal in termijnen!

Geen licentie, directe aankoop! Vanaf €899,-

De intelligente workout voor je buik

www.iventri.com



ONDERNEMERTIPS VAN FITNESS.BE

Ondernemen in de fitness is onze passie. Maar helaas kun je als ondernemer niet alles weten, daarom geeft de Belgische brancheorganisatie fitness.be, in iedere BodyLIFE in samenwerking met Unizo en Liantis twee tips speciaal voor Belgische fitnessondernemers. Deze keer:

LET OP VOOR RECLAMERONSELAARS IN DOMEINNAMEN

Hoe herken ik hun praktijken?

Krijg je een telefoon of e-mail waarin staat dat je een domeinnaam moet betalen, dan gaat het vaak om een reclameronseelaar. Het argument luidt dat die domeinnamen anders door anderen kunnen worden gekocht en het imago van jouw zaak kunnen schaden. Vaak gaat het over andere extensies .biz, .net, .name,

Vervolgens sturen ze jou een factuur met vermelding van herinnering.

Lees altijd de kleine lettertjes als je een herinnering krijgt voor een onbetaald factuur. Het kan een offerte zijn van de ronseelaar.

Raadpleeg www.economie.fgov.be voor een lijst van onbetrouwbare firma's.

ZIEK WORDEN ALS ZELFSTANDIGE

Hoe vermijd ik verlies van ziekte-uitkering?

Als zelfstandige heb je recht op een ziekte-uitkering vanaf uw 15 de dag arbeidsongeschiktheid. Om jouw recht uit te oefenen dienen jij en jouw arts gezamenlijk een aangifte in te vullen. Deze aangifte verstuur je tijdig (ten laatste op de 13 de dag van de arbeidsongeschiktheid) en volledig naar het adres van jouw mutualiteit. Elke dag dat jouw aangifte te laat is, krijg je een vermindering van 10% op jouw ziekte-uitkering.



AED Group introduceert UVC-lichttechnologie voor ontsmetten ruimtes in fitnesscentra

AED Group heeft producten ontworpen die met UVC-lichttechnologie ruimtes kunnen ontsmetten, zoals fitnesscentra en gyms. De UVC straling is niet schadelijk voor de menselijke huid en de ogen. "We hebben veel kennis en ervaring in huis om lichttechnologie te ontwikkelen voor de entertainment industrie. Die kennis hebben we nu gebruikt om producten te ontwerpen die met UVC-lichttechnologie gebruikt kunnen worden om ruimtes te ontsmetten en op deze manier kunnen bijdragen aan de strijd tegen het virus", aldus Glenn Roggeman, CEO van AED. De armaturen worden onder de eigen merknaam Luxibel in Europa gefabriceerd en gebruiken de hoogwaardige Philips/Signify UV componenten. Deze technologie bestaat al geruime tijd en wordt vooral gebruikt in waterzuiveringsinstallaties en voor sterilisatie van medisch materiaal. De effectiviteit werd uitgebreid wetenschappelijk getest en bewezen. Het toepassingsveld wil AED group nu uitbreiden in de strijd tegen Covid-19.

NIET SCHADELIJK

Er wordt ingezet op armaturen met zowel directe, indirecte als hybride UVC-verlichting. Alle armaturen met directe straling hebben standaard een drievoudige beveiliging. De toestellen met direct UVC-licht kunnen enkel aangeschakeld worden in ruimtes waar tijdens het ontsmettingsproces geen fysieke personen aanwezig zijn. UVC straling is namelijk schadelijk voor de menselijke huid en de ogen. Hans Vanderheijden van Luxibel licht toe: "De toestellen met directe verlichting kunnen enkel onbevolkte ruimtes ontsmetten, bijvoorbeeld voor en na de kantoor- of openingsuren of tijdens ingelaste pauzes. Maar we lanceren ook een variant waarin we de lichtbronnen hebben ingebouwd in een behuizing waar lucht doorstroomt."

"De omgevingslucht wordt hierdoor gedesinfecteerd en het toestel kan 24/7 geactiveerd blijven zonder dat dit schadelijk is voor de mens. Het gebruikte lampentype produceert daarbij geen ozon. Virussen worden in een belangrijke mate overgedragen door de lucht en ons apparaat zorgt ervoor dat we de lucht doorlopend ontsmetten", aldus Vanderheijden.

Kijk voor meer informatie over UVC-verlichting op de website van Luxibel



ONDERNEMEN IS NOG NOOIT ZO'N GEWELDIGE UITDAGING GEWEEST!

Er is een moment geweest waarop jij als ondernemer de knoop hebt doorgehakt: 'Ik ga het helemaal zelf doen. Vanaf morgen bepaal ik zelf welke stap de volgende is en ben ik volledig zelf verantwoordelijk voor mijn carrière en mijn resultaten!' Wie had toen kunnen bedenken dat de wereld er vandaag de dag totaal anders uit zou zien? Jouw resultaten zijn plots voor een groot deel afhankelijk geworden van de keuzes van onze overheid, ten tijde van deze abnormale en ongekend heftige crisis. Eén ding is zeker: je leert veel over jezelf in een periode waarin je de ene na de andere dreun te verwerken krijgt.

Je kunt niets doen aan al het negatieve nieuws dat dagelijks op je wordt afgevuurd. Je kunt wel zelf bepalen hoe je ermee om gaat.

Bovenstaande is een beetje tegeltjeswijsheid dat je zo van talrijke websites met management quotes en oneliners kunt plukken. Echter sluit deze zin volledig aan bij de laatste zin van mijn introductie. Je leert jezelf wel even kennen onder de huidige uitzonderlijke omstandigheden. Hoe reageer je op de constante tikken die je te verwerken krijgt? Ben je al knock-out gegaan bij de eerste punch of krabbel je keer na keer op? Ben je strijdvvaardig of neig je naar moedeloos-

heid? Geef je de omstandigheden de schuld of ben je voortdurend op zoek naar wat wél kan? Heb je gekozen voor het intensieve contact met jouw leden en ben je proactief of ben je geneigd om verstoppertje te spelen? Hoe je het ook went of keert, de huidige tijd is óók uiterst leerzaam als het gaat om zelfkennis!

Van businesscoaches hoeven we het niet te hebben in deze tijd, je moet het vooral zelf ontdekken!

Het kan aan mij liggen, maar ik zie opvallend weinig quotes van businesscoaches de laatste

weken op de socials. Jazeker, dit is een persoonlijke sneer naar de - naar mijn mening - oververtegenwoordigde tak van businesscoaches. Coaches die bij gebrek aan resultaat in eigen business het internet vol zijn gaan slingeren met eerdergenoemde oneliners. Begrijp me niet verkeerd: er zullen vast goede coaches zijn. Er is echter geen handboek voor de omstandigheden waar we nu mee van doen hebben. Een coach kan je wel degelijk een duwtje geven in de juiste richting, vooral ook als je nét dat extra zetje nodig hebt. Op dit moment is de situatie echter abnormaal. De situatie vraagt om des-

kundigheid op jouw vakgebied. Mijn advies is om vooral de connectie te zoeken met branche-genoten. Hoe gaan zij om met deze tegenslag? Wat hebben zij bedacht om zichtbaar te blijven voor aangesloten leden? Hoe zien hun compensatieregelingen eruit en wat creëren zij in deze tijd? Kijk naar wat er wél kan en zoek de inspiratie! Je moet het samen doen met echte vakspecialisten.

Dit is wel écht ondernemen!

Het is je waarschijnlijk nooit aan komen waaien. De situatie nu staat er zelfs haaks op, het is één op één een tegenstelling op dat begrip. Nage-noeg alles, maar dan ook echt alles zit tegen. Nu wordt het uiterste van je gevraagd. Je hebt er niet om gevraagd, maar je moet er wel mee omgaan. Uiteraard ben je niet aan je ondernemerschap begonnen om jezelf maximaal te tarten, je wilde graag de uitdaging aangaan. Het is niet eenvoudig nu, maar probeer het toch als een kans te zien. Je wordt vandaag de dag maximaal uitgedaagd om dat te doen waarvoor jij geboren bent. Het ondernemerschap is voor jou een jas die als gegoten past. Ij trotseert de storm in een tijd dat de golven ongekend hoog zijn.

Ik durf het eigenlijk niet te zeggen, het woord 'leuk' klinkt waarschijnlijk ook ongepast. Maar ik vind het eigenlijk ook wel een hele leuke en inspirerende tijd. Uiteraard leven bij mij ook de vragen over de uitkomst van deze crisis. Hoeveel clubs vallen er om als gevolg van de crisis? Wat doen we als het gaat om compensatieregelingen? Hoe gaan we om met clubs die niet meer kunnen of willen betalen? Hoe scherp zijn we op wanbetaling? Zijn er al opzeggingen binnen en wat is de impact van de crisis op de korte en lange termijn? Stuk voor stuk hele lastige vragen om een antwoord op te geven, zeker nu veel zaken buiten jouw span of control liggen. De invloed van de crisis maakt dat een plan maken een dag na de lancering misschien alweer de prullenbak in kan.

Voor mij persoonlijk was het dieptepunt de persconferentie van Mark Rutte op woensdag 6 mei. Wij hadden net een video opgenomen voor onze achterban met alles wat we van plan waren te gaan doen, op het moment dat de clubs weer open zouden gaan. Tijdens het opnemen van deze video sijpelden de eerste berichten door dat clubs wellicht gesloten moesten blijven tot 1 september. Dat was hét moment waarop mij de moed voor het eerst tijdens deze crisis in de schoenen zank. Ik was als een bokser die in de touwen hing, zoekend naar adem en energie om weer goed op mijn benen te kunnen staan. De video kon al tijdens de productie weer de prullenbak in! Dezelfde avond moest ik echt even in

gesprek met mezelf. Ik zag het glas voor het eerst tijdens deze crisis half leeg.

De volgende dag zijn we met ons team om de tafel gegaan en hebben we nieuwe plannen mee het weekend in genomen. We zijn opnieuw vol-op aan de slag gegaan om met de zojuist gepresenteerde werkelijkheid om te gaan. De hoeveelheid aan creativiteit en flexibiliteit die uit het team komt, doet daarbij goed. We moesten meerdere keren omgaan met een tegenslag en verzamelden elke keer weer goede moed om door te pakken en met nieuwe ideeën te komen.

Onder druk ontstaan de beste ideeën

Voor onze bedrijven heeft de crisis al vele mooie momenten en hoogtepunten opgeleverd. FitSnacks.TV is een vangnet gebleken voor meer dan 650 clubs. We zijn direct gestart met LIVE work-outs, elke doordeweekse avond. We zijn dagelijks meerdere nieuwe lessen gaan lanceren en zijn zeer relevant geworden met meer dan 80.000 kijkers die gemiddeld vier(!) work-outs per week volgen.

Start2Move was binnen twee weken voorbereid en omgeturnd om volledig online en on-demand onderwijs aan te bieden. En bij ClubJoy boden we aangesloten leden - naast een compensatieregeling - de mogelijkheid om hun leden alle work-outs online te kunnen laten volgen. Daarnaast werd een best of release gelanceerd en zullen we een volledig nieuwe programmalijn introduceren in de komende weken. Ook hebben we twee -al zeg ik het zelf- geweldige ideeën uitgewerkt om onze leden en

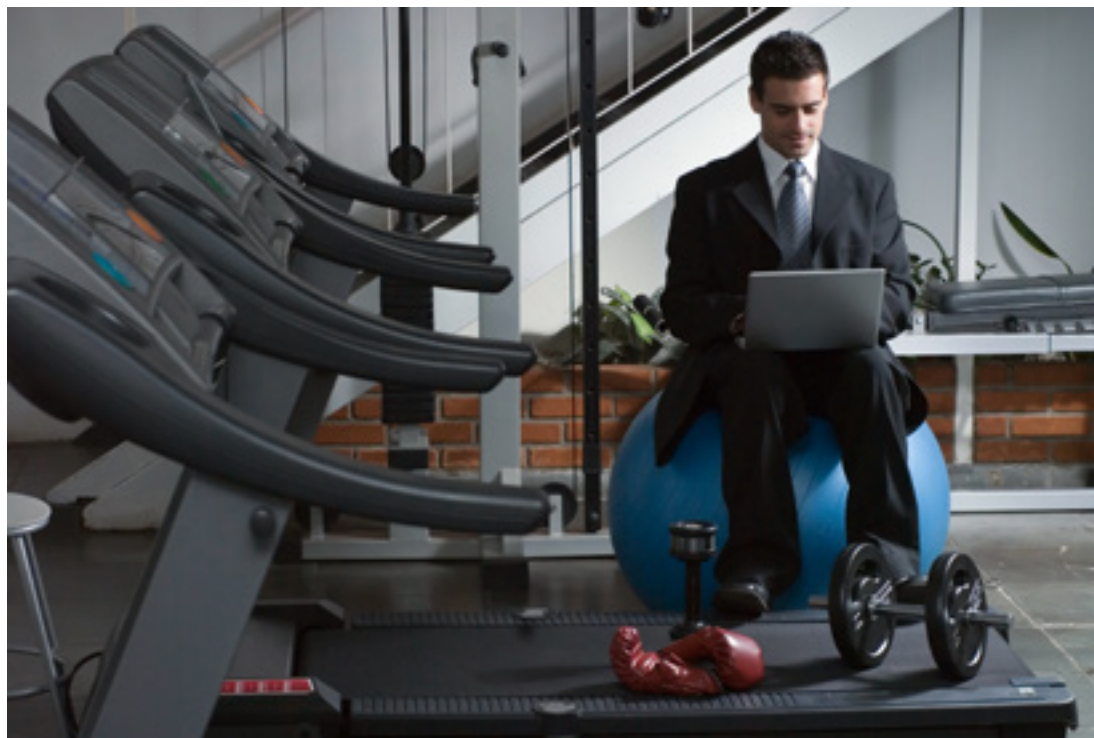
extra zetje te geven om de crisis door te komen. Lang verhaal kort: er zijn in de laatste acht tot negen weken meer initiatieven geboren dan in het half jaar daarvoor!

Alles komt op zijn pootjes terecht

Ik ben van nature nogal positief ingesteld, ik vertoon opportunistische trekken. Dat zit erin, dat gaat er niet makkelijk uit. Ik moet bekennen dat ik ook geen hele grote tegenslagen heb gekend in mijn leven. Wellicht verandert dat mijn toon nog eens. Ik ben er van overtuigd dat we met z'n allen sterker, creatiever, met meer samenhang en vol vernuft deze crisis door gaan komen. Het is meer dan even door de zure appel heen bijten, het klokhuis is al bijna op. Er zullen clubs gaan omvallen, levenswerken gaan eraan. Ik hoop dat jou dit niet gaat overkomen. Als het je wel overkomt, dan zijn er buitenproportionele omstandigheden aan vooraf gegaan. Ik ga er vanuit dat er velen zijn die hier door hun ondernemend vermogen, scherpzint, daadkracht en doorzettingsvermogen sterk doorheen gaan komen. Gewoon omdat je het kunt en omdat het geluk vroeg of laat wel jouw kant op komt!



MARC NEIJLAND is directeur en mede-eigenaar van ClubJoy, Virtual Training Concepts, Start2Move en FitSnacks.TV. Met deze bedrijven worden ruim 1500 fitnessclubs in de Benelux, Duitsland en Zwitserland bediend. Heeft u vragen of opmerkingen naar aanleiding van dit artikel? Mail dan naar marc.neijland@clubjoy.nl





DEZE CRISIS TOONT AAN: LEDEN WAARDEREN ALTERNATIEVEN ALS ONLINE EN BUITEN MÉÉR DAN ONDERNEMERS ZELF DENKEN

Dit artikel is geschreven op zaterdag 9 mei 2020, de dag dat in Nederland de fitnessbranche voor het eerst in de geschiedenis echt collectief één geheel vormde aan de hand van de landelijke NL Actief campagne. Het kan zijn dat op het moment dat je dit leest de deuren weer (bijna) open mogen. Tip: tóch even doorlezen, omdat...

Dagelijks hoor en lees ik...

Dagelijks spreek ik ondernemers uit de fitnessbranche. Dagelijks zie ik hun conversaties op Facebook, LinkedIn en Instagram. Vaak inspirerende verhalen met creatieve oplossingen. Maar ook is het zo dat ik me dagelijks verwonder. Zonde om te zien hoe passief sommige ondernemers, eigenaren en managers zijn. Ik bespeur bij hen een gebrek aan idee hoe hun leden écht over hun dienstverlening denken. Omdat het die leden gewoon nooit gevraagd is.

Moeilijke beslissingen nemen is je vak

Als ondernemer heb ik al meerdere crises mee-gemaakt. Weinigen weten het, maar in 1991,

middenin een economische neergang, nam ik een fitnesscentrum over (terwijl ik nog op het HBO zat). Later waren er flinke economische dips in 2010 en 2013. Ja deze crisis is anders, want heel de wereld staat nu stil. Maar in de kern geldt: crisis is crisis. Als ondernemer moet je veel moeilijke beslissingen nemen. Zoals wel of geen incasso doen. Ik vraag me af hoe je zonder incasso zakelijk wilt overleven. Bijna iedereen in onze branche kan wel een stootje hebben, dat hebben we nu wel gezien.

Maar om een aantal maanden nul omzet te maken... Uit vrije keuze... Omdat je aanname is dat hetgeen je als alternatief hebt georgani-

seerd niet de waarde heeft die je normale club had... Terwijl je je eigen leden vooraf niet gevraagd hebt wat zij denken... Dat is nogal wat.

De alarmbel: fight or flight

Ja, het was een flinke schok. In België kwam die eerder dan in Nederland; deuren sluiten! Logisch dat bij alle ondernemers de alarmbellen afgingen. Ook bij mij en mijn business partners. In een flits zie je alles instorten. Dat is gewoon moeder natuur; bij gevaar (zoals de dreiging dat je bedrijf dicht moet) schieten mensen in een natuurlijke 'fight or flight' modus. Vechten voor je voortbestaan of vluchten voor het gevaar om te overleven.

Na de 1e schrik gingen velen vechten voor hun bestaan. Online trainingen, voeding, coaching (waarmee je het echte verschil maakt, zowel voor je leden als voor je portemonnee). Uitdaging was hoe dat te doen zodat het ook echt als meerwaarde werd beleefd i.p.v. gewoon

een aantal trainingsvideo's online zetten (waar heel internet al vol mee staat). Ook flink wat ondernemers vluchtten; alles dicht, geen in-casso's, geld terugstorten zelfs. Soms al direct 1 of 2 dagen na de aankondiging dat de deuren moesten sluiten. Omdat ze geen kans zagen om met de logische stap (online gaan) meerwaarde voor hun leden te genereren. Sterker, ik denk dat er geen branche zo goed past bij een online variant. Voorbeeld? Het super succesvolle Nederlandse Personal Body Plan, 100% online coaching!

Wél bij je concurrent

Letterlijk hoorde ik "onze leden zijn lui, willen alleen maar onze specifieke methodiek, anders niets." Ik weet dat een aantal van die zogenaamd luie leden nu online trainen via... de concurrent. Er was overigens nog een derde reactie: freeze! Bevrozen, niet bewegen, je zo klein mogelijk maken en hopen dat het overwaait. Nou, het waait nog steeds, het stormt. Ik zie al ondernemers wegwaaien. Ook deze freeze reactie is biologisch te verklaren vanuit hetzelfde reptielenbrein als 'fight or flight'.

"ALS HET MAKKELIJK WAS, ZOU IEDEREEN ONDERNEMER ZIJN. ALS ONDERNEMER MOET JE VOORAL NU DOORLOPEND MOEILIJKE BESLISSINGEN NEMEN. NU IS JOUW MOMENT OM TE LEIDEN EN TE LATEN ZIEN WAT JE WAARD BENT"

Maar het is oneerlijk!

Ja, het leven is af en toe oneerlijk. De horeca mag wel open, wij sportscholen, studio's en gyms niet! Het is niet eerlijk! Die ene bekende personal trainer gaf eerst hardop kritiek op PTers die buiten training gaven, maar die is nu doodleuk zelf binnen open! Het is oneerlijk! Ja, yoga buiten of PT buiten is makkelijk, maar ik heb een speciaal trainingsprogramma en mijn leden willen echt niets anders. Het is oneerlijk!

Ik begrijp nooit zo goed hoe wijzen naar anderen gaat helpen bij de bedrijfsvoering. Dat deed Calimero ook 'zij zijn groot en ik ben klein en dat is niet eerlijk'. Wel heerlijk dat underdog gevoel, maar ver kom je er niet mee. Feitelijk is dat focus leggen op wat je niet kunt. Terwijl iedereen weet dat focus op wat je wél kunt pas resultaat brengt. Geldt voor je leden, geldt ook voor jou. Dus voor diegenen die nu neiging hebben om 'Ja maar...' te zeggen: wat kun je wél doen? Als je niets weet, vraag het

aan je collega-ondernemers. Je zult horen: ga online én ga naar buiten!

Online? Meer leden dan je denkt waarderen het

In no time heb ik bijna de hele fitnessbranche het internet zien omarmen. Fantastisch. Online trainingsvideo's, livestreams, webinars, Facebook communities, de club-app, coaching, voedingsadvies, verkoop en ga zo maar door. Maar ik hoor ook geluiden; "het kan niet op tegen weer in de club trainen". En "als als we weer open kunnen gooï ik online er meteen uit".

Mijn advies: NIET DOEN! Blijf online aanbieden!

Waarom niet? Het wordt meer gewaardeerd dan je denkt. Ondernemer Marcel Oostdijk van Healthclub Jordaan zei het mooi: "We zijn onbewust bekwaamder dan we denken!". En zo is het. Bovendien zijn er nu tientallen, honderden leden gewend geraakt aan online trainen, wanneer het hen uitkomt. Als je ermee stopt, dan gaan ze het elders zoeken. Bovendien is online schaalbaar, dus kun je in de toekomst oneindig groeien.

Buiten is beter?

"Buiten is beter dan online!" hoorde ik een ondernemer zeggen. Nou, buiten is in ieder geval beter dan niets. Ik denk zelfs dat veel mensen die nu online trainen niet naar buiten willen; deels mogelijk uit schaamte, deels gemak. Of dat nou in het park is, op het strand, op de parkeerplaats, in een open tent, op eigen terrein, onder de luifel. Maar net zo goed evenveel mensen wél! Dus ga naar buiten. Blijf buiten aanbieden ook als je weer open mag. En blijf online aanbieden.

Toekomstvoorspelling: hybride fitness

Ik voorspel dat de toekomst van de fitnessbranche hybride is; binnen de club, buiten de club en online in één. Als all-in model, als add-on, als losse modules en losse lidmaatschappen.

Voor de korte termijn kun je zo meer leden activeren, zowel bestaande leden als nieuwe. Want niet vergeten, je hebt nieuwe leden nodig, je hebt de afgelopen maanden hele flinke verliezen voor je kiezen gekregen die je goed wilt maken. En voor de langere termijn word je zo minder afhankelijk in tijden van crisis, dips. Ook handig bij onderscheidend zijn in de markt en tegen de toenemende concurrentie.

Blij bouwen, blij ontwikkelen, blij kiezen voor je eigen zekerheid en de zekerheid dat je je leden altijd waarde brengt. Blijf je leden helpen waar ze willen en nodig hebben. Zowel binnen, buiten als online.



AERNOUT LEEZENBERG

De auteur is oprichter van Hidden Profits Marketing, dat sinds 2004 ondernemers en managers in de fitnessbranche helpt naar een florerend bedrijf.

www.hiddenprofitsmarketing.com





FITNESS: EEN SECTOR OM TROTS OP TE ZIJN

De coronacrisis heeft onze samenleving al serieus op de proef gesteld. Een stresstest welke de huidige generaties nog nooit eerder hebben meegemaakt. Zwakheden binnen onze maatschappij komen meer dan ooit aan de oppervlakte, maar ook de sterktes. De gezondheidszorg voorop. Ook de fitnesssector heeft zich, niettegenstaande verplichte sluiting van zijn beste kant laten zien.

Zulke drastische maatregelen hebben we nog nooit meegemaakt. Bijna de hele wereld ging op slot. Wetenschappers, vooral virologen, werden in de cockpit van onze maatschappij geduwd. Politici blonken uit in besluiteloosheid wat voor een nooit geziene

angstpsychose zorgde bij de bevolking. Misschien wel terecht. Aangezien men wereldwijd op eenzelfde manier heeft gereageerd zullen we waarschijnlijk nooit weten welke catastrofe op ons zou zijn afgekomen mochten we het normale leven verder zijn gang hebben laten gaan.

Een piek in ziekenhuisopnames, intensieve zorgen en overlijdens welke onze gezondheidszorg onmogelijk zou hebben aangekund.

Nu heeft onze gezondheidszorg de stresstest van de corona pandemie goed doorstaan. Een bewijs dat het goed werkt. Geapprecieerd door velen via ongeziene solidariteits- en dankbetuigingen. Staande ovaties in iedere deuropening en op ieder balkon. Dik verdient.

Ook fitness verdient een dikke pluim

We zijn als sector zeker geen uitzondering. Maar wanneer je met de kleinste winstmarges werkt, je product niet tastbaar is en je afhankelijk bent van bezoek, goodwill en engagement van klanten dan wordt het een stuk moeilijker. En toch hebben fitness professionals zich van hun meest weerbare, solidaire en inventieve kant laten zien. Niemand is bij

de pakken blijven zitten. Het online aanbod kende een onwaarschijnlijke boost. Fitness werd nog nooit zo beoefend in de huiskamer. En dat terwijl 70 procent van onze ondernemers geconfronteerd werden met meer dan 60 procent omzetverlies.

Klanten en ja, zelfs niet klanten, werden begeleid, geadviseerd en gemotiveerd van op afstand. Dit was meer dan noodzakelijk, want iedere burger had tijdens de lockdown nood aan extra vitaliteit,

weerbaarheid en ja... immuniteit. Het belang van lichaamsbeweging werd meer dan ooit benadrukt. Krantenkoppen zoals 'Bewegen als medicijn: Preventie redt veel meer levens dan intensieve zorg' spraken boekdelen.

Je moet het maar doen. Uw zaak verplicht moeten sluiten, in meer dan woelige water terechtkomen vol dodelijke financiële draaikolken, uw personeel op tijdelijke werkloosheid moeten zetten en toch zelfverzekerd reageren met een vernieuwend aanbod.

En het gaat nog verder. Niettegenstaande de onduidelijke communicatie en de besluiteloosheid van de overheid start men met structurele en operationele wijzigingen aan de clubs. Ondanks de onzekerheid over het heropstartmoment investeert men in materiaal. Ongeacht het feit dat heropstart nooit rendabel zal zijn en klanten niet meer zullen kunnen genieten van het totaalaanbod, gaat men ervoor. Dit getuigt van veel meer dan ondernemerszin. Dit toont sociaal engagement en loyaliteit t.o.v. de klanten, de maatschappij.

Het ene gevaar is het andere niet

De coronamaatregelen zijn ongezien. Niet onterecht vragen verschillende economen zich af of de impact van deze interventies op termijn niet schadelijker zal zijn dan het virus zelf. Er is echter zoveel media-aandacht naar deze crisis gegaan dat niemand nog anders durft denken of doen.

Het zou een confronterende oefening zijn mocht men naast de dagelijkse corona overlijdens eveneens de overlijdens plaatsen van kanker, zelfmoord, ongevallen, enz... Om nog dichterbij onze branche te komen: de cijfers gerelateerd aan een ongezonde levensstijl. Roken, overgewicht, alcohol, stress... jawel gebrek aan beweging. Zou de overheid evengoed luisteren naar de wetenschappers? Zou ze even strikte maatregelen opleggen? Zou de bevolking de maatregelen, gezonder eten, meer bewegen, even strikt opvolgen? Waarschijnlijk niet. Dit zal eerder worden afgedaan als betutteling.

Waarom? Het effect van corona zien we onmiddellijk. We krijgen wereldwijde informatie en beelden over patiënten op intensieve zorgen gekoppeld aan al dan niet betrouwbare statistische gegevens. Iedere coronadode treft ons recht in ons quarantainehart. De impact van een ongezonde levensstijl heeft meer tijd nodig. Wie het zelf doet kan eerst jaren genieten van de gezelligheid van tafelen en de luie zetel voor hij als 45 plusser de eerste echte nadelen ervaart. Aandoeningen en dodelijke gevolgen worden gespreid in de tijd waardoor ze minder confronterend zijn en uiteindelijk ook minder aandacht krijgen.

Het is aan ons om die strijd aan te gaan

We kunnen er enkel van dromen dat de overheid en de bevolking met eenzelfde gedrevenheid ongezonde levensstijl zouden aanpakken. 'De meeste dromen zijn bedrog... maar als we wakker worden van de coronacrisis... dan dromen we nog'. De fitnesssector zal de strijd blijven aangaan. Met een financiële opdoffer als ongewenste last gaan we op zoek naar de opportuniteiten welke deze crisis ons brengt.

Angst voor een tekort aan weerbaarheid en immuniteit drijft sommigen naar beweging. Dit momentum moeten we grijpen. Deze crisis heeft ook ons geleerd om ons aan te passen, om te veranderen. We hebben tijdelijk fitness met succes verplaatst naar de huiskamer. Darwin bedoelde met zijn stelling 'Survival of the

fittest' niet dat de fitste organismen zouden overleven... neen degene die zich het best konden aanpassen. Wat we nu hebben geleerd moeten we verder zetten.

Het moment is er om ons product te herbekijken. Door de opgelegde veiligheidsmaatregelen moeten we dit sowieso doen. Meer ruimte, minder extra service, meer hygiëne, minder klanten, op afspraak, enz... We hebben een unieke kans om niet enkel ons product heruit te vinden, maar het biedt ons ook de mogelijkheid om dit anders voor onze klanten te verpakken en te verkopen. Ieder voor zich moet die oefening maken. Wie weet wat er uit de bus komt. En we moeten dit samen doen. Grote en kleine spelers op de markt, ieder segment, we zitten allemaal in het zelfde coronaschuitje. We moeten er allemaal uit geraken richting een herboren fitnesssector. Taboes opzij zetten en samen richting nieuwe successen. Moet kunnen.

Hou je fit,
Eric



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be





Additionele gezondheidsramp in aantocht!

WORDT DIT EEN PARADIGMASHIFT VAN HET **GEZONDHEIDSBEWUSTZIJN?**

‘Wordt de coronacrisis ook een overgewichtcrisis?’, vroeg Bert Wagendorp zich af in zijn stuk in de Volkskrant. Volgens Peter van der Voort van het UMCG leidt bijna 90% van de corona patiënten op de IC aan overgewicht of obesitas. Maar we zaten al in een overgewicht en obesitas crisis, zelfs een pandemie, zoals de WHO het noemt.

Momenteel heeft bijna 55% van de Nederlanders overgewicht of obesitas en het RIVM heeft berekend dat we voor 2024 op 62% zitten. De kans zit er nu in dat die 62% al in 2025 of 2030 bereikt is en dat we on 2040 op 65-70% zitten, want sommige deskundigen geven aan dat de gemiddelde Nederlander maar liefst 5 kilo aan gaat komen gedurende de corona crisis. Gezien het feit dat overgewicht en obesitas de voorboden zijn voor veel additionele chronische ziekten zoals diabetes, hart- en vaatziekten, gewrichtsklachten, kanker en depressie, is er een regelrechte gezondheidsramp te verwachten na de crisis omtrent corona.

Survivors

Het is natuurlijk verschrikkelijk dat er wereldwijd nu 20.000 mensen per week overlijden aan corona. Maar zijn we ons wel bewust van het feit dat er al jaren bijna 80.000 mensen per week overlijden aan de gevolgen van overgewicht en obesitas (4 miljoen per jaar)? Dat aantal zou in de komende jaren wel eens naar de 100.000 tot 150.000 per week kunnen gaan, mede door de coronacrisis, maar ook omdat overgewicht en obesitas al vanaf 1950 toe blijft nemen.

Het profiel van de survivors van de corona ziekte kan zorgen voor een paradigmashift van het ge-

zondheidsbewustzijn, mits de overheden dit ook echt goed onderzoeken. Nu hebben we de kans om duidelijkheid te krijgen, welke mensen de sterkste weerstand hebben, maar ook wie het meest risico loopt om ernstig ziek te worden. Over dat laatste is al veel bekend, overgewicht en obesitas, hart- en vaatziekte, diabetes en longziekten behoren bij de belangrijkste risicogroepen voor intensieve zorg en ernstige ziektebeelden. Volgens hoogleraar diabetologie Hanno Pijl en veel experts, kan 60 tot 80% van de grote ziekten voorkomen worden door gezonder te leven.

Het profiel van de survivors, daar is nog minder over bekend. Hoe leven de mensen die het virus wel krijgen, maar het doorleven als een flinke griep en er dan weer vanaf zijn? Hoe actief leven ze, hoe eten ze, welke lichamelijke toestand verkeren ze? Meer inzicht hierin kan zorgen voor een shift van focus van ziekte-zorg naar gezondheidszorg, ofwel, meer focus op preventie en

gezondheidsbevordering. Voor risicogroepen geeft het inzicht in de mogelijkheden het immuunsysteem te sterken en daarmee het risico te verlagen en voor gezonde mensen biedt dit inzichten om primaire preventie te optimaliseren.

Wat mij betreft belangrijke, zo niet cruciale informatie voor burgers zelf, maar zeker voor sport-, fitness- en leefstijl professionals en zorgmedewerkers, leerkrachten en huisartsen.

Wat gaat deze informatie en die paradigmashift straks betekenen?

Laat ons er eens vanuit gaan dat de overheden hun verantwoordelijkheid nemen en dat er een duidelijk profiel gaat komen van de survivors. Ik doe even een voorspelling voor dat 'survivors' profiel;

1. Leeft actief: dagelijks recreatief actief, sport 2 a 3 keer per week en doet 2 keer per week spiertraining. Onderzoek zal uitwijzen dat mensen die meer recreatief bewegen en sporten, meer weerstand hebben.

2. Eet mediterrans: eet planrijk en vezelrijk, volkoren, veel verse groenten en fruit, peulvruchten, noten en zaden, weinig tot geen geraffineerde suiker, drinkt veel water/thee. Onderzoek zal uitwijzen dat mensen die dit voedingspatroon optimaal toepassen, meer weerstand hebben.

3. Heeft een relatief gezond gewicht: door de gezonde leefstijl blijft overgewicht weg of is zeer beperkt. Onderzoek zal uitwijzen dat, hoe hoger het overgewicht, des te hoger het risico.

4. Is mentaal sterk en zelfbewust: is zelfbewust in de leefstijlkeuze, daardoor ook mentaal sterker, een positiever zelfbeeld en hoger zelfvertrouwen, minder vatbaar voor stress, waardoor een hogere weerstand en minder risico.

Binnen de gecombineerde leefstijl interventie (GLI), een leefstijl behandeling voor mensen met obesitas, was al aangetoond dat het drieluik beweging, voeding en mentaal een effectieve interventie is naar een gezonder leven en een gezonder gewicht. De coronacrisis maakt nu als nooit tevoren duidelijk, dat dit 'leefstijl concept' eigenlijk de basis vormt voor 1. Een gezonder leven met hogere leef kwaliteit en 2. een betaalbare gezondheidszorg van de toekomst.

Mijn voorspelling is dat we tegen een paradigmashift aan zitten van ziekte zorg naar gezondheid zorg. De huisarts en praktijk ondersteuner gaat leefstijl als 'medicijn' inzetten en heeft nu meer argumenten om mensen aan te spreken op het risico van o.a. overgewicht. Fitness professionals worden leefstijl professionals en fitnesscentra worden leefstijl- en preventiecentra.

Leefstijlgeneeskunde wordt naar het volgende niveau getild, de GLI kan straks ook toegepast

worden voor mensen met licht overgewicht, niet alleen voor mensen met obesitas (dan pas kunnen we echt spreken van een preventieve aanpak), gezonde leefstijl educatie volgens het drieluik bewegen, voeding, mentaal) wordt in het onderwijs geïmplementeerd en zorgverzekeraars gaan meer bijdragen aan beweeg preventie en leefstijl programma's.

Op Europees niveau is dit al in beweging. Binnen het EU New Health 2022 programma wordt al een 'Gezonde leefstijl promotor' competentieprofiel ontwikkeld, waaruit een bijscholingsprogramma voortkomt op gebied van gezond leven (bewegen, voeding, mentaal), voor zorg, sport, welzijn en onderwijs professionals.

Hopen dat we een gezonde leer trekken uit de coronacrisis en dat het een katalysator gaat worden voor de hoognodige preventie beweging.

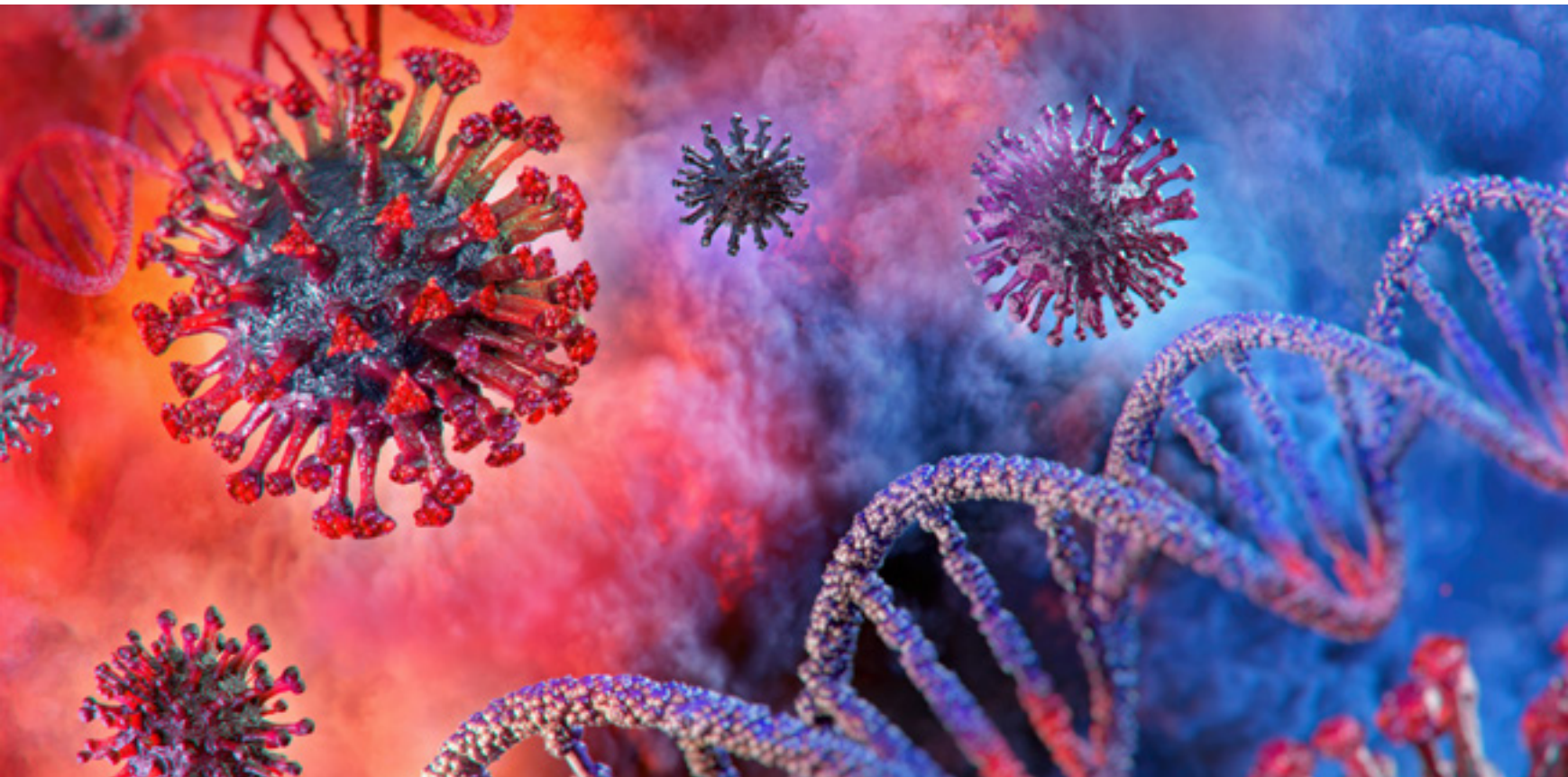


JOHN VAN HEEL

EFAA/Nieuwe Gezondheid en auteur van het boek: Bewegen als medicijn, hoe doe je dat?

EFAA, j.vanheel@efaa.nl

06-53623485





HOE TECHNOLOGIE JOUW CLUB KAN **ONDERSTEUNEN NA DE CORONACRISIS**

In 2008 - dus net aan het begin van de financiële crisis - richtten mijn broer Paul en ik Virtuagym op. We waren één van de eerste partijen op het gebied van digitale fitness: toen nog een website waar je je training en voortgang bij kon houden. Voor consumenten welteverstaan, de fitnessbranche zijn wij pas vanaf 2012 gaan bedienen. Inmiddels zijn we in de volgende crisis terecht gekomen. En de pandemie van dit verschrikkelijke virus maakt ons mogelijk meer dan ooit tevoren afhankelijk van technologie, ook in de fitnessbranche. Dat biedt tegelijkertijd kansen, mits je hier op tijd op inzet.

1.5 meter fitness

In de media wordt veelvuldig gesproken over de "1.5 meter samenleving"; de manier waarop wij in de periode na de lockdown voorlopig met elkaar moeten samenleven. De fitnessindustrie zal hier helaas geen uitzondering op zijn. Als sportscholen weer open mogen zullen zij aan nieuwe regels moeten houden. Branchevereniging NL Actief stelde eerder al het protocol 'Verantwoord sporten' samen. Technologie is hier-



Amerikaanse toptrainers op het gebied van HIIT, yoga, pilates, en meer. Daarnaast kunnen trainers ook digitaal klanten op afstand begeleiden. Velen verwachten dat vanaf nu in de fitnessbranche een gemengd model de nieuwe norm zal gaan worden, waarbij trainen in de club wordt aangevuld met een digitaal aanbod. Dit zal direct na de crisis niet meer dan noodzaak zijn, omdat er door de strikte regels beperkte capaciteit in je club is. Echter, er ligt hier een kans om je services buiten de vier muren van je club aan te bieden. Ontwikkel jezelf van Health Club naar Health Hub: een kennis- en ontmoetingsplek voor mensen die aan hun gezondheid werken. In je club én daarbuiten.

Stronger Together

Zover zijn we alleen nog niet. Ook al horen we positieve geluiden uit het buitenland en heeft men het ook hier in Nederland over versoepeling van de maatregelen, de fitnessclubs zijn ten tijde van het schrijven van dit artikel nog allemaal dicht. Een aantal clubs en studio's hebben succesvol een snelle transformatie gemaakt naar een digitaal aanbod, en zijn daardoor - tezamen met wat goodwill van hun klanten - in staat geweest hun betalingen door te laten lopen. Een heel groot deel heeft hier echter mee geworsteld. Met Virtuagym hebben we een concept ontwikkeld met de naam "Stronger Together," waarin we alle best practices voor online coaching laten samen komen: uitgebreide schema's voor thuis, workout video's, voedingsbegeleiding, audio meditatie, en steeds nieuwe challenges met echte prijzen. Met dit digitale lidmaatschap kunnen leden vervolgens hun sportclub blijven ondersteunen, wanneer hun 'normale' contract is gepauzeerd. Onze insteek:

"Help je leden om jou te helpen": jij biedt een mooie online experience en alternatief voor hun lidmaatschap aan je klanten, en in ruil willen zij je blijven ondersteunen door je een maandelijks lidmaatschap te blijven betalen. Een win-winsituatie in een tijd waar we allemaal verliezen, maar waar we door middel van innovatie hopelijk toch sterk uit komen.

Conclusie

John F. Kennedy noemde in één van zijn speeches dat het woord "crisis" in het Chinees met twee tekens wordt geschreven, die afzonderlijk "gevaar" en "kans" betekenen. En hoewel er daarna discussie is ontstaan over dat het tweede teken niet zozeer "kans" maar "kantelpunt" betekent, staat één ding voor velen vast: de wereld zal na corona niet meer hetzelfde zijn. En ook binnen de fitness kan deze situatie als een kantelpunt worden gezien, die zowel een gevaar als een kans kan zijn. Charles Darwin stelde in zijn evolutietheorie dat de soort die zich het makkelijkst kan aanpassen overleeft. Analoog hieraan is het van vitaal belang dat je jouw bedrijf aanpast om de veranderende omstandigheden. Technologie kan je hierbij helpen om je voor te bereiden op de nieuwe toekomst, waarbij het traditionele fitnessaanbod in een 1.5 meter samenleving wordt aangevuld met een rijke online ervaring.

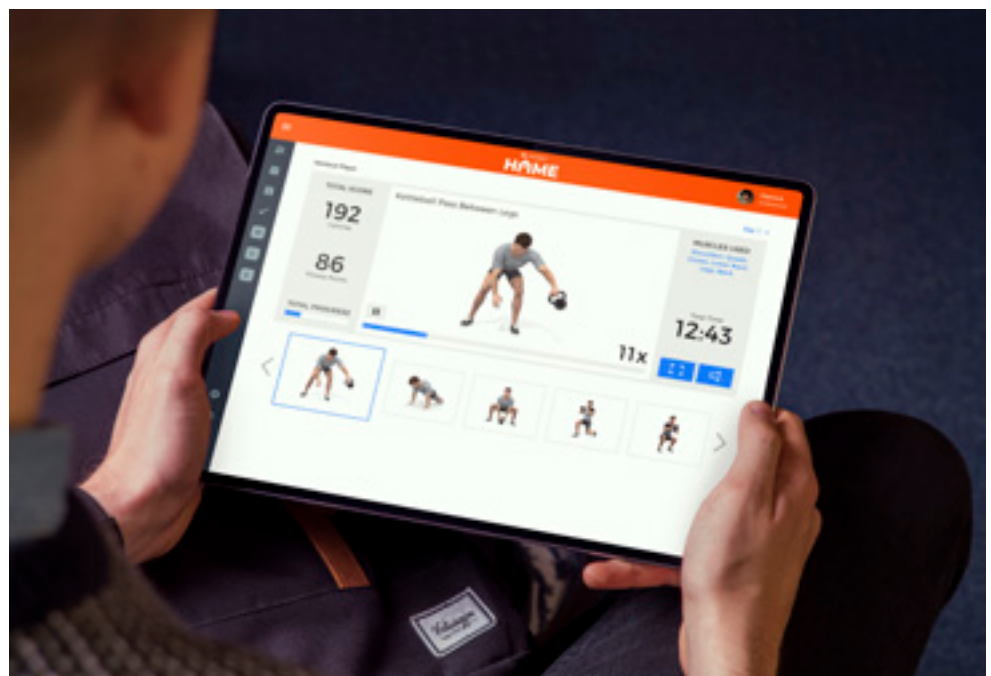


HUGO BRAAM is technologie-evangelist in de fitnessbranche en medeoprichter van virtuagym.com, leverancier van innovatieve software voor fitnesscentra en personal trainers. hugo@virtuagym.com

bij een uitstekend hulpmiddel en met Virtuagym zetten wij hier op in voor onze klanten. Zo kunnen leden hun tijdslot direct boeken in de app en zal de check-in daar straks op controleren. Virtuagym houdt dan ook bij hoeveel klanten er in je club zijn, zodat je nooit boven het maximum zult uitkomen en je kunt zien indien een lid te lang binnen is. Zo kun jij je leden efficiënt in vaste tijdsblokken laten trainen, terwijl het voor je medewerkers een gestroomlijnd proces wordt.

Online coaching

Veel van onze klanten ondersteunden hun leden in de afgelopen periode al met digitale tools om thuis te trainen. Met Virtuagym hebben we daarvoor ook een hele bibliotheek "@home workouts" gelanceerd en "Video On Demand", een bibliotheek met meer dan 600+ videos van



aalo
Opleidingen

Start jouw carrière in de fitnessbranche. www.aalo.nl

EXERCITIUM
THE ART OF PERSONAL TRAINING

EXERCITIUM.SODABODYFIT.NL

JUMPING[®]
FITNESS

is de trampoline workout met de hoogste fun factor

WWW.JUMPING.FITNESS/NL

TRAIN THE TRAINERS

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

FITNESS.BE FACULTY

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen

opleidingen **2000** *leer meer!*

opleiding tot **vitaalcoach**

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

NL ACTIEF Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach

NL Actief/Fitvak

Fitnesstrainer A opleiding

Leer overal en op je eigen tempo met de e-learning en ga daarna zelf aan de slag tijdens de praktijkdagen

Start je bij EFAA met de Fitness A opleiding, dan geniet je van een aantal voordelen:

FITNESS met passie	Direct starten met e-learning Anatomie/Fysiologie	Gratis training Core Conditioning trainer	Gratis e-learning Overgewicht & Obesitas	75% korting op Leefstijlcoach module 1 en Bootcamp trainer	€100 korting bij combi met NASM.PT
---------------------------	---	---	--	--	------------------------------------

Kijk snel 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

EFAA.

Assistant Fitnesstrainer (niv.2) - E-Learning op elk gewenst moment

Fitnesstrainer A - E-Learning
op elk gewenst moment

NL Actief Fitnesstrainer A opleiding

zaterdag 4 juli, Veenendaal
zaterdag 18 juli, Broek op Langedijk
donderdag 8 oktober, Barendrecht
zaterdag 7 november, Broek op Langedijk
zaterdag 7 november, Weert

NASM Personal Training opleiding

zaterdag 27 juni, Weert
zondag 28 juni, Veenendaal
zaterdag 8 augustus, Broek op Langedijk
donderdag 5 november, Barendrecht
zaterdag 7 november, Alphen aan den Rijn

NASM Performance Enhancement

Specialization (PES) – Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Senior Fitness Specialization (SFS) – Selfstudy

op elk gewenst moment

NASM Corrective Exercise Specialist (CES) – Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Behavior Change Specialization (BCS) – Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Certified Nutrition Coach (CNC)– Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Weight Loss Specialist (WLS) – Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Business Accelerator (BA) – Self-Study

op elk gewenst moment

NASM Mixed Martial Arts Conditioning Specialist (MMACS) – Self-study

op elk gewenst moment

Yogirya® Instructeurs opleiding

Zondag 24 mei, Antwerpen

Zondag 7 juni, Veenendaal

Zondag 13 september, Genk

Zondag 22 november, Raalte

Zondag 13 december, Leuven

Begeleiden naar gedragsverandering

zaterdag 19 september, Lienden

Leefstijl- en vitaliteitsadviseur

zaterdag 25 september, Weert

De coach als inspirator

Zaterdag 10 oktober, 's-Hertogenbosch

Mentale Coaching opleiding

zaterdag 30 oktober, Weert

Coachen op de vijf niveaus van bewustzijn

zaterdag 14 november, 's-Hertogenbosch

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

Basiscursus Running Instructor

zaterdag 12 september, Amerongen

Praktisch trainen op hartslag of schema (Running)

zaterdag 3 oktober, Amerongen

Blessurepreventie en oefenvormen

zaterdag 17 oktober, Amerongen

Pre- & postnatale Fitness Specialist

vrijdag 2 oktober, Weert

Voedingsbegeleiding voor de preventie- en sportprofessional

Zaterdag 3 oktober, Weert

UFW Fight for Personal Training -workshop

zondag 4 oktober, Veenendaal

UFW Fight Boxing 45 Instructeur opleiding

Zondag 15 november, Rotterdam

UFW Fight Boxing 45 Online opleiding

op elk gewenst moment

UFW Fight Cardio (Kardo) Instructeur Online

opleiding

op elk gewenst moment

Voor meer informatie: nieuwe-gezondheid.nl

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

bewegenismedicijn.nl

FITNESS.BE

Gewichtheffen met Bieke Vandenaabeele

19 september 2020, Gent

Sterker terugkomen na blessure met Kevin

Vlaeminck

26 september 2020, Aalst

Back to Basics: krachtraining met Kevin

Vlaeminck

21 november, Aalst

www.fitness.be/opleidingen

Jumping®

FITNESS

Basisopleiding 2020

Basisopleiding 2020

6&7 Juni

27&28 Juni

29&30 Augustus

19&20 September

24&25 Oktober

21&22 November

12&13 December

Voor meer informatie: www.jumping.fitness.nl/

START2MOVE

opleidingen trainingen

STRESS- EN SLAAPMANAGEMENT ONLINE

20 mei - Online

Medical Personal Trainer (onderste extremiteit)

21 mei - Online/Zwolle

Voedingsdeskundige

29 mei - Online/Zwolle

BGN Gewichtsconsulent

29 mei - Online/Zwolle

Bewegen en Trainen Online

4 juni - Online

Sport en Voeding Online

4 juni - Online

Stress- en Slaapmanagement Online

6 juni - Online

Medical Personal Trainer (bovenste extremiteit)

11 juni - Online/Zwolle

Personal Trainer Business Online

18 juni - Online

Sport en Voeding Online

18 juni - Online

Hersteltrainer Voetbal

19 juni - Groningen/Zwolle

Invloed van Groeispuurt op Voetballers Online

19 juni - Online

Coachen en Gedragsverandering

20 juni - Online/Arnhem/Den Bosch/Tilburg

Personal Trainer Business

20 juni - Online/Enschede/Groningen/Zwolle

Conditietrainer (top)sport

27 juni Den Haag/Rotterdam

Conditietrainer Voetbal

27 juni - Arnhem/Zwolle

Conditietrainer Voetbal

3 juli - Amsterdam/Leusden

Periodisering Voetbal

5 juli - Den Bosch/Groningen/Tilburg/Zwolle

Fitnesstrainer A (Summer School)

7 juli - Groningen/Zwolle

Stress- en Slaapmanagement Online

9 juli - Online

Fitnesstrainer A (Summer School)

14 juli Eindhoven/Nederweert/Sittard

Bootcamp Trainer 2.0

16 juli - Groningen/Zwolle

Fitnesstrainer B (Summer School)

16 juli - Groningen/Zwolle

Fitnesstrainer A (Summer School)

20 juli - Amsterdam/Utrecht

Sport en Voeding

20 juli - Den Haag/Leiden/Rotterdam

Fitnesstrainer A (Summer School)

21 juli Den Haag/Rotterdam

Fitnesstrainer B (Summer School)

23 juli - Amsterdam/Utrecht

Fitnesstrainer B Online (Versneld traject)

24 juli - Online

Sport en Voeding

10 augustus - Enschede/Groningen/Zwolle

Voor meer informatie: www.start2move.nl



NEDERLAND:

ClubJoy Power

16, 17 mei, 24 mei, 7 juni

ClubJoy Cycle

16, 17, 23, 30 mei

ClubJoy Yoga

16, 17, 23, 30 mei

ClubJoy Battle

16, 17 mei, 24 mei, 7 juni

ClubJoy Core

16, 17 mei, 6, 13 juni

ClubJoy Dance

16, 17 mei, 6, 13 juni

ClubJoy Fiesta

16, 17 mei, 6, 13 juni

ClubJoy Fit & Shape

16, 17 mei, 6, 13 juni

ClubJoy Step

16, 17 mei, 6, 13 juni

Voor meer informatie over de opleidingen van ClubJoy in Nederland ga je naar <https://www.clubjoy.nl/instructor-info> of stuur een e-mailbericht naar info@clubjoy.nl.

BELGIË:

ClubJoy Power

2, 3, 9, 16 mei

ClubJoy Core

2, 3, 9, 16 mei

ClubJoy Yoga

10, 17 mei, 14 juni

Voor meer informatie over de opleidingen van ClubJoy in België ga je naar <https://www.clubjoy.be/opleidingen> of stuur een e-mailbericht naar info@clubjoy.be.



THE GLADIATOR WORKOUTS® CERTIFICATION

11 juli 2020, Den Haag

GLADIATOR WORKOUTS® BOOTCAMP

5 september, Zoetermeer

GROUP EXERCISE INSTRUCTOR

Start 19 september, Den Haag

TEACHING SKILLS

19 + 26 september, Den Haag

CYCLE INSTRUCTOR

19 + 26 september, Den Haag

FITNESS A

10 + 17 oktober, Den Haag

KETTLEBELL TRAINING WORKSHOP

18 oktober, Zoetermeer

GLADIATOR WORKOUTS® KIDS

6 november, Den Haag

www.trainthetrainers.nl, www.thegladiatorworkouts.com



CORONAPROOF OPLEIDINGEN

Alle opleidingen kunnen geheel of deels gevolgd worden met ONLINE LIVE lessen. Docent is zichtbaar en hoorbaar en er kunnen vragen gesteld worden die tijdens de lessen beantwoord worden. Dit geldt voor vrijwel al onze opleidingen. Praktijk van bepaalde opleidingen wordt in de laatste lesdagen gegeven en indien nodig in de buitenlucht uitgevoerd.

Overgang van online naar lessen op locatie

Wanneer er weer op locatie les gegeven mag worden, blijven wij voorlopig de cursist ook de mogelijkheid bieden om de lessen toch vanuit huis te blijven volgen. Cursisten kunnen de lessen Live mee volgen vanuit huis en zo actief deelnemen aan de lessen.

ZOMEROPLEIDINGEN

Vanuit je eigen huis, of zelfs vanaf je vakantieadres Vanaf juli 2020. Deze zomer hebben wij meer opleidingen beschikbaar dan ooit. Je kunt de opleidingen volgen op locatie, vanuit je eigen huis, of zelfs vanaf je vakantieadres.

- NLactief Fitnessstrainer A
- NLactief Fitnessstrainer-B / Personal Trainer
- Voedingsspecialist / BGN Gewichtconsulent
- Beweegconsulent
- Leefstijlcoach

- KNKF Krachttrainer

- Hormooncoach

NLACTIEF FITNESSTRAINER A

29-07-2020 Amsterdam

29-07-2020 Breda

29-07-2020 Nieuwegein

NLACTIEF FITNESSTRAINER B

21-07-2020 Nieuwegein

VOEDINGSSPECIALIST /

BGN GEWICHTSCONSULENT

01-07-2020 Online

BEWEEGCONSULENT

01-07-2020 Online

18-09-2020 Breda

18-09-2020 Nieuwegein

KNKF KRACHTTRAINER

01-07-2020 Amsterdam

LEEFSTIJLCOACH

01-07-2020 Online

11-09-2020 Amsterdam

11-09-2020 Nieuwegein

BEWEGINGSDESKUNDIGE SENIORENSPORT

02-06-2020 Online

PARAMEDISCH FITNESSTRAINER

Online en op buitenlocatie

06-06-2020 Module NEK / SCHOUDER – Nieuwegein

26-09-2020 Module RUG – Nieuwegein

21-11-2020 Module KNIE – Nieuwegein

CURSUS INTERPRETATIE

WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK

12-06-2020 Online

NIEUW: HORMOONCOACH

23-05-2020 Online

01-07-2020 Online

NIEUW: PILATES TRAINER

27-09-2020 Amsterdam

27-09-2020 Eindhoven

NIEUW: BEWEGINGSDESKUNDIGE

DIABETES & OBESITAS

19-06-2020 Online

01-07-2020 Online

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



European Health & Fitness Market Report 2020

Boek winnen?

Door de samenwerking met BlackBoxPublishers mogen we 1 exemplaar 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.

BLACKBOXPUBLISHERS EN EUROPEACTIVE LANCEREN EUROPEAN HEALTH & FITNESS MARKET REPORT 2020

Jaarlijks presenteren Deloitte en EuropeActive de 'European Health & Fitness Market Report' op de FIBO in Keulen. Dit jaar is het rapport online gelanceerd in samenwerking met BlackBoxPublishers.

De 'European Health & Fitness Market Report 2020', ook bekend als de EHFMR is het meest uitgebreide overzicht van de Europese fitnessbranche.

Het rapport bestaat uit:

- Een analyse van algemene marktontwikkelingen;
- Trends in de health & fitness branche, inclusief het ecosysteem;
- 17 Europese landen worden gedetailleerd omschreven m.b.t. statistieken rondom fitnesscijfers;
- Een gedetailleerde beschrijving van de top 30 ketens;
- Europese beleidsontwikkelingen;
- BTW overzicht van Europese landen;
- En tot slot worden fusies en overnames besproken.

Een aantal statistieken:

- Het aantal Europeanen met een lidmaatschap van een fitnessclub is met 3,8%

tot 64,8 miljoen in 2019, wat fitness als de nummer 1 sportactiviteit in Europa versterkt.

- De totale inkomsten van de fitnessclubs bedroegen € 28,2 miljard
- Het aantal clubs/studio's is met 2,3% gestegen naar 63.644
- Consolidatie gaat door; De 30 beste exploitanten van Europese fitnessclubs waren goed voor 17,2 miljoen leden (+ 12%), wat neerkomt op 26,5% van alle lidmaatschappen

Volgens het rapport bleef de Europese gezondheids- en fitnessmarkt in 2019 sterk groeien, aangezien het totale aantal leden van de gezondheids- en fitnessclub met 3,8% steeg tot bijna 65 miljoen. In totaal verwelkomde de sector 2,4 miljoen nieuwe leden.

Met een ledengroei van 5,1% tot 11,7 miljoen leden, versterkte Duitsland zijn positie als land met het hoogste aantal leden voor het Verenigd Koninkrijk (10,4 miljoen), Frankrijk (6,2 miljoen), Italië (5,5 miljoen) en Spanje (5,5 miljoen).

In termen van marktpenetratie staan Noorwegen en Zweden het hoogst met 22,0% van de totale bevolking met een lidmaatschap van

een fitnessclub. Andere landen met een hoge penetratie van fitnessclubs zijn Denemarken (18,9%), Nederland (17,4%), Finland (17,2%) en het Verenigd Koninkrijk (15,6%).

In totaal was 8,1% van de totale Europese bevolking lid van een gezondheids- of fitnessclub, met een penetratiegraad van 9,7% voor mensen van 15 jaar en ouder. Zo werden de hoge penetratiegraad in de meeste Noord- en Midden-Europese landen gedeeltelijk gecompenseerd door een lagere marktpenetratie in veel Zuid- en Oost-Europese fitnessmarkten.

Herman Rutgers, bestuurslid van EuropeActive en coauteur van het rapport, merkte op: "2019 was opnieuw een jaar van aanhoudende groei voor de sector. Het was goed om een bovengemiddelde groei te zien in de drie grootste markten. Het was ook interessant om een sterke groei van franchiseconcepten te zien in zowel high-end full-service clubs als in boutique studio's. We blijven vol vertrouwen om tegen 2025 het doel van 80 miljoen leden en mogelijk tegen 2030 100 miljoen te bereiken."

Het European Health & Fitness Market Report 2020, de 9e gezamenlijke publicatie van EuropeActive en Deloitte, vertegenwoordigt het meest uitgebreide rapport over de Europese gezondheids- en fitnessmarkt en dient als een waardevolle bron van informatie voor belanghebbenden in de sector.

Dit rapport is mogelijk gemaakt door de genereuze ondersteuning van Basic-Fit, Exerp, GO fit, FIBO, IHRSA, Myzone, Technogym, YANGA Sports Water en Virtuagym.

Publicatie details

European Health & Fitness Market report 2020

Uitgever: EuropeActive en Deloitte

Taal: Engels

E-book 134 pagina's

Prijs: € 299,00

Direct te downloaden via www.blackboxpublishers.com

Bedrijvengids



ADVAGYM

WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2019

Advagym - Piet Soerstraat 6
7903 TK Hoogeveen, 0528 - 852 787
info@gymbiz.nl
<https://gymbiz.nl/advagym/>

Gymeyes 8

WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2018

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



WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2017

TRIBE Team Training
Mgr. Buckxstraat 11 - 6121 KV Born
06 10 88 75 18 - info@viprbenelux.com
www.tribeamtraining.nl

FUNXTION

WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2016

FunXtion - Elzenweg 37
5144 MB Waalwijk - 0416 67 51 01
info@hddgroup.com - www.funxtion.com/nl

PIXFORMANCE

WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2015

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

AIRCONDITIONING &
KLIMAATBEHEERSING



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

AUTOMATISERING &
LEDENADMINISTRATIE



Fitmanager, Arlandaweg 92
1043 EX Amsterdam - 085 - 1301 656
info@fitmanager.com, www.fitmanager.nl

Epass-Online

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

virtuagym

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

NHN SUPPORT

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

AWARD



Dutch Fitness Awards I Vote Company
Bankastraat 100, 2585 ES Den Haag
T 085 06 54 618, E info@votecompany.nl
I www.dutchfitnessawards.nl

BEURS



Fitfair, Jaarbeursplein, 3521 AL Utrecht
info@fitfairjaarbeurs.nl,
www.fitfairjaarbeurs.nl

BUIKBANDEN



Slim Belly by ACISO
Vorderbrandstrasse 13 1/2
83471 Berchtesgaden, T +49 89 45 09 81 380
E info@airpressure-bodyforming.com
I www.slim-belly.nl



iVetri

Groenenborgerlaan 110, 2610 Wilrijk
BE +32 479 23 92 63, NL +31 6 53356927
info@iventri.com, www.iventri.com

BRANCHE ORGANISATIE



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



NL Actief, Postbus 275
6710 BG Ede, T 085 - 486 9150
E info@nlactief.nl, I www.nlactief.nl

FINANCIERING



Creative Sports Group, Stationsweg 1,
3233 CR Oostvoorne, 06-29419577
info@creativesportsgroup.nl

FITNESS APPARATUUR - ALLROUND



Matrix Fitness, Duwboot 25 - 29
3991 CD Houtenn, 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



gym80, Wiesmannstraße 46
45881 Gelsenkirchen, T 06 - 8687 6760
kevin.vanleen@gym80.de, www.gym80.de

FRANCHISE



Anytime Fitness Benelux Bergerweg 100,
6135 KD Sittard, T 085 - 773 9929
E info@anytimefitness.nl
I www.anytimefitness.nl/franchise

FUNCTIONAL TRAINING



FT-Club - Valentin-Linhof-Str. 8.
D-81829 Munich, 06 - 188 26 323
info@aciso.com - www.ft-club.nll

GROEPSLES PROGRAMMA'S



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



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



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



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



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

HARTSLAGMETERS & SPORHORLOGES



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

KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK



Feedback4Sports, Ericssonstraat 2
5121 ML Rijen, 010 - 268 8181
info@feedback4sports.com
www.feedback4sports.com

KLEIN FITNESS MATERIAAL



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

MARKETING & CONSULTANCY



ACISO Fitness & Health
Baierbrunner Str. 85, 81379 München
T +49 89 45 09 81 30, E info@aciso.com
I www.aciso.nl



Hidden Profits Marketing
Plotterstraat 22, 1033 RX Amsterdam
020 - 3458183,
info@hiddenprofitsmarketing.com
www.hiddenprofitsmarketing.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



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

TEST EN MEETAPPARATUUR



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

UITGEVERIJ



BlackBoxPublishers, Zwaenenstede 28
5221KB 's-Hertogenbosch,
info@blackboxpublishers.com
www.blackboxpublishers.com

VECHTSPOORTARTIKELN



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

(SPORT)VLOEREN



SofSurfaces - Kennemerstraatweg 464
1851 NG Heiloo - 06 2373 0787
E info@sofsurfaces.eu
I www.sofsurfaces.nl



Tatamix I Nihon Sport, Waterdijk 4
5705 CW Helmond, T 0492 - 520 227
E contact@nihonsport.nl
I www.tatamixstore.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 korting op opleiding
Functionele Houding specialist



Gratis boek
Bewegen als Medicijn

Kijk snel op: www.EFAA.nl

ANYTIME FITNESS IS



24/7 Fitnessfranchise concept.
Kleinschalig en persoonlijk met deskundige begeleiding



Een wereldwijd concept met 5000 clubs op 7 continenten



100 Clubs in Nederland met 30+ nieuwe clubs in 2020



Goede financieringsmogelijkheden



Ondersteuning bij zoeken naar geschikte locatie
en onderhandeling huurcontract



Zeer beperkt risico



Al jaren het snelst groeiende fitness franchiseconcept ter wereld



Uitgebreide marketingondersteuning



**ANYTIME
FITNESS**

TRAIN UW LEDEN THUIS



**Bied uw leden altijd en overal gerichte,
gepersonaliseerde en verbonden trainingservaringen;
coach ze ook thuis met MYWELLNESS**

ONTDEK MEER: www.technogym.com/bodylifebenelux

TECHNOGYM®