

body • LIFE[®]

3 | 2021



Europe's No. 1

**Ambitieuze Harbor Gym
breidt uit in coronatijd**

**'Nederland is
toe aan meer
private training'**



JESSICA BLASZKA BEËINDIGT WORSTELCARRIÈRE

'Ik had dolgraag in Tokio gestaan,
maar het leven gaat door'



PATRONEN HERKENNEN EN DOORBREKEN

De 9 kerncompetenties van
de Performance Coach



EASY ACTIVE ZET IN OP EEN LUCRATIEVE EXIT

'Er liggen enorme kansen als je
naar de toekomst kijkt'

**HAMMER
STRENGTH®**



BIED JOUW LEDEN EEN ONVERGETELIJKE TRAININGSERVARING



INTRODUCING THE OFFICIAL HAMMER STRENGTH BOX
JOUW COMPLETE OPLOSSING VOOR SMALL GROUP TRAINING



@hammerstrengthinternational

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

Aart van der Haagen

Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

Druk

Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie

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

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

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

Abonnementen

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

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

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

Copyright

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

body•LIFE Benelux,

Onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt 6 keer per jaar. Uitgave 3, 2021, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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



Elkaar inspireren

Na vele online lessen en met beperkte middelen buiten trainen, zijn de fitnessvloeren weer bezet. Bij de een met meer leden dan bij de andere, maar er is perspectief voor leden én dus de ondernemers. Het blijft de vraag hoeveel invloed alle coronamaatregelen van de afgelopen tijd daadwerkelijk gaan hebben op de fitnessbranche. Zeker als de steunpakketten verdwijnen en een en ander terugbetaald moet worden.

In deze editie van BodyLIFE gaat Arjan van Dorp, eigenaar van FT-CLUB Walburg, daar ook nog dieper op in. "Teveel ondernemers werken met hun hart in plaats van hun hoofd, op basis van cijfers", stelt Van Dorp, die als consultant bij ACISO Fitness & Health jarenlang samenwerkte met ondernemers in de fitnessbranche.

Nee, de (financiële) coronacrisis is nog voorbij. Het gaat erom hoe we nu met de situatie om te gaan. Om als fitnessbranche sterker uit de coronatijd te komen is het nodig om elkaar te blijven inspireren, van elkaar te leren. Een mooi moment daarvoor is Fitfair 2021. Wij blikken daarom met Karen Euser en Denise van Rijn alvast vooruit op de eerste keer dat de fitnessbranche in Nederland (fysiek) weer samen komt na de uitbraak van corona.

Fitfair 2021 wordt ook de eerste editie zonder oprichter Norman Soares, die vorig jaar overleed. "We willen alle professionele kennis uit de fitnessbranche onder één dak verzamelen en die delen met de markt. Bezoekers aan Fitfair moeten thuis komen en denken: hier heb ik wat aan gehad", zei Soares in 2019 nog in BodyLIFE.

Laten we hopen dat de professionals in de fitnessbranche elkaar ook in deze tijd blijven inspireren. Er zijn zeker valkuilen, maar een crisis biedt ook kansen. Dat blijkt ook uit het verhaal van Tycho Jacobs van Harbor Gym. In deze editie vertelt Jacobs over hoe hij juist in coronatijd zijn tweede club wist te realiseren.

Sportieve groet,

Guus Hetterscheid
Hoofredacteur BodyLIFE

LES MILLS

THE FASTEST WAY BACK

LIVE – VIRTUAL – STREAMING – ON DEMAND

DE LES MILLS 'ULTIMATE GROUP FITNESS SOLUTION' IS
DE SNELSTE WEG TERUG NAAR HERSTEL EN GROEI

VERTEL ONS WAT WIJ VOOR JOU KUNNEN BETEKENEN!

GA NAAR [LES MILLS.NL/ULTIMATE#BACK](https://lesmills.nl/ultimate#back)





GO SERIES

DE KRACHT VAN EENVOUD

Matrix Fitness breidt krachtportfolio uit met de Go Series

Bij Matrix Fitness geloven we dat krachttraining voor iedereen toegankelijk moet zijn. Van de beginnende sportfan tot aan de ervaren fitnesser. Van de revaliderende sporter tot de actieve oudere.

Om die reden hebben we de Go Series ontwikkeld. Deze gloednieuwe kracht- en circuittrainingslijn wordt gekenmerkt door minimale toestelaanpassingen en lage startgewichten.

In combinatie met het ruimtebesparende ontwerp is deze serie uitermate geschikt voor clubs, fysiotherapiepraktijken, bedrijven én hotels.

Meer weten over de Go Series?

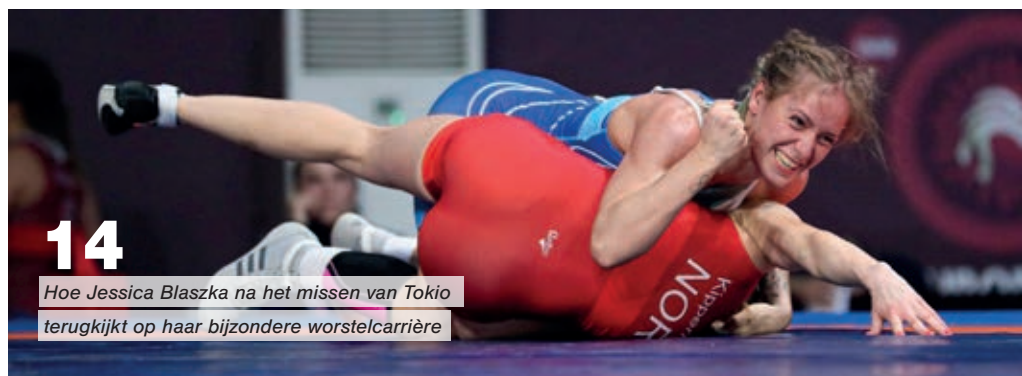
Ga dan naar www.matrixmembers.nl

MATRIX

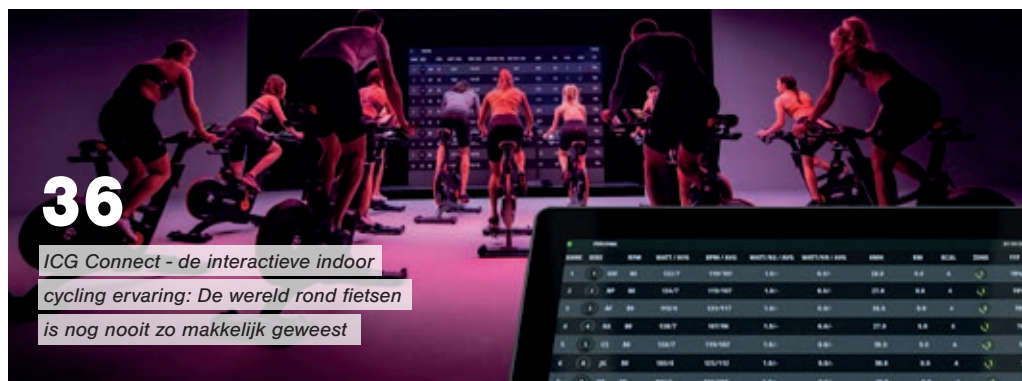
- 1 Minimale toestelaanpassingen
- 2 Lage startgewichten
- 3 Ruimtegebrek is verleden tijd



Inhoudsopgave



14
Hoe Jessica Blaszka na het missen van Tokio terugkijkt op haar bijzondere worstelcarrière



36
ICG Connect - de interactieve indoor cycling ervaring: De wereld rond fietsen is nog nooit zo makkelijk geweest

BRANCHE ACTUEEL	TRAINING	MANAGEMENT
8 Harbor Gym greep coronatijd aan om uit te breiden: 'Nederland is toe aan meer private training met hoogwaardige personal trainers'	24 Life Fitness introduceert de Official Hammer Strength Box Jouw complete oplossing voor small group training	38 Virtuagym Technologie als grote gelijkmaker voor fitness
10 Vechtsportlegende Perry Ubeda Hoe hij zijn nieuwe roeping vond in de hulpverlening	26 Inner Stance De 9 kerncompetenties van de performance coach	40 Annelies Valepyn en Virgil Ergo van Fitstudio over EMS-apparatuur van E-Fit 'Na openingsweekend vrijwel volgeboekt'
13 Column John van Heel Bewegen en sport voor het voorkomen van een zorginfarct!	28 Nieuws & Ondernemerstips	42 Opleiding Fight The Crisis: Een geslaagd branche-initiatief voor fitnessondernemers en clubmanagers!
14 Worstelcarrière Jessica Blaszka is voorbij 'Ik had dolgraag in Tokio gestaan, maar het leven gaat door'	31 Column Govert Janssen De top 5 'niet op komen dagers'..... En pak die kans!	44 3 Tips voor je beste marketingzomer ooit (vanuit de beleving van de consument) Kommertijd bestaat niet!
16 Mijlpaal voor FT-CLUB Walburg 'Er breekt nu een tijd aan met echt grote uitdagingen'	32 House of Workouts Ondernemers én klanten inspireren met gevarieerde groepstrainingen	46 Aandacht voor waarde in plaats van prijs Fitness is veel meer waard dan wat het kost
18 Fitfair 2021 Hét event om samen sterker uit de coronatijd te komen	34 Sport- en fitnessplatform OneFit breidt uit naar Arnhem en Nijmegen Zo kan OneFit ook van waarde kan zijn voor fitnessondernemers	48 De grote wake up call voor de homo sapiens!
20 Benfit, Bodysupport en THP2 Europe bundelen krachten 'We hopen een bijdrage te kunnen leveren aan een gezonder Nederland'	36 ICG Connect - de interactieve indoor cycling ervaring De wereld rond fietsen is nog nooit zo makkelijk geweest	50 EasyActive zet in op lucratieve exit Zaak verkopen? Juist nu!
23 Blackbox Publishers Digital fitness markt & trend rapport		52 Trainingen en opleidingen
		55 Column Ronald Wouters (NL Actief) Zelfmarketing: leefstijlcoach, personal coach en fitnessinstructeur als één professional
		56 Bedrijvengids



Harbor Gym greep coronatijd aan om uit te breiden

‘NEDERLAND IS TOE AAN MEER PRIVATE TRAINING MET **HOOGWAARDIGE PERSONAL TRAINERS**’

Toen bij alle sportscholen de deuren noodgedwongen gesloten waren, was Tycho Jacobs (30) juist druk in de weer om een tweede locatie van Harbor Gym te realiseren in Nijmegen. De ambitieuze fitnessondernemer moest door het succes van zijn eerste vestiging uitbreiden. Harbor Gym biedt leden trainingsuren met een personal trainer en ze kunnen er (privé) trainen met maximaal twee mensen. Op de nieuwe locatie kunnen maximaal vier sporters tegelijk een personal trainer ‘delen’.

In hartje Nijmegen opende Jacobs in juni zijn tweede sportschool in een voormalig bankgebouw. Een bijzonder moment voor de eigenaar van Harbor Gym. “Het was de afgelopen maanden wel apart om aan de ene kant te overleven en aan de andere kant iets nieuws te beginnen. Maar ik bleef ook in de coronatijd vol vertrouwen dat de start van een tweede locatie de juiste stap was voor Harbor Gym”, aldus Jacobs.

“Ik hield ook altijd een uitspraak van oud-bokser Mike Tyson in mijn achterhoofd. Voordat hij naar de ring ging was hij soms nog onzeker, maar hoe dichterbij Tyson bij de ring kwam hoe zelfverzekerder hij werd. Dat gevoel had ik ook. Hoe dichterbij de opening van de tweede vestiging kwam, hoe meer vertrouwen ik kreeg in waar we mee bezig zijn. Het toenemende en-

thousiasme van het personeel en de steun van de bank speelde daarin ook mee. De bank kijkt niet net als ondernemers naar de kansen, maar naar de risico’s. Dat de bank ons de financiering verstrekt geeft aan dat zij vertrouwen hebben in ons business model. Dat de eerste vestiging zo’n snelle groei doormaakte geeft ook aan dat we op de goede weg zijn”, aldus Jacobs.

Vijfsterrenconcept

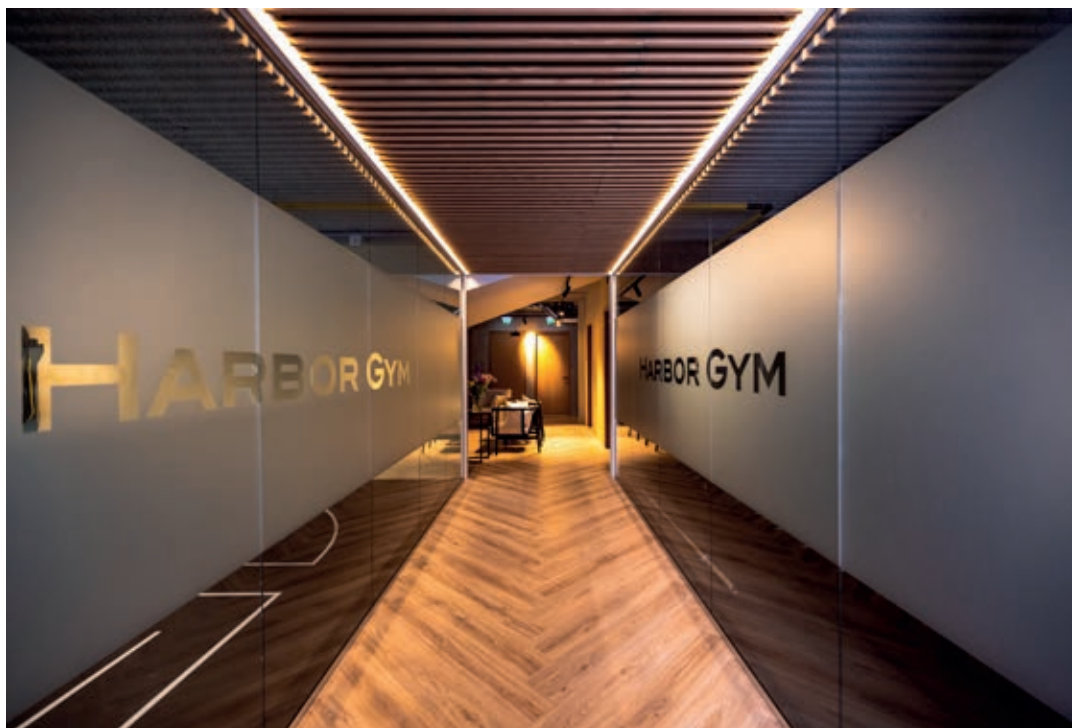
Drie jaar geleden startte Jacobs Harbor Gym aan de Handelskade in Nijmegen, tussen de Waalhaven en de spoorbrug. Harbor Gym is de enige private gym in Oost-Nederland met volledige focus op het totaalconcept van sporten, voeding en ontspanning. “En we maken ons heel sterk voor privacy. We maken ook nooit foto’s van leden en de meeste leden nemen zelfs telefoons mee, alleen als dat voor werk

echt noodzakelijk is. Eén op één trainingen is onze core business in de eerste vestiging. Ik wilde niet het standaard sportschoolgevoel creëren, maar een sfeer neerzetten van een vijfsterrenhotel.”

Bij Harbor Gym komen veel ondernemers trainen, vaak mensen met een volle agenda. “De leden die hier binnen komen moeten het gevoel hebben dat ze in een speciale omgeving, een prettige, veilige sfeer binnen komen en dat ze ook weer terug willen komen. We focussen ons daarom zeker op het wellness-aspect. Ik heb zelf ook een verleden in de hotelwereld. De hospitality van de hotelwereld wil ik combineren met fitnessen in een omgeving waar veel aandacht is voor privacy en persoonlijke begeleiding. We hebben bij Harbor Gym geen abonnementen. De mensen die hier sporten betalen per uur en als het hen bevalt blijven ze terugkeren. Behalve sporten met een personal trainer kunnen ze bij ons ook terecht bij masseurs en fysiotherapeuten. We hebben meerdere vakmensen onder één dak.”

Uitbreiding

De eerste vestiging bleek een doorslaand succes. Daar trainden negentig mensen. “We zaten



voor de coronatijd al geruime tijd vol en moesten nieuwe mensen 'nee' verkopen. In 2018 was ik al bezig met de uitwerking van een concept voor een tweede vestiging, maar toen kwam corona tussendoor. Bij de tweede locatie kunnen vier mensen in een van de zeven kleinere sportunits tegelijkertijd les krijgen van een personal trainer. Ze delen dan de kosten."

In de tweede vestiging van Harbor Gym worden ook groepslessen gegeven, zoals boksen, poweryoga en vitaliteitslessen, zegt Jacobs. De nieuwe sportschool biedt ruimte voor zeshonderd leden en werk aan zestien instructeurs. "We nemen niet Jan en alleman aan. Instructeurs en andere professionals die bij ons willen werken gaan niet voor niets door drie sollicitatierondes. We willen zeker weten dat ons

personeel van hoge kwaliteit zijn. Onze fysiotherapeut is professor Rob Langhout. Hij behandelt ook veel topsporters", aldus Jacobs.

In de coronaperiode was hij niet alleen bezig met zijn tweede locatie, maar ook drukdoende om de leden van de eerste locatie te helpen om in beweging te blijven. "Voor veel fitnessondernemers was het in de afgelopen maanden passen en meten wat wél mogelijk binnen de coronamaatregelen. Dat gold ook voor mij. We deden trainingen aan huis en als het weer dat toe liet buiten, voor de deur. En toen de deuren open mochten was het ook gelijk gas erop. Door onze betrokkenheid en service was ons ledenbestand niet teruggelopen. Als alle leden dan weer terugkeren voelt het al snel weer alsof je maar een week dicht bent geweest", vertelt Jacobs.

Sparring partner

Harbor Gym hoopt ook met de tweede vestiging snel naam te maken. Dat past in de plannen van de ambitieuze Jacobs. "Ik hoop in de komende jaren met mijn team onze twee vestigingen nog sterker te maken. Daarbij word ik ook gesteund door Technogym. Ik werk al jaren met hen samen omdat zij ook veel oog hebben voor design en feeling in hun materialen. De instructeurs en leden maken bij ons veel gebruik van OMNIA™, het functionele trainingsconcept van Technogym. Op onze tweede locatie kunnen de trainers daar met vier leden tegelijk mee werken. We weten ook hoe we OMNIA™ optimaal kunnen benutten."

Technogym is ook een sparring partner voor Jacobs. "We hebben een actieve samenwerking en we versterken elkaar. Wij zijn een sportschool dat zich wil onderscheiden in uitstraling en hospitality en daarbij maken we ook graag gebruik van de expertise en kennis van Technogym. Wij koppelen dan de ervaringen van onze leden ook terug. We merken dat steeds meer mensen toe zijn aan individuele, professionele begeleiding. Die bieden wij tegen een betaalbare prijs. Ik denk over fitness net als over wielrennen. Je begint met een goedkope fiets om het te proberen, zoals bij een budgetclub. Maar als je meer wil bereiken en verder wil, moet je iets meer betalen om je te ontwikkelen en resultaten te boeken. Dan kom je bij ons uit. Ik denk dat Nederland toe is aan meer private trainingen met hoogwaardige personal trainers", besluit Jacobs.

Ga meer voor informatie over Harbor Gym naar www.harborgym.com.





HOE VECHTSPOORTLEGENDE PERRY UBEDA ZIJN NIEUWE **ROEPING VOND** IN DE HULPVERLENING

Hij groeide in de jaren 90 en beginjaren 2000 in de vechtsportwereld uit tot Perry Dynamite Ubada (49) en won als enige Nederlander ooit wereldtitels in kickboksen, thaiboksen, full contact boksen en muaythai. In 2016 stopte hij als vechter en zet zich nu al jaren vol overgave in om cliënten met een persoonsgebonden budget te begeleiden met weerbaarheidstrainingen in zijn sportschool in Nijmegen-West. Over het leven van Ubada is eind mei het boek Perry Ubada - Wereldkampioen in vier vechtsporten verschenen. Wij spraken met de voormalig top-kickbokser over zijn levensloop.

Je bent nu vijf jaar geleden officieel gestopt als vechtsporter. Waarom was dit jaar het moment om een boek over jouw leven uit te brengen?

“Anderhalf jaar geleden werd ik door een schrijver uit Nijmegen benaderd om samen een boek over mij te gaan maken. Zijn idee ontstond toen hij merkte dat veel mensen mij nog van naam kennen uit de jaren 90 en beginjaren 2000, maar niet de mens achter Perry Ubeda kenden. Daarnaast weten ze ook niet waarvoor ik mij tegenwoordig inzet. Ik ben een echte volksgenoot uit Nijmegen en ik heb in vier disciplines wereldtitels gewonnen, maar werk ook al sinds 2008 als bewegingspedagoog. Ik geef in mijn eigen sportschool weerbaarheidstrainingen aan mensen met een rugzakje of beperking.”

Hoe vond je het om jouw levensloop en jouw carrière als topsporter door te lopen voor het boek?

“Heel gaaf. Er kwamen veel herinneringen naar boven. Leuke en mooie, maar ook minder mooie. Van mijn carrière heb ik veel bewaard en ook veel onthouden. Je kunt mij zo vragen tegen wie ik wanneer heb gevochten en hoe het is afgelopen. Meer persoonlijke dingen, zoals over mijn jeugd, heb ik weer even moeten opgraven. Sommige gebeurtenissen had ik ook al een tijdje weggelaten. Ik heb niet de leukste jeugd gehad. Dat kwam door alcoholgebruik bij ons thuis en mijn ouders scheidden al toen ik jong was. Mijn vader was een lieve vent voor ons, maar was vaak in het uitgaansleven te vinden. Hij knokte daar weleens en belandde ook nog in de gevangenis. Praten over mijn jeugd riep veel emoties op, maar achteraf ben ik heel blij dat ik mijn verhaal kan delen in het boek.”

Wat hoop je met het uitbrengen van jouw verhaal te bereiken?

“Ik hoop dat de mensen een beter beeld krijgen van wie ik ben: de mens achter de naam die mensen kennen uit de krant of van tv. De aandacht voor mij is natuurlijk veel minder dan in mijn topjaren. Ik werd toen vaak herkend en aangesproken, zelfs in landen als Frankrijk en Japan. Maar het is niet zo dat ik alle aandacht van toen mis. Ik ben ook niet in een zwart gat gevallen. Ik zou het mooi vinden als jonge, ambitieuze jongens of meiden die verder willen komen in de vechtsportwereld mijn boek lezen en ervaren hoe ik ben opgeklommen als jongen uit een volkswijk. Ik heb nog in Amster-

dam bij een soort Nederlands elftal van bok-sers getraind. Daar stond toen nog Badr Hari als jong jochie naar ons te kijken. Iedereen kan een inspiratiebron gebruiken. Zo was Bruce Lee mijn grote inspiratiebron om vech-ter te worden. Wat ik jongeren vooral wil mee-geven: je hebt altijd keuzes in het leven. Het verleden bepaalt niet je toekomst. Ik heb in mijn periode als vechter ook als portier ge-werkt. Ik werd dan soms gevraagd om met ie-mand mee te gaan om geld op te halen. Dat weigerde ik altijd. Ik wilde een sportman zijn, geen crimineel. Ik wist hoe het met André Brilleman, een kickbokser die mij ooit inspi-reerde, was afgelopen. Hij werd in de jaren negentig in een olievat op de bodem van de Waal gevonden. Hij haalde in die tijd geld op voor Klaas Bruinsma.”

Is de kickbokswereld veranderd sinds jouw succesvolle jaren?

“Ja, kickboksen is veel commerciëler gewor-den. Het is niet meer wat het was. De com-mercie heeft de sport geen goed gedaan. De vechters verdienen weliswaar veel meer en daar hebben zij veel profijt van, maar als ik mijn carrière over zou moeten doen, dan zou ik het weer in mijn tijd doen. Wat ik wel mooi vind is dat Rico laat zien dat je als nette jon-gen ook heel succesvol kunt zijn in kickbok-sen. Dat heb ik ook altijd nagestreefd. Rico is het paradepaardje van de huidige kickbokswereld. Ik zie alleen liever Badr vechten. Rico is meer een bekeken, technische vechter. Jon-gens als Rico en Badr hoeven niet zoals ik nog naast hun kickbokscarrière te werken. Ik be-gon op mijn twintigste mijn sportschool en

werkte dus nog als portier. Nu kunnen jon-gens een vol jaar voor één titelgevecht in trai-ning gaan met een heel professioneel team om hen heen. Voor de gevechten worden ook allerlei commerciële afwegingen en afspra-ken gemaakt of het wel of niet door kan gaan. In mijn tijd was één belletje wel genoeg om gewoon te knokken. Vroeger was niet alles beter, maar wel rauwer en er was meer pure passie voor de sport, denk ik.”

Nu het boek is uitgegeven, kun je dan zeggen waar je het meest trots op bent wat je hebt bereikt?

“Bij het maken van het boek besepte ik pas dat ik mijn eerste titelgevecht in 1986 als jong menneke vocht en in 2016 was mijn laatste titelgevecht had als veteraan. Ik heb dus in dertig jaar heel veel titelgevechten gehad. Mijn eerste en mijn laatste verloor ik en daar-tussen ook nog drie of vier, maar de overige gevechten heb ik gewonnen. Dat waren er heel wat. Ik dacht: in deze tijd zijn er jongens die niet eens een carrière van vier of vijf jaar hebben. Of ze vechten in keer in de twee jaar. Dan heb ik het niet zo slecht gedaan.”

Hoe ziet jouw leven eruit sinds je geen topsporter meer bent?

“Ik gebruik mijn kennis en ervaring als vecht-sporter, zoals het onder controle houden van lichaam en geest, in combinatie met bijscho-ling, voor mijn weerbaarheidstrainingen. Daar is op dit moment heel veel vraag naar. Ik heb nu een lange wachtlijst. Ik werk individueel met mijn cliënten, maar ik ben van plan om mijn sportschool één ochtend in de week open te stellen als een soort clubhuis waar mijn cli-enten samen komen. Veel van hen kunnen niet werken en zitten dus veel thuis, sommigen met de gordijnen dicht. Ik wil hen samen brengen om ook uit een sociaal isolement te komen. Ik haal veel voldoening uit het helpen van andere mensen. Eigenlijk kwam ik daarachter toen ik een jaar of 25 geleden les gaf in een jeugdge-vangenis. Ik besepte toen dat ik met mijn kick-bokstalent meer kon doen dan alleen in een ring vechten. Ik heb me toen laten bijscholen op pedagogisch vlak en kan mensen heel ge-richt helpen op het gebied van emotieregula-tie. Dat is nu mijn passie. Zo heb ik een cliënt van 53 die de deur niet uit durfde omdat hij door een stoornis overal ruzie om kreeg. Maar inmiddels kan hij zonder problemen naar de supermarkt om even boodschappen te doen. Dan leeft zo'n man echt helemaal op en gaat stralen. Als ik hem dan zo zie, dan heeft dat eigenlijk nog veel meer waarde voor mij dan het winnen van een beker na een gevecht.”



SUCCESFORMULE VOOR FUNCTIONAL TRAINING

TOGETHER WE ARE STRONG

Als franchisenemer van FT-CLUB profiteer je van de jarenlange ervaring van Europese marktleiders. Join the community!



FT-CLUB®
FUNCTIONAL TRAINING

ERVAAR FT-CLUB!

Maak kennis met FT-CLUB tijdens de
EXPERIENCE DAYS Op 22 juli bij
FT-CLUB Walburg in Zwijndrecht Check
www.ft-club.com voor meer informatie

ACISO

**PERFORM
BETTER!**
EUROPE

adidas

WWW.FT-CLUB.COM - INFO@FT-CLUB.COM

COLUMN

BEWEGEN EN SPORT VOOR HET VOORKOMEN VAN EEN ZORGINFARCT!

We stevenen volgens economen en zorgprofessionals af op een zorginfarct. De zorgkosten zullen zo hard groeien de komende 20 jaar, tot bijna 200 miljard per jaar in 2040 (RIVM), dat Nederland failliet zou kunnen gaan. Volgens Rudmer Heerema, woordvoerder sport in de Tweede Kamer (VVD), lopen we risico dat we straks allemaal 60% van ons loon aan zorgpremie of eigen bijdrage gaan betalen. Dit perspectief is natuurlijk voor onze opgroeiende jeugd schrikbarend.

De kans is groot dat 90% van onze jeugd in 2065 overgewicht of obesitas heeft. We weten al lang, maar zijn er door corona nog veel bewuster van geworden, dat bewegen en sport misschien wel dé meest belangrijke preventieve maatregelen zijn voor onze gezondheid. Ook weten we echter dat grote groepen mensen uitgesloten worden van sport, doordat ze het niet kunnen betalen, dat steeds meer mensen steeds vaker en langer zittend werken en dat een overgrote meerderheid van de bevolking onvoldoende bewust is van de waarde en het belang van bewegen en sport. Negen van de tien Europeanen lijdt volgens de WHO aan een gebrek aan healthy en physical literacy en de kennis, motivatie en vaardigheden om gezonde keuzes te maken en actief en sportief te leven.

Het mooie is dat de WHO beweegrichtlijnen wetenschappelijk gevalideerd en be-

kend zijn, we weten wat de gezondheid bevorderende effecten zijn. We kunnen door een actieve leefstijl het risico op meer dan 25 chronische aandoeningen beperken, maar we leren dit onze opgroeiende jeugd niet en geven het nergens mee aan volwassenen die het niet geleerd hebben.

Eigenlijk zouden we sport en bewegen, het ultieme preventie 'medicijn', even zo gratis als medicatie beschikbaar moeten stellen. Het niet laagdrempelig beschikbaar stellen van bewegen conform de beweegrichtlijn van de Gezondheidsraad is toch eigenlijk een beetje hetzelfde (of eigenlijk nog erger) als mensen, die het niet kunnen betalen, geen medische zorg verlenen.

Bewegen volgens die beweegrichtlijn is een primair preventie- en gezondheid bevorderend medicijn. Willen we die zorginfarct en een onoverkomelijk ziektedrama voorkomen, dan moeten we nu echt massaal meer gaan bewegen, sporten en spiertraining gaan doen, volgens de beweegrichtlijn van de Gezondheidsraad. We moeten bewegen en sport ook als essentieel gaan zien voor preventie en gezondheid, ook binnen onderwijs en zorg.

Gezond leven en bewegen is geen vanzelfsprekendheid. De impact van de coronapandemie maakt dat extra duidelijk. We moeten juist nu vol inzetten op een ken-



” **DE KANS IS GROOT DAT 90% VAN ONZE JEUGD IN 2065 OVERGEWICHT OF OBESITAS HEEFT.** “

nisupdate, het bewuster maken van consumenten, maar ook van professionals in het onderwijs, zorg en sport. Koers zetten op gezondheid bevordering en dat bij het fundament aanpakken door bewegen, sport, spiertraining en gezonde voeding als fundament en essentieel centraal te stellen.

Als fitness- en leefstijl professional heb je hier wellicht een belangrijke taak in, de komende decennia. Wie kan mensen nu beter overtuigen van de meerwaarde van gezond bewegen en sporten dan de mensen die hier al voor opgeleid zijn? We zullen wellicht wat meer in de richting van leefstijl- en gezond leven educatie bewegen en wellicht healthy ageing, maar daar plukken dan ook miljoenen mensen de vruchten van.

Samen kunnen wij een belangrijk steentje bijdragen om die zorginfarct te voorkomen.

John van Heel
EFAA opleidingen en Leefstijlclub



HOE JESSICA BLASZKA NA HET MISSEN VAN TOKIO TERUGKIJKT OP HAAR BIJZONDERE WORSTELCARRIÈRE

Ze hoopte haar worstelcarrière af te sluiten met een deelname aan de Olympische Spelen in Tokio, maar Jessica Blaszkas greep in mei naast een olympisch ticket. De worstelaar uit Landgraaf zette na het mislopen van de Olympische Spelen een punt achter haar carrière. Een droom spatte uiteen, maar Blaszkas kijkt na een paar weken van berusting met trots terug op haar bijzondere prestaties.

Nee, aan vrijdag 7 mei van dit jaar denkt Jessica Blaszkas met weinig plezier terug. Op het olympisch kwalificatietoernooi in het Bulgaarse Sofia verloor de Nederlandse worstelaar in de achtste finales van de Turkse Zeynep Yetgil (5-3). Om een ticket voor de Olympische Spelen in Tokio te veroveren had Blaszkas tot de finale moeten komen in Bulgarije.

De nederlaag maakte een einde aan de droom van de Landgraafse om voor de tweede keer in haar carrière naar de Olympische Spelen te gaan. In de zomer van 2016 was Blaszkas wel olympiër in Rio de Janeiro. Ze werd de eerste vrouwelijke Nederlandse worstelaar ooit op de Olympische Spelen. Haar naam blijft voor altijd verbonden aan die historische prestatie.

We zijn bijna twee maanden nadat je in Sofia verloor en daardoor wist dat je niet naar Tokio zou gaan. Hoe gaat het nu met je?

Jessica Blaszkas: "Na die wedstrijd besepte ik niet direct dat het voorbij was voor mij. Dat moet je dan even verwerken in je hoofd. Ik was natuurlijk hartstikke teleurgesteld. Aan de andere kant was ik ook soort van opgelucht. Er was door corona zoveel onzeker en onduidelijk rond Olympische Spelen. Ook rond kwalificatiemomenten en trainingen. Dat vrut ook wel mij. Ik was toe aan duidelijkheid. Alleen niet op deze manier. Naar alle omstandigheden bracht ik het beste wat ik kon brengen. Helaas was dat niet voldoende om naar Tokio te gaan. Ik neem mezelf niets kwalijk, maar ik kan wel zeggen dat de voorbereiding voor mij verre van ideaal was. Ik was fysiek wel fit, maar miste nog wedstrijdritme."

Hoe kwam dat?

"Toen de Olympische Spelen met een jaar werden uitgesteld besloot ik om me te laten opereren aan mijn scheenbeen, waar ik al een tijdje last van had. Het duurde twee maanden

voordat ik weer kon sporten. Het bleef pijn doen, waardoor ik in oktober weer onder het mes moest. Uiteindelijk was ik in maart fysiek fit. En toen was gelijk mijn eerste kwalificatiemoment voor Tokio. Dat was mijn eerste wedstrijd sinds mijn operatie. Ik kon geen oefen-toernooien of oefenpotjes worstelen in Nederland. Vanwege corona was de worstelhal dicht. Ik heb nog wel een paar keer in Duitsland getraind. Ik kon weliswaar op Papendal trainen, maar ik heb daar geen trainingspartners. Mijn worstelpartners in Landgraaf studeren of werken en gaan niet vrij nemen om met mij twee uur heen en twee uur terug in de auto te stappen. Ik heb thuis heel veel kracht- en conditietraining gedaan, maar dan train je natuurlijk anders dan als je op de mat worstelt. In andere landen mochten worstelaars wel met hun trainingspartners de mat op. Dat merkte ik ook tijdens de kwalificatiemomenten. Ik kwam een paar procent te kort."

Je maakte een paar dagen na de uitschakeling bekend dat je stopt als worstelaar. Die keuze had je al een paar jaar eerder gemaakt toch?

"Klopt, een jaar of drie geleden al. Tokio was in de afgelopen jaren mijn grote doel. De fysieke impact van worstelen wordt steeds groter. Ik heb namelijk ondanks de operaties nog

altijd veel last van mijn scheenbeen. Ik ben er vier keer aan geholpen, dat laat sporen na. Ik heb voor kwalificatiewedstrijden ook nog pijnstilling genomen. Iedereen weet dat dat niet het probleem oplost. Als ik door was blijven worstelen, blijf ik grenzen verleggen. Dat wil ik niet meer. Ik had nog kunnen zeggen: ik ga nu voor de Olympische Spelen in Parijs, maar ik zou dan mogelijk drie jaar lang voor iedere wedstrijd pijnstilling moeten nemen. Dat gaat veel te ver."

Is het nu afkicken voor jou na een worstelcarrière van veertien jaar?

"Ja, vooral de eerste twee weken na die wedstrijd in Sofia waren wel heel zwaar. Ik vond het moeilijk om de mensen in mijn omgeving onder ogen te komen. Iedereen wil je steunen, maar het liefst wil je dan met rust gelaten worden: thuis de rolluiken omlaag en Netflix kijken. Ik had tijd nodig om alles te verwerken. Fysiek en mentaal moet je resetten. Worstelen was zo lang een doel in



mijn leven. Ik heb nu meer dan drie weken niets gedaan om mijn lichaam even tot rust te laten komen. Ik heb ook met een sportpsycholoog gesproken. Dat hielp mij wel. Ik ga zeker weer sporten en ook worstelen, maar alle verplichtingen zijn eraf. Ik ontdek nu een nieuw leven. Ik kan mensen vragen om te barbecueën en ik hoef geen feestjes of etentjes af te zeggen omdat ik moet trainen of een wedstrijd heb. Ik heb veel moeten doen en laten voor mijn carrière, maar als ik erop terug kijk was het de moeite waard."

Je won een bronzen medaille op een WK, zilver en brons op EK's en je blijft de eerste vrouwelijke worstelaar uit Nederland die actief was op de Olympische Spelen. Jouw naam blijft voor altijd in de geschiedenisboeken staan.

"Ja, dat is mooi. De Spelen van 2016 was geweldig om mee te maken. Net als de weg ernaartoe. Ik heb toen ruim drie jaar in Zweden gewoond en daar getraind met een groepje topworstelaars. Daar maakten we elkaar echt sterker. Ik heb vanaf mijn veertiende op een hoog niveau geworsteld. Toen deed ik al aan EK's mee. In Landgraaf zit een worstelvereniging en mijn opa was daar actief. Zijn drie zoons, onder wie mijn vader, kwamen er daarna ook vaak. En ik dus ook. Mijn vader was jaren mijn coach, maar na Rio nam mijn oom het stokje over. Wanneer je vader ook je coach is komt er vaak de no-

dige emotie bij kijken in de samenwerking. Soms heb je na een tegenslag gewoon even een vader nodig die een arm om je heen slaat en niet direct een analyse maakt van wat er mis ging. Dat zagen we gelukkig allebei in na de Spelen."

Wat zijn jouw plannen nu voor de toekomst?

"Ik werkte naast mijn worstelcarrière bij Fit for Free, maar daarmee ben ik nu ook gestopt. Ik ga nu drie maanden stage lopen bij een kinderopvang en buitenschoolse opvang. Ik heb in de coronatijd een thuisstudie pedagogisch medewerker met specialisatie kinderopvang gevolgd. Dat ging eigenlijk heel goed en nu kan ik stage lopen. Ik was toe aan een nieuwe uitdaging. Ik heb nog tot september een contract bij NOC*NSF. Ik heb de ambitie om iets te blijven doen voor de worstelsport. Ik hoorde dat ze een bondscoach zoeken voor de jonge meiden. Er staat een gesprek op de planning voor na de zomer. Ik had dolgraag in Tokio gestaan, maar het leven gaat door en er komen nieuwe dingen op mijn pad. Ik ga de Spelen zeker kijken, al zal ik bij beelden van worstelen vast even denken: shit, daar had ik ook willen staan. Maar ik steun nu meiden die ik ken en die Tokio wel hebben gehaald. Voor mij is een nieuw leven begonnen."



ARJAN VAN DORP VIERT MIJLPAAL MET START EERSTE FT-CLUB

'ER BREEKT NU EEN TIJD AAN MET ECHT GROTE UITDAGINGEN'

De officiële, feestelijke opening van de eerste FT-CLUB in Nederland zal in september plaatsvinden, maar Arjan van Dorp en zijn team zijn al druk in de weer in Walburg. Van Dorp ziet het aantal leden van zijn gloednieuwe FT-CLUB oplopen sinds de deuren geopend zijn en de interesse van potentiële franchisenemers neemt toe. Het doel blijft om vanuit Walburg in de komende jaren 35 FT-CLUBS in Nederland te starten.

De opening van de FT-CLUB in Walburg in juni was voor Van Dorp een bijzondere mijlpaal. Maanden werkt hij en zijn team tijdens de coronaperiode aan het opstarten en finetunen van de eerste FT-

CLUB in Nederland. In Duitsland, Zwitserland, Oostenrijk en Italië staan al meerdere FT-CLUBS. Een FT-CLUB is een boutique clubconcept voor high end functional training en onderscheidt zich van een klassieke

sportschool en richt zich uitsluitend op Functional Training. Aangesloten franchisenemers profiteren van het beschermde merk FT-CLUB en de vakkennis van de Europese marketingstrategen ACISO en Perform Better - dé experts voor Functional Training.

Van Dorp merkt dat de energie in zijn FT-CLUB "fantastisch" is. "We schrijven dagelijks nieuwe leden bij. Dit is geen concept waarbij direct honderd mensen voor de deur staan en dat willen we ook niet. De nieuwe leden stromen organisch in bij de small group training. Persoonlijk contact is essentieel in ons concept. We zitten op een A-locatie en dat trekt ook de



nodige aandacht. De nieuwe leden die hier komen hebben behoefte aan in kleinere groepen trainen, in een setting die kwaliteit uitstraalt.”

De officiële opening heeft Van Dorp voor later deze zomer gepland. “Dat de deuren open gingen voor de leden was al een mijlpaal en een feestelijk moment, maar de echte feestelijke

“PERSOONLIJK CONTACT IS ESSENTIEEL IN ONS CONCEPT. WE ZITTEN OP EEN A-LOCATIE EN DAT TREKT OOK DE NODIGE AANDACHT.”

opening willen we organiseren als er qua maatregelen nog meer spontaniteit mogelijk is. Vandaar dat we dat nog even voor ons uit schuiven. Tot die tijd blijven we natuurlijk nieuwe leden verwelkomen. Ze vinden het bij

ons heerlijk om weer lekker te sporten en aan hun gezondheid te werken. Velen van hen hebben zich in de coronaperiode ook georiënteerd voor wat ze nou eigenlijk fijn vinden aan het bezoek aan een sportschool en kozen daarna voor ons: een kleinschalige, persoonlijke benadering”, aldus Van Dorp.

INTERESSE FRANCHISENEMERS

In de periode voor de opening van de FT-CLUB in Walburg was Van Dorp druk met de finetuning. “Als alles qua materiaal staat en is ingericht, ben je ook weer druk met desinfectie, protocollen en ook de communicatie over hygiëne maatregelen. We hebben de coaches binnen de FT-CLUB ook echt op het hart gedrukt dat ze zich daar zorgvuldig aan moeten houden. Maar je moet ook extra investeringen doen voor ventilatie en desinfectie. Daarvoor moet je dan ook weer je prijsstrategie aanpassen. Dat zal voor meer fitnessondernemers gaan gelden. Je moet je club toch coronabestendig gaan maken.”

Sinds eind juni organiseert Van Dorp in zijn FT-CLUB experience days voor potentiële franchiseemers. “De interesse om franchiseemer van een FT-CLUB te worden neemt steeds meer toe. We werken nu ook samen met Franchise Plus. Elke vrijdag is het bij ons Innovation Day. Wie geïnteresseerd is in ons concept en franchiseemer wil worden kan dan via Zoom een presentatie van dertig minuten volgen over de basics van de FT-CLUB en waar we voor staan. Als de interesse dan verder is aangewakkerd kunnen ze bij ons op bezoek komen om nader kennis te maken. Het profiel van de leads die we tot nu toe krijgen is heel divers. We zien dat personal trainers zich oriënteren, maar ook ondernemers van stand a lone-clubs die opnieuw hun positie in de fitnessbranche in ogenschouw nemen en kijken waar nieuwe kansen liggen.”

MANAGEMENTONDERSTEUNING

Van Dorp heeft gemerkt dat de coronaperiode tekortkomingen van veel fitnessondernemers pijnlijk duidelijk heeft gemaakt. “Ik heb in mijn werk als consultant voor ACISO Fitness & Health jarenlang veel contact gehad met fitnessondernemers en trajecten met hen gevolgd. Ik heb in de afgelopen tijd ook veel cijfers van ondernemers gezien waarvan ik ben geschrokken. Als ondernemer moet je heel goed weten waar je mee bezig bent. En het draait dan ook om de cijfers. Maar teveel ondernemers werken met hun hart in plaats

van hun hoofd, op basis van cijfers. Ik zie veel boekingsfouten en een zeer beperkte kennis op het gebied van financieel management. Sommige ondernemers hebben dan wel boekhouders, maar die zijn dan weer minder bedreven in financieel meedenken”, zegt Van Dorp.

Franchiseemers van FT-CLUBS worden ontzien op het gebied van financieel management. En dat kan voor veel ondernemers die zich willen richten op het werken met leden een groot voordeel zijn. “In het concept van de FT-CLUBS hebben we een gedetailleerd en doorgerekend business model opgezet. Daarin kun je direct bepaalde zaken doorrekenen en kijken welke consequenties dat heeft. Op dit moment zijn veel ondernemers zich aan het oriënteren. Ze hebben nu namelijk wel de deuren van hun sportschool geopend, maar je moet opnieuw berekenen hoe je de vier-

“DE INTERESSE OM FRANCHISENEMER VAN EEN FT-CLUB TE WORDEN NEEMT STEEDS MEER TOE. WE WERKEN NU OOK SAMEN MET FRANCHISE PLUS.”

kante meters rendabel kunt maken met minder leden. Er zijn bijvoorbeeld ook weer groepslessen mogelijk, maar niet in die mate als voor de coronatijd. Als jij jouw business model daarop hebt afgestemd, dan moet je daar dus opnieuw naar kijken. De grote vraag voor veel ondernemers is nu: wat doe je om jouw zaak weer rendabel te maken? Dat hoort bij gewoon bewust ondernemen. Er breekt een tijd aan met echt grote uitdagingen. Zeker wanneer de steunpakketten afslanken en verdwijnen en de uitgestelde betalingen weer boven water gaan komen. We zijn op het gebied van financieel management nog lang niet van corona af. Dat moeten we echt met z'n allen beseffen. Als franchiseemer sta je er dan niet alleen voor. Je hebt de steun van een team van professionals, op alle gebieden van ondernemen”, besluit Van Dorp.



Fitfair 2021

HÉT EVENT OM SAMEN STERKER UIT DE CORONATIJD TE KOMEN

De ingrijpende coronamaatregelen zijn inmiddels versoepeld en in veel branches staan de lichten na een zware tijd op groen. Dat betekent ook goed nieuws voor Fitfair 2021. Het ziet ernaar uit dat het netwerk- en lifestyle event in de Jaarbeurs in Utrecht dit jaar wél doorgaat. Tijdens de vierde editie van Fitfair (op 25 en 26 november) zal ook stilgestaan worden bij het overlijden van Fitfair-oprichter Norman Soares (43). Hij overleed vorig jaar juni aan de gevolgen van een hartstilstand.

“Fitfair moet the yearly place to be worden voor fitness professionals. We zijn goed op weg, toch?”, zei Soares twee jaar geleden in ons magazine, toen we met hem vooruitblikten op Fitfair 2019. Dat Fitfair goed op weg is, is een understatement. Alleen zal Soares de toekomst van zijn event helaas niet meer meemaken.

De missie van de CEO van Fitfair (en Dancefair) was om zich met Fitfair door educatie,

inspiratie en participatie te onderscheiden van traditionele fitness- en wellnessbeurzen. En met die gedachte in het achterhoofd blijven Karen Euser en Denise van Rijn met het Fitfair-team werken aan het onderscheidend vermogen van het event in de Jaarbeurs in Utrecht.

Nadat Fitfair vorig jaar door de coronamaatregelen geen doorgang kon vinden, staan de lichten op groen om in november een bijzon-

dere vierde editie te organiseren. “Ja, dat kun je wel stellen. Niet alleen doordat we na FIBO het eerste grote event in de fitnessbranche organiseren na een periode van lockdowns en andere ingrijpende maatregelen, maar ook omdat het de eerste editie van Fitfair wordt zonder Norman”, vertelt Euser. “We staan daarom ook zeker stil bij zijn afwezigheid. We gaan een mooie gedenkplaats inrichten met foto's en beelden van Norman. Hij was een bekend gezicht in de fitnessbranche en het blijft een gekke situatie dat hij er niet meer is. Bovenal voor zijn partner en kinderen. We blijven Fitfair organiseren in de geest van Norman: op grootse wijze, niet halfbakken.”

REÛNIE

Euser en Van Rijn besloten daarom vorig jaar geen online-event te organiseren toen bekend werd dat Fitfair 2020 niet plaats kon vinden in

de Jaarbeurs. “Nee, een virtuele editie zagen we niet zitten”, aldus Van Rijn. “Dan bereik je lang niet hetzelfde als wanneer je met de hele fitnessbranche samenkomt onder één dak. Norman stond ook voor alles of niets. Fitfair moet live op locatie plaatsvinden. Dat is de kracht van Fitfair. Zoals het er nu uitziet kunnen we in november zonder restricties de fitnessbranche gaan verwelkomen. We hebben wellicht alleen te maken met een aantal sprekers uit het buitenland die niet fysiek aanwezig kunnen zijn. In die gevallen zullen zij via een livestream te horen zijn op Fitfair.”

Voor de fitnessbranche wordt het tijd voor een reünie, na een lange periode van online werken en beeldbellen. “Onze missie is om fitnessondernemers te inspireren na een moeilijke periode. Door te netwerken kun je onderzoeken waar voor jou nu kansen liggen om uit deze crisis te komen. Je leert ook juist door naar andere ondernemers te luisteren. Ga gesprekken aan en verbreed je horizon. We hebben veel mooie kennissessies op de planning staan met interessante sprekers. Zij staan echt al te popelen om hun steentje bij te dragen aan deze bijzondere editie van Fitfair. We merken dat de fitnessbranche eensgezind is om met

elkaar uit deze moeilijke periode te klimmen”, verklaart Euser.

Dat ervaart Van Rijn ook in de gesprekken met de exposanten. “De exposanten zijn heel enthousiast over hun rol op Fitfair. In april begonnen we met de inventarisatie voor Fitfair 2021 en we merkten toen al dat veel partijen zich graag wilde presenteren in november, onder voorbehoud van de maatregelen tegen die tijd. Inmiddels is de beursvloer voor 75 procent gevuld. Dat is nooit zo snel gegaan. Meestal komen we pas na de zomervakantie aan dat percentage. We merken dat er echt veel behoefte is om samen te komen en elkaar te inspireren. We verwachten de beursvloer optimaal te kunnen benutten voor iedereen.”

THEMA'S

Fitfair 2021 draait om thema's als vitaliteit, bewegen en weerstand, nu belangrijker en actueler dan ooit! Het tweedaagse event biedt bezoekers de kans om twee dagen lang de kennis te vergroten op het gebied van fitness en/of ondernemen. Denk daarbij aan seminars of workshops over (nieuwe) trainingstechnieken en de laatste trends op het

gebied van fitnessapparatuur, voeding, mindset en zakelijke vaardigheden.

“We willen ook weer speciale, inspirerende areas inrichten die aansluiten bij de actuele thema's in onze branche. Eigenlijk staat alles nog meer dan in voorgaande jaren in het teken van het helpen van ondernemers, dus elkaar. We zullen ook zeker veel aandacht besteden aan het hybride model van sportaanbod, dus in de sportschool, outdoor en online. Hoe ga je als ondernemer om met die drie verschillende onderdelen?”, vertelt Van Rijn.

Euser: “Voor de exposanten biedt Fitfair een podium om nieuwe klanten te vinden voor producten. Met de “professional only” insteek is de standhouder verzekerd van kwaliteitspubliek! Het programma van Fitfair bestaat uit 150+ masterclasses, business seminars en workouts verdeeld over 18 state of the art conferentie zalen. De energieke innovatieve beursvloer van 6000 m2 maakt Fitfair tot een uniek event in fitness. En nu ook zonder hindernissen. We kunnen Fitfair in november organiseren als in de pré-coronatijd. We hopen de fitnessbranche een kickstart te geven op weg naar een betere tijden.”



A photograph of a middle-aged couple with short hair, smiling warmly at the camera. They are standing outdoors in front of a large tree trunk. The man is wearing a blue and white striped shirt, and the woman is wearing a light-colored top. The image is partially covered by a blue banner at the top and an orange banner in the top left corner.

Dit is jouw leefstijl

Benfit, Bodysupport en THP2 Europe bundelen krachten

‘WE HOPEN EEN BIJDRAGE TE KUNNEN LEVEREN AAN EEN **GEZONDER NEDERLAND**’

Als de coronatijd iets duidelijk heeft gemaakt is het dat een gezonde leefstijl veel waard is. Met de campagne Ditisjouwleefstijl stimuleren Benfit, Bodysupport en THP2 Europe fitnessondernemers om klanten te helpen bij een bewuste gezonde leefstijl. Wij spreken met Geert van der Veer (THP2) en Emile van de Wiel (Benfit en Bodysupport) over hoe Ditisjouwleefstijl vruchten moet afwerpen.

Hoe kun je je als fitnessondernemer onderscheiden na de heropening van jouw sportschool, studio of gym? Aan de hand van die vraag besloten Benfit en Bodysupport en THP2 de handen ineen te slaan om Ditisjouwleefstijl te lanceren. “We merken dat er door corona een nieuwe fitnessmarkt is ontstaan, met nieuwe mensen”, zegt Van de Wiel van lifestyleprogramma’s Benfit en Bodysupport. “Er komt een nieuwe latente klantengroep die geïnteresseerd is in gezondheid, ook in de strijd tegen Covid-19. Je ziet aan de andere kant leden die weggaan bij sportcentra. Als ondernemer is het dan goed om te onderzoeken waar kansen liggen om bestaande leden te behouden en nieuwe leden aan te trekken.”

Van der Veer van THP2 Europe, specialist in health and performance systems, sluit zich daarbij aan. “Het leefstijl- en gezondheidsbewustzijn van de consument is enorm toegenomen. Als ondernemer moet je daarop in spelen. Je kunt nieuwe leden binnenhalen op basis van een goede intake en goede health check. Die health check brengt niet alleen fysieke eigenschappen in kaart, maar ook mentale aspecten. Je kunt de leefstijl van een klant inzichtelijk maken. Met een nulmeting kun je starten met een gepersonaliseerd beweegprogramma, in combinatie met voedingsadvies. Op die manier kun je heel gericht met klanten werken aan hun gezondheid en doordat de prestaties meetbaar zijn, kun je ze cyclisch blijven volgen op weg naar een bewuste leefstijl”, aldus Van der Veer.

Meten is weten

Nog meer aandacht voor een bewuste gezonde leefstijl werpt volgens Van de Wiel en Van der Veer vruchten af voor ondernemers, klanten en uiteindelijk de maatschappij en de gezondheidszorg. “Er zijn natuurlijk wel sport- en fitnesscentra die hoog inzetten op een bewuste leefstijl, maar over de breedte gebeurt het niet consequent genoeg. Je kunt bijvoorbeeld wel een goede body composition analyzer kopen en vanuit daar klanten begeleiden, maar dan weet je nog niets over bloedwaarden, longcapaciteit, VO2 max of andere specifieke eigenschappen van klanten”, vertelt Van der Veer. “Die eigenschappen kunnen wij in ons beweegprogramma wel meenemen, waardoor we een objectief en holistisch beeld van klanten hebben. Daarmee kan een leefstijladviseur een programma organiseren om aan de mindere punten van klanten te werken. Hoe meer je weet hoe effectiever je kunt werken met de klanten. En naast dat je ook nieuwe klanten kunt binnenhalen, kun je retentie bedrijven door een tweede, derde meting te doen. Zo kun je vooruitgang laten zien. Dat willen klanten en dat werkt motiverend voor hen.”

Van de Wiel: “Onze campagne heeft in 2020 bij een aantal fitnessclubs proefgedraaid. De resultaten waren bemoedigend, maar er werd ook duidelijk waar het in de praktijk mis kan gaan. Een belangrijk element waar in de testfase te weinig aandacht voor was is de uitvoerende club zelf. Daarom is er nu door Benfit, Bodysupport en THP2Europe voor gekozen om clubs bij de uitvoering te ondersteunen. Daartoe is een samenwerking aangegaan met René Wantzing van Mindset Bedrijfsontwikkeling. Hij is gespecialiseerd in strategie en organisatie van en bij fitnessclubs. Daarnaast is hij als geen ander in staat om fitnessondernemers te helpen het rendement van hun onderneming te optimaliseren. Met zijn hulp moet het de clubs lukken om het optimale uit deze campagne te halen. De campagne wordt natuurlijk ondersteund met passend promotiemateriaal en Fitnessmedia verzorgt de complete online wervingscampagne.”

Krachten gebundeld

Benfit, Bodysupport en THP2 Europe versterken elkaar in Ditisjouwleefstijl. “Wij doen met THP2 aan de voorkant een nulmeting en kijken naar de fysieke en mentale kwaliteiten van klanten. Benfit/Body Support is een interventie programma om op leefstijlgebied te laten zien wat beter kan”, vertelt Van der Veer. “Dat maken wij weer meetbaar aan de achterkant met een beweegprogramma. Zo kunnen fitnessondernemers een diagnose stellen voor de klanten en kunnen ze



Emile van de Wiel
(Benfit en Body Support)

doelgericht met hen aan de slag. Naast het beweegprogramma biedt Benfit en Body-Support een toegankelijk voedingsprogramma met gezonde maaltijden en menu's aan.”

Van der Veer en Van de Wiel hopen met Ditisjouwleefstijl een bijdrage te leveren aan een gezonder Nederland. “En we hopen natuurlijk ook fitnessondernemers een handje te helpen om zich weer op te kunnen richten na een heel moeilijke periode. De fitnessmarkt was al belangrijk, maar wordt een nog crucialere schakel in de preventie van gezondheidsproblemen. Maar dat besef moet ook bij een veel fitnessondernemers nog echt doordringen. Een aantal kijkt vooral naar de korte termijn, naar de verkoop van lidmaatschappen. Maar er is niet voor niets een groot verloop in de klanten binnen vele fitnesscentra. Als je de klanten cyclisch kunt begeleiden en resultaten meetbaar en inzichtelijk maakt voor hen, dan kun je de klanten binden en motiveren”, vertelt Van de Wiel.

Campagne

Benfit, Bodysupport en THP2 Europe willen in samenwerking met Mindset Bedrijfsontwikkeling en Fitness Media fitnessondernemers nog bewuster maken van de mogelijkheden en voordelen van het implementeren van een lifestyleprogramma voor klanten. “Er is een hele grote groep mensen die nu de coronamaatregelen versoepelen extra willen investeren in hun gezondheid. Het is heel verstandig om gemotiveerde mensen te binden door met hen aan de slag te gaan voor een bewuste leefstijl. En wij willen ondernemers daarmee helpen vanuit onze verschillende expertises”, besluit Van der Veer.

Geïnteresseerde ondernemers kunnen gaan naar www.ditisjouwleefstijl.nl. Laat daar uw gegevens achter en Benfit en Bodysupport neemt dan contact op om de ins en outs van de campagne toe te lichten en samen te kijken of de campagne geschikt is voor de club.



Geert van der Veer
(THP2 Europe)

E-FIT

Electro fitness

GRATIS DEMO

Tel: +32 473 25 05 00 | Mail: info@efit.be

www.efit.be | www.efit-nederland.nl



FITTER SLANKER GESPIERDER

Een nieuw winstmodel voor jouw zaak met :

- GRATIS kant en klare E-Fit marketingtools
- GRATIS business advies



THERAGUN
by Therabody

**Verhoog Prestatie.
Versnel Herstel.
Verminder Spanning.**

Voor meer info, email gymsales.eu@therabody.com



DIGITAL FITNESS MARKT & TREND RAPPORT

In 2017 is voor het eerst een Europees fitnesssector ecosysteem ontwikkeld en gepubliceerd door EuropeActive en Deloitte. Dit ecosysteem is enkele keren geüpdatet, maar kreeg in 2020 een nieuw en meer uitgebreid karakter. NL Actief onderzoekt tezamen met BlackBoxPublishers stap voor stap de onderdelen van dit fitnesssector ecosysteem. Inmiddels zijn er diverse onderdelen meer gedetailleerd in beeld gebracht. Zoals recent de boutique fitness markt (2019 – Boutique Markt & Trend Rapport) en de rol van fitness intermediairs (2020- Fitness Intermediairs Markt & Trend Rapport).

Binnen het fitnesssector ecosysteem 2020 speelt digital fitness een prominente rol. Zoals uit het huidige ecosysteem blijkt, wordt met digital onder meer, maar niet uitsluitend, bedoeld: online gyms (zoals Fitchannel), connected home (zoals Pe-

loton), apps (zoals My Fitness Pal), wearables en VR/AR-coaching (virtual en augmented reality).

Mede door de COVID-19 crisis is dit spectrum van het ecosysteem steeds nadrukkelijker

aanwezig, met meer en meer consumenten die op deze wijze fitness beoefenen. Dat geldt zeker ook in grote mate voor doelgroepen, zoals generatie X en Y.

Het doel van het huidige onderzoek en het te publiceren onderzoeksrapport is driedelig:

- Kennis en inzicht krijgen in de rol die digital speelt in andere sectoren; hoe heeft de digitalisering en opkomst van technologie in het algemeen zich ontwikkeld en welke lessen kan de fitnesssector hieruit trekken?
- Kennis en inzicht krijgen in de huidige situatie van digital in de fitnesssector in Nederland.
- Kennis en inzicht krijgen in welke behoeften fitness ondernemers en consumenten in Nederland hebben met betrekking tot digital fitness.

De centrale onderzoeksvraag luidt:

Wat is de stand van zaken met betrekking tot digital fitness in de fitnesssector in Nederland en welke ontwikkelingen en behoeften zijn er richting de toekomst?

In dit rapport krijg je een veelheid aan antwoorden op de deelvragen, weergegeven in een vijftal hoofdstukken. In het eerste hoofdstuk wordt het thema geïntroduceerd met een kort historisch overzicht, een beschrijving van het segment digital en een beschouwing van de laatste ontwikkelingen in dit marktsegment. In het tweede hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de deskresearch inventarisatie waarbij er profielen werden gevormd van de digitale fitness aanbieders in Nederland. Daarna wordt een blik geworpen op digital in een andere branche, in dit geval de zorg. In het vierde hoofdstuk worden de resultaten van de survey onder digital fitness consumenten belicht. In het laatste hoofdstuk zijn de aanbieders van digital fitness zelf aan het woord via een tiental interviews.

De verzamelde informatie in dit boek geeft een beeld van de huidige ontwikkelingen van digital fitness in Nederland, de ervaringen van de consumenten met digital fitness en de verwachtingen voor de toekomst. Hiermee krijg je inzicht in de rol die digital fitness nu en in de toekomst speelt.

Veel leesplezier!
BlackBoxPublishers



Life Fitness introduceert de Official Hammer Strength Box

JOUW COMPLETE OPLOSSING VOOR SMALL GROUP TRAINING

Nu sportscholen weer geopend zijn en de fitnessbranche zich weer herstelt van de gevolgen van de pandemie, zijn leden op zoek naar sociale interactie en prikkelende trainingservaringen in een kleine groepssetting.

Inspelerend op de behoefte van leden en in lijn met een aantal populaire trends in de sector, heeft Life Fitness de Official Hammer Strength Box gelanceerd; een uniek aanbod van Small Group Trainingen van Hammer Strength, de specialist op het gebied van performance training.

Hammer Strength heeft al meer dan dertig jaar ervaring in trainen met (top)atleten. En niet alleen atleten, maar ook juist zij die trainen met de focus en vastberadenheid van een atleet. Het vergt robuuste trainingsapparatuur om de meest intense trainingen te doorstaan en atleten te helpen hun doelen te bereiken. Hammer Strength beweegt op de manier waarop het lichaam hoort te bewegen en belooft hard werken met motiverende resultaten. Resultaten waar atleten over de hele wereld al meer dan dertig jaar op vertrouwen.

Anticiperen op de trends

De Official Hammer Strength Box is ontworpen om jouw leden een onvergetelijke ervaring te bieden. Elk element is zorgvuldig gekozen voor een perfecte combinatie van apparatuur, programmering en ruimte en is ontwikkeld door het toonaangevende merk in performance training.

De Official Hammer Strength Box bestaat uit drie trainingszones en omvat haltertraining, functionele training met Hammer Strength accessoires en hoge intensiteit intervaltraining op cardioapparatuur. De drie zones vormen samen een intensief trainingsprogramma voor kleine groepen voor maximaal twaalf deelnemers. Deze configuraties helpen ondernemers om te anticiperen op de toenemende behoefte van sporters om deel te nemen aan Small Group Training en HIIT Training in clubs. De Box bevat meer dan dertig geconfigureerde

De Hammer Strength Box!

- # Stand-alone of club-in-club oplossing
- # Eenmalige investering, geen terugkerende kosten
- # Unieke programmering voor sporters van alle niveaus
- # Alle top fitness trends in één compacte ruimte
- # Ruimte voor small group training, PT en individuele workouts
- # Oplossingen voor verlichting, geluid & lay out design
- # Exclusief marketingpakket
- # Training voor je team wordt verzorgd door de Life Fitness Academy
- # Online vermelding als Official Hammer Strength Box

workouts, ontworpen met maximale variatie en effectiviteit voor deelnemers van alle fitnessniveaus.

Ondernemers hebben, zeker in deze tijd, naast het draaiende houden van hun onderneming niet altijd voldoende tijd om snel te anticiperen op de laatste trends en ontwikkelingen, laat staan het daadwerkelijk implementeren op de fitnessvloer.

Een goed doordacht en eenvoudig te implementeren concept is dus de sleutel tot succesvolle Small Group Trainingen. Experts van de Life Fitness Academy bereiden trainers in hun eigen clubs voor op professionele en motiverende workouts in de Hammer Strength Box. Dat gebeurt met gedetailleerde programmering en een inhouse opleiding. Een onderdeel van de opleiding is om personeel zo goed mogelijk te ondersteunen bij de uitvoering van het programma en om instructeurs in staat te stellen zich te concentreren op vorm- en coachings-technieken.

Maak van jouw trainingsruimte een trainingservaring

De ruimte is geschikt voor gebruik in de club of als standalone studio. Dankzij het flexibele ontwerp kan de Hammer Strength Box ook worden gebruikt voor personal training en individuele workouts, buiten groepstrainingen om.

Wat maakt een trainingservaring onvergetelijk? De juiste uitrusting, een uitdagende programmering dat resultaten oplevert, maar leden niet overweldigt, een instructeur die de deelnemers aanmoedigt en motiveert. Combineer dit met een goed ingerichte ruimte en een creatief ontwerp en je kunt van jouw trainingsruimte een belevenis maken.



Frank van de Ven (VP International, Life Fitness)

"De Official Hammer Strength Box creëert een unieke ervaring die thuis- en virtuele workouts simpelweg niet kunnen evenaren. Het is een alles-in-één oplossing die de beste apparatuur, effectieve workouts en een motiverende omgeving samenbrengt, ontworpen om leden te inspireren en te helpen resultaten te behalen. Voor fitness faciliteiten is het een uniek verkoopargument dat zal bijdragen aan ledenbehoud en -werving."

Als onderdeel van het totaalpakket kan je voor jouw club een weloverwogen keuze maken uit een reeks ontwerpconcepten met geïntegreerde verlichting en geluid, vloeren en wall designs, om een meeslepende trainingsomgeving te creëren en sporters te inspireren en te motiveren. Op maat gemaakte ontwerpen zijn ook beschikbaar. Als we de afgelopen decennia iets geleerd hebben, dan is het dat een onvergetelijke ervaring leden motiveert om verder te gaan en grenzen te verleggen.

<https://www.lifefitness.nl/nl-nl/hammer-strength-box>





Patronen herkennen en vervolgens doorbreken om resultaat te boeken

DE 9 KERNCOMPETENTIES VAN DE PERFORMANCE COACH

Als zelfstandig coach of ondernemer in de fitnessbranche wil je graag op eigen benen staan en van je specialisme kunnen leven, wat echter op de een of andere manier niet lukt. Waar loop je vast? “Velen denken dat ze informatie en inzichten missen, maar de oorzaak ligt in 99 procent van de gevallen bij de persoon zelf,” zegt Tommy Kruizinga van Inner Stance. “Om echte impact te maken op je cliënten, zul je jezelf eerst moeten ontwikkelen tot Performance Coach. Daarvoor heb je negen kerncompetenties nodig.”

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Inner Stance

Inner Stance, een bedrijf dat professionals in verschillende branches traint op resultaatgericht ondernemen en het realiseren van een krachtig leven, focust zich volgens Kruizinga nadrukkelijk niet op het aanreiken van kennis. “Het draait om de persoon zelf; informatie en inzichten vind je overal op internet wel. Het falen of slagen van je business heeft alles te ma-

ken met je houding: wie je bent. Wij werken met clubeigenaren en freelancers, waarbij we de focus leggen op drie disciplines: ondernemen, impact maken en financieel welzijn. Hoe stel je nou effectieve programma's en trajecten samen om klanten aan je te binden? Hoe zorg je ervoor dat je impact maakt en je onderscheidt? Met ons Performance Project gaan wij op zoek naar

de oorzaken, naar de kern van dat je je doelen wilt bereiken, maar het toch niet voor elkaar krijgt. Waar zitten blokkades? Wat moet uit de weg geruimd worden?”

Excuses

Kruizinga maakt het tastbaar. “Je weet hoe het zou moeten: de telefoon pakken om leads te genereren, de baan op gaan om afspraken te maken. Toch blijft het elke keer liggen, doordat je je beperkt tot een comfortabele strategie, zoals alleen even appjes sturen. Mensen zoeken naar excuses, naar redenen waarom iets niet hoeft. ‘De tijd zit tegen’, ‘dit is niet mijn sterkste kant,’ noem maar op. Aannames ontwikkelen zich tot feiten. ‘Dan loop ik te bedelen’, ‘ze zullen wel nee zeggen.’ Je kunt echter alleen het verschil maken als je werkt aan een krachtige houding bij jezelf. Neem verantwoordelijkheid, geef ruimte aan het besef dat als je resultaat wilt bereiken, je het werk ervoor moet

verrichten. Je doet dus een commitment aan jezelf, waarbij je het verschil zult gaan zien tussen leuk en waardevol. Welk beroep je ook beoefent, je ontkomt er niet aan dat er minder aantrekkelijke kanten aan zitten. Die horen erbij en je kunt ze niet negeren, wil je een succesvol businessmodel als zelfstandige opbouwen. Het gaat erom dat je een unieke positie verwerft in je eigen branche.”

Op basis van eigen inzichten ontwikkelde Inner Stance een trainingsprogramma voor Performance Coaches, gebaseerd op negen menselijke kerncompetenties. “Ze zijn nauw met elkaar verweven en noodzakelijk om als ondernemer en als coach impact te kunnen maken,” aldus Kruizinga. Hij zet ze hieronder uiteen.

- Eerlijkheid. “Je zegt dat je van alles doet, bijvoorbeeld acquisitie of acties verzinnen, maar vaak blijft het in oppervlakkige ‘feel good actions’ hangen. Mensen maken dingen mooier om er goed uit te zien en zichzelf een goed gevoel aan te praten. Tachtig procent van wat er uit onze mond komt vormt een leugen, omdat we geen gezichtsverlies willen lijden, ook niet tegenover onszelf. Wees radicaal eerlijk richting jezelf. Alleen dan kun je correcties maken en de resultaten realiseren die je voor ogen hebt, om daarna je cliënten te helpen hetzelfde te doen. Het begint bij jou.”

- Skills. “Beschik je over de vaardigheid om met anderen in gesprek teneinde significante gewenste resultaten te creëren? Leer te zien wat je eerst niet zag van jezelf. Je zit in een slachtofferpositie, terwijl je ook de verantwoordelijkheid had kunnen nemen om contacten te leggen en programma's te verkopen. Beschrijf je iets of verklaar je iets echt? Maakt het onderscheid tussen niet willen en niet kunnen. Met de juiste skills weet je op te sporen waar het stagneert.”

- Commitment. “Doe jezelf harde toezeggingen, ook al voelt het soms onwennig en oncomfortabel. De Performance Coach past zijn gedrag en acties aan op resultaat.”

- Inner stance. “Daarmee bedoelen we het vermogen en de bereidheid om continu een krachtige houding aan te nemen, van waaruit je handelt. Dat kun je op elk moment van de dag beslissen. Je bent dus in control over je eigen gedrag.”

- Financieel welzijn. “Feitelijk vormt dat het resultaat van de waarde die je genereert, van



de impact die je creëert. Als je iets onderscheidends biedt dat echt wat toevoegt voor je klanten, vinden zij het geen probleem om er wat meer in te investeren of er wat verder voor te rijden. Dan vormt de prijs geen belemmering.”

- Netwerken. “Dat betekent proactief relaties onderhouden en onderzoeken waar de doelgroep zich bevindt. Leg je focus op mensen die daartoe voldoende middelen hebben en bereid zijn te investeren. Wij noemen dat de categorie ‘highly committed’. Daaruit haal je veel meer rendement dan bij ‘average’, ‘highly motivated’ en ‘driven’. Die laatste doelgroep redt zichzelf wel.”

- Communicatie. “Dat vereist nauwkeurige vaardigheden. Taal en effectieve feedback laten zien waar mensen zichzelf voor de gek houden. Ben je echt in staat te spreken vanuit verklaringen? Dus dat je aan het eind van het tweede kwartaal omzet X wilt behalen. Met taal creëer je toekomst, leg je iets vast waaraan je je committeert, waarmee je jezelf in actie brengt.”

- Observeren. “Signaleer zwak gedrag, zelfbedrog en zorg ervoor dat je daar anderen effectief mee laat omgaan. Je kunt pas veranderen als je de excuses wegneemt: ‘Bij mooi weer komen er geen mensen naar de club’, ‘gezond eten is voor ons gezin moeilijk.’ Mensen beschouwen excuses als een waarheid.”

- Voorbereiding. “Ga niet zomaar een gesprek of een training in, maar bereid je terdege voor. Als je je bekwaamt, word je beloond in het speelveld. Oefen telkens opnieuw je competenties. Denk niet: ‘Ik ben er.’ Het blijft een kwestie van trainen, studeren, meters maken.”

Webinars

Periodiek organiseert Inner Stance het Performance Project, een serie webinars in tien opeenvolgende sessies van een uur, telkens op de donderdagmiddag. De eerstvolgende reeks start op 2 september. Kruizinga: “Iedere aflevering zoomen we in op één van de negen kerncompetenties, waarmee je na afloop direct aan de slag kunt. Het is kosteloos, maar niet gratis: je betaalt namelijk met je aandacht. Dit doe je niet vrijblijvend voor de fun, maar om resultaat te creëren. Krijg je honger naar meer, naar een verdiepingsslag, dan nodigen we je graag uit voor een drie-urige Performance Sessie bij ons op kantoor. Vervolgens kun je je inschrijven voor ons Fundament Programma, dat je in drie maanden opleidt tot een Personal Coach, met actieve feedback. Beheers je eenmaal de negen kerncompetenties en blijf je er zelf mee oefenen, dan heb je daar je hele leven plezier van en zul je er veel resultaat uit halen, als fundament voor een duurzaam businessmodel.”

Meer informatie: www.innerstance.com



"Met zijn branche-expertise en passie, sterke werkethiek en afstemming op onze doelen, is Leo een uitstekende aanvulling op ons team", zegt Jerry Dettinger, de CEO van Torque Fitness. "We zijn verheugd dat hij voortbouwt op onze sterke internationale tractie en onze snelle groei regisseert."

Meest recentelijk was Schreuders bijna 16 jaar de Managing Director van Octane Fitness International B.V., waar hij leiding gaf aan alle aspecten van de activiteiten van het bedrijf in Europa, het Midden-Oosten en Afrika (EMEA). In die rol richtte hij Octane Fitness International en Octane Fitness UK Ltd. op, zette hij distributiekkanalen en directe verkoop op in de hele regio en hield hij toezicht op de dagelijkse activiteiten in het EMEA-kantoor.

Schreuders begon zijn carrière bij verschillende tennis- en sportartikelenbedrijven en retailers in Nederland, waar hij distributie, verkoop, promoties en beurzen ontwikkelde en hierin zeven jaar werkzaam was.

"Ik ben verheugd om me bij Torque aan te sluiten vanwege de unieke producten en benadering van krachttraining, samen met het familiale gevoel van het bedrijf", aldus Schreuders. "Ik deel de toewijding van de organisatie aan kwaliteit, klantenservice en de internationale markten."

Ruim 8 miljoen sporters krijgen stem met oprichting Platform Ondernemende Sportaanbieders

Sport en bewegen is belangrijk voor een gezonde samenleving. De maatschappelijke en economische waarde hiervan is de afgelopen jaren flink gestegen. Dat is logisch, want sporten en bewegen is goed voor je gezondheid, sociale contacten, welzijn en persoonlijke ontwikkeling. Niet voor niets sporten miljoenen Nederlanders op wekelijkse basis in verenigingsverband en bij ondernemende sportaanbieders.

Platform Ondernemende Sportaanbieders waardevolle aanvulling sportlandschap

Om alle Nederlanders van sport en bewegen te laten genieten is het belangrijk dat het sportdomein goed vertegenwoordigd wordt en zich strategisch verenigt. Om ook ondernemende sportaanbieders een stem te geven en een gelijk speelveld te creëren in de sportwereld is het Platform Ondernemende Sportaanbieders (POS) in 2019 opgericht. Het POS behartigt de belangen van brancheorganisaties van ondernemende sportaanbieders. Met 16 aangesloten branches die ca. 6.100 sportaanbieders vertegenwoordigen en waar ruim 8 miljoen sporters wekelijks hun sport uitoefenen, heeft het POS de afgelopen jaren wel bewezen een waardevolle aanvulling te zijn in het Nederlandse sportlandschap.

Formele oprichting Platform Ondernemende Sportaanbieders een feit

Met de formalisatie van het POS als stichting op 18 juni 2021 is de officiële oprichting een feit. Initiatiefnemers Haïke Blaauw (FNRS), Lodewijk Klootwijk (NVG) en Patrick Rijnbeek (NLActief) nemen plaats in het bestuur. Lodewijk: "Ik ben trots op de grote stap die wij gezamenlijk gemaakt hebben. De rol van ondernemende sportaanbieders zal met de formalisatie alleen maar toenemen, zodat wij onze maatschappelijke bijdrage kunnen vergroten. Wij zijn ook positief over het advies van de Nederlandse Sportraad waarin onder andere de rijksoverheid wordt geadviseerd aandacht te besteden aan de behoefte voor een gelijk speelveld voor de gehele sport. Ook het advies om van de Sportraad aan de sport om een vorm van gezamenlijke belangenvertegenwoordiging met een gezamenlijke visie op sportontwikkeling te organiseren past in de lijn van het POS en hier zijn gesprekken over gaande met onder andere NOC*NSF"



EuropeActive en Deloitte onthullen Europees gezondheids- en fitness-marktrapport 2021

Op woensdag 23 juni organiseerde EuropeActive een virtueel pre-event in aanloop naar het 2021 European Health & Fitness Forum (EHFF) om de belangrijkste bevindingen van het 2021 European Health & Fitness Market Report (EHFMR) te onthullen.

Deze achtste editie van het European Health & Fitness Market Report, dat betrekking heeft op het kalenderjaar 2020, onthult de ware impact van de COVID-19-pandemie op de fitness- en lichaamsbewegingssector. De pandemie heeft ertoe geleid dat regeringen meerdere lockdown-periodes voor fitnessclubs hebben afgedwongen, in sommige gevallen tussen 40% en 50% van de operationele dagen, en dit wordt weerspiegeld in een niet-verrassende dip na decennia van continue groei.

Volgens het rapport daalde het lidmaatschap met ongeveer 10 miljoen leden of 15,4% van 64,8 in 2019 tot 54,8 miljoen tegen het einde van 2020. De inkomsten daalden met 32,9% tot ongeveer 18,9 miljard EUR, vergeleken met het recordjaar 2019 (28,2 miljard) met de 15 grootste Europese fitnessaanbieders die in 2020 een totale omzet van 2,6 miljard EUR behaalden. De 20 grootste exploitanten zagen hun lidmaatschappen met 0,9 miljoen (-7%) afnemen tot 12,3 miljoen in vergelijking met 2019. Het totale aantal fitnessclubs daalde met 1,4% tot 62.775, een matige daling die nauw verband houdt met de financiële steun die veel regeringen aan bedrijven hebben gegeven tijdens de pandemie.

Net als bij veel andere sectoren zijn de digitalisering en de verbreding van het ecosysteem in 2020 versneld. Ook in fitnessapparatuur en accessoires voor thuisgebruik, digitale producten/diensten en buitenoplossingen is een aanzienlijke groei te zien.

Het vertrouwen van investeerders in toekomstige groeimogelijkheden en het succes van de fitness- en fysieke activiteitssector blijkt uit de grote bedragen die in 2020 zijn geïnvesteerd in de verschillende segmenten van het fitnessecosysteem via bestaande bedrijven en startups, zowel online als offline. Een aanzienlijk deel van deze investering is afkomstig van big-tech, met name Apple, Google en Amazon. In 2020 werden 16 grote M&A-transacties geregistreerd waarbij in totaal 854 clubs betrokken waren, waarbij 505 clubs vóór maart van eigenaar wisselden.

In een reactie op het rapport zei directeur Andreas Paulsen: "In de afgelopen jaren is het European Health & Fitness Market Report de gouden standaard geworden voor marktonderzoek in de fitness- en fysieke activiteitssector. En vooral in deze uitdagende en transformerende tijd voor onze sector hebben we betrouwbare gegevens nodig hebben om de impact van COVID-19 op onze sector feitelijk te bewijzen, en nog belangrijker om de positieve en essentiële impact van onze sector in onze gemeenschappen in heel Europa aan te tonen. Ik wil EuropeActive Ambassador Herman Rutgers, onze partners bij Deloitte, onze dataverzamelpartners over het hele continent, evenals onze genereuze sponsors, voor deze geweldige en belangrijke prestatie in een turbulente tijd."

Deloitte

EuropeActive



Duits fitness software programma Magicline zet voet op Nederlandse bodem

Na succesvolle lanceringen in Spanje, Frankrijk & Italië wordt de internationale expansie van het Duitse Sport Alliance Group voortgezet. Het dynamische bedrijf, met hoofdkantoor gelegen in Hamburg, zet voet op Nederlandse bodem. Magicline, dé management software voor gym's en studio's, is nu beschikbaar in het Nederlands.

Verdere internationale expansie

De expansie van Sport Alliance gaat verder in de Benelux markt na recente successen op de Europese markt. Met de toetreding van Magicline in de Benelux markt is een volgende belangrijke stap gezet door Sport Alliance. Fitness professionals uit Nederland, België en Luxemburg kunnen vanaf heden de multi-award winning gym management software Magicline gebruiken om hun business te digitaliseren en te vergroten.

"We zijn super enthousiast om onze software nu ook in de Benelux aan te bieden. Een interessante markt waarin ketens en franchises een belangrijke rol spelen, maar ook vele startende ondernemers succesvol zijn dankzij hun creatieve aanpak", licht Max van der Bijl toe, International Business Manager bij Sport Alliance.

Het dynamische karakter van Sport Alliance in combinatie met de jarenlange ervaring in de fitnessindustrie hebben ervoor gezorgd dat Magicline is uitgegroeid tot meest geavanceerde fitness software in Europa, geschikt voor zowel fitnessketens als individuele studio's met een complete all-in-one oplossing.

Early adopters - eerste partners in Nederland

De eerste gym's die Magicline in Nederland al gebruiken zijn de prominente ketens John Reed Fitness (onderdeel van de RSG Group; McFIT, Gold's Gym & BodyStreet) en de premium fitness discounter Clever Fit.

Echter waren zij niet de enige die zo snel reageerden, aangezien andere clubs ook reeds kozen voor Magicline voor de officiële lancering. "Ondanks de moeilijke periode waarmee de branche geconfronteerd wordt, blijkt dat veel professionals juist de tijd hebben genomen om te kijken hoe zij altijd een stap voor kunnen zijn door onder andere out-of-the-box te denken en te digitaliseren", beweert van der Bijl. Dit sluit perfect aan op de visie van Sport Alliance om de fitnessindustrie te digitaliseren om zo sport wereldwijd voor iedereen toegankelijker te maken.

Urban Gym Group omarmt BTY CLB

Urban Gym Group (UGG) breidt uit met de overname van BTY CLB (voorheen Booty Club). BTY CLB verzorgt high intensity workouts gefocust op billen in Amsterdamse en Rotterdamse nachtclubs en unieke locaties zoals Chin Chin Club, W Amsterdam, A'dam Toren en Toffler.

June Sier, oprichtster van de BTY CLB zal haar concept samen met de Urban Gym Group verder gaan uitbouwen. June: "Mijn missie met BTY CLB is het bieden van een platform voor alle vrouwen die trots mogen zijn op hun body en booty. Ik wil ze met mijn team in hun kracht zetten, zowel fysiek als mentaal, offline en online. Met deze stap word ik in staat gesteld mijn droom verder te verwezenlijken. Bovendien heb ik er een familie bijgekregen en zullen we alles samen delen: de successen, maar ook de uitdagingen die bij het ondernemen horen."

UGG's CEO Marjolijn Meijer en co-CEO Jordy Kool volgen internationale en nationale trends nauwlettend om zo de klanten te kunnen voorzien van de meest vooruitstrevende fitness concepten. Marjolijn: "BTY CLB is een fantastische uitbreiding van de Urban Gym Group. June is een gedreven ondernemster en een enorme powervrouw. Ik vind het geweldig om haar bij ons team te voegen. We hebben grootste plannen om dit concept te laten groeien, zowel off- als online, nationaal en internationaal. Marjolijn vervolgt: "Met de Urban Gym Group blijven wij verder kijken naar innoverende concepten. Wij zijn in gesprek met nog een aantal andere nieuwe initiatieven en bestaande clubs die ons bedrijf verder brengen en versterken. Hiermee kunnen we de Urban steden nog beter voorzien van trends op health- en fitnessgebied en blijven wij de frontrunners."

Het trainen van ronde billen is ongekend populair. De fitness industrie springt massaal in op deze trend met booty lessen, fitnessapparatuur speciaal voor de billen en sportbroeken die de bilsieren vormen. Marjolijn: "Met TrainMore hebben we al geïnvesteerd in apparatuur en booty circuits. De unieke locaties van BTY CLB en het supermoderne online platform sluiten perfect aan bij de wens van de millennial om van sport een beleving te maken."



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:

Werken met Jobstudenten

Voor een werkgever zijn jobstudenten een relatief voordelige manier om tijdelijke pieken in onderneming op te vangen of personeel in vakantie op te vangen. Voor jobstudenten geldt er immers een verlaagde RSZ bijdrage. U kan ook jobstudenten aanwerven na de schooluren of tijdens de weekends. Belangrijk is dat alle sectoren studenten kunnen inzetten in het derde kwartaal van 2021 zonder dat deze uren worden meegerekend in de limiet van 475 uren waarvoor het voordeeltarief normaal geldt. Op jaarbasis dient de student zich echter te houden aan een maximum van 475 uren per jaar. Meer info vind je op <https://www.unizo.be/jobstudent>

Zijn publiciteitskosten voor mijn fitnessclub, PT studio, ... fiscaal aftrekbaar?

Om potentiële klanten naar je club, PT studio, Boutique studio, ... te lokken, zet je stevig in op publiciteit. Het uiteindelijke doel is het aantrekken of behouden van klanten. Deze kost is dus fiscaal aftrekbaar. Je zal echter wel moeten aantonen dat de gemaakte publiciteitskosten kunnen bijdragen tot de bloei van je zaak, doordat ze je zaak kenbaarder en bekender maken en je activiteiten in een gunstig daglicht plaatsen bij het grote publiek.

iVENTRI®

Kleine investering, groot rendement

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

Al meer dan 50 iVentri centra in de Benelux!

Geen licentie, directe aankoop! Vanaf €799,-

De intelligente workout voor je buik

www.iventri.com

COLUMN

DE TOP 5 'NIET OP KOMEN DAGERS' EN PAK DIE KANS!

Sporttas gevuld met sportschoenen, een bidon met water en een handdoek. Aangemeld via de app en dus vol goede moed met een sprongetje op de fiets, op weg naar de sportschool. Eindelijk, miljoenen Nederlanders mochten en konden weer!

Allemaal terug naar zoals het was voor de lockdown. Terug naar het oude. Maar laten we eerlijk zijn, de daadwerkelijke opkomst is bij veel clubs nog niet direct op het oude niveau. Sommige leden durven nog niet of zijn nog lekker outdoor aan het bootcampen. Wellicht zijn ze aangesloten bij een hardlooptroep of hebben inmiddels een andere gewoonte aangeleerd, zoals de kook- of wijnclub op dat vaste moment in de week.

Zoals de overheid dacht, denkt en vindt dat een club in één dag na aankondiging toch weer open kan gaan, zo verwachten veel clubs dat hun leden in één dag na 6 maanden lockdown weer snel in het oude patroon en ritme komen te zitten. Het kan allemaal, maar het is feitelijk natuurlijk niet zo.

Hoewel iedereen het fijn vindt om weer te kunnen en mogen sporten, zullen velen van de eerste fanatiekelingen de bekende 4 tot 12 weken dip ervaren. De ervaring leert dat het goed is om leden op dat juiste moment bij de les of club te houden. Bied een extra helpende hand, weet wat er speelt of plan een extra contact of meetmoment in.

Die ene sporter kwam regelmatig langs de balie, maar nu heb je hem of haar al even niet meer gezien. Komt het door het mooie weer? Is er een blessure gaan opspelen of moet de gewoonte opnieuw worden gecreëerd? Vraag ernaar, zodat jij

jouw klanten zo goed mogelijk kunt helpen en daarmee zorgt dat ze terug blijven komen.

Ik zie in de cijfers bij honderden clubs – bij de duizenden afhakers en niet op komen dagers – momenteel veel verschillende toelichtingen met aanknopingspunten om er op in te spelen. De top 5 redenen heb ik hieronder opgesomd, met een manier waarop je actie zou kunnen ondernemen.

1. Op vakantie – Een leuk aanknopingspuntje voor persoonlijk contact met (en aandacht voor) jouw klant. Vraag naar de bestemming of naar iets anders, toon interesse en maak ook alvast de eerste afspraak voor na de vakantie.
2. Blessure – Een mooie kans om jouw klant hulp te bieden en mee te denken. Wellicht hebben jullie een in-house fysiotherapeut waar de klant langs zou kunnen gaan? Of een trainer die juist kan ondersteunen? Is de blessure ernstig? Dan is het leuk om een kaartje te sturen!
3. Ziekte – Stuur eens een bloemetje, kaartje of fruitmand. Dan weet je echt iemand te verrassen. Je kunt de afweziging maken door rekening te houden met hoe lang iemand lid is en hoe duur het lidmaatschap is, maar zelfs een telefoontje of berichtje (wat je niks kost) doet vaak al wonderen voor jouw klantbeleving.
4. Motivatie gebrek – Dit is een veelvoorkomende reden. Vraag of de klant behoefte heeft aan begeleiding, een nieuw trainingsschema, een personal training sessie (mooie upsell mogelijkheid!) of dat hij/zij het leuk zou vinden



om eens een vriend of vriendin mee te nemen (tevens nieuwe lead!). Creëer zo een win-win situatie voor iedereen.

5. Buiten gaan sporten (bootcampen, hardlopen, met anderen etc.) – Tja, dat zijn keuzes, maar het buiten sporten zou best wel eens wat meer blijvend kunnen zijn. Overweeg jouw eigen aanbod hieromtrent. Hier liggen voorlopig nog veel kansen.

De toelichtingen zijn vast herkenbaar en de tips geven je misschien wat inspiratie. Maar eerlijk is eerlijk: iedere fitness ondernemer is meer expert in re-activatie dan dat ik dat ben. Waarschijnlijk beantwoorden jullie de leden dan ook beter, leuker en creatiever.

Het 'niet weten' maakt je volledig stuurloos. Het heropenen van een club zonder doorlopend inzicht in beleving van de leden zie ik dan ook als een vorm van kamikaze. Het voelt als het besturen van een vrachtwagen met een blinddoek voor de ogen. Met geluk gaat het goed, maar geluk is niet voor eeuwig. Retentie was altijd al een uitdaging in de fitnessbranche, maar juist nu is het een nog grotere uitdaging om te zorgen dat leden zich verbonden blijven voelen. Dus durf te vragen naar beleving en gevoel en reageer daarop. Op jouw manier.

Govert Janssen
Customer Excellence
Columnist BodyLIFE



LXR® training

ZO INSPIREERT HOUSE OF WORKOUTS ONDERNEMERS ÉN KLANTEN MET HUN GEVARIEERDE GROEPSTRAININGEN

Elke sportschoolhouder wil het beste aanbod op zijn of haar sportclub, zeker nu weer meer mogelijk is door de versoepelde coronamaatregelen. Maar hoe doe je dat? House of Workouts ondersteunt fitnessondernemers met een gevarieerd aanbod aan groepstrainingen. Wij spraken met een aantal fitnessondernemers over hoe waardevol de groepstrainingen van House of Workouts zijn voor hun sportschool.

Leden met een brede glimlach de sportschool zien verlaten na een intensieve groepstraining met een enthousiaste instructeur; dat is waartoe een groepstraining moet leiden. En nu er weer steeds meer mogelijk gaat worden op het gebied van groepstrainingen, zal die lach steeds vaker terugkeren op de gezichten van gemotiveerde leden die aan hun gezondheid willen werken. Bij House of Workouts zijn ze ervan overtuigd dat de groepstrainingen erg rendabel zijn voor de sportschoolhouder; met één instructeur kun je namelijk in één lesuur tientallen leden een unieke en persoonlijke ervaring bieden.

Aanbod workouts

House of Workouts speelt in op de toenemende behoefte aan groepstrainingen. House of Workouts bestaat uit een team van specialisten, van fysiotherapeuten tot sportschoolhouders, met een passie voor groepsfitness programma's. Met BRN®, XCORE®- en LXR®-workouts biedt House of Workouts al in meer dan 1600 clubs in zes landen gevarieerde groepstrainingen aan.



Luciën Hoek

De workouts XCORE® en BRN® duren beide 45 minuten en hebben de gemene deler: FUN! Wanneer leden plezier beleven aan de workout is de kans veel groter dat ze terugkomen en spreken dit voort in hun omgeving. Mede om deze reden staat het meest bekende programma XCORE® al meer dan vijf jaar op rij in de top drie van best bezochte groepslessen.

Tijdens XCORE® maakt men gebruik van de "XCO®-Trainer", een aluminium buis met grit waarmee je gedurende de gehele workout continue je core traint en veel calorieën verbrandt.

BRN® is een ultieme shape/aerobic workout, waarbij met behulp van twee kleine XCO® buisjes (één in elke hand) deelnemers hun



Ellen de Mooij

gehele lichaam shapen en tot 33% meer calorieën verbranden.

LXR® is de nieuwste workout van House of Workout: een full body krachttraining, waarbij je traint met de LXR® sandbag; de fitnessstool van dit moment! Je voert functionele bewegingen uit zoals bijvoorbeeld squats, lunges, presses, swings en hipbridges; ofwel alle grote spiergroepen worden aangepakt in slechts dertig minuten!

Tijdens de (gedeeltelijke) lockdown zijn de deelnemers aan de groepslessen trouwe leden gebleken. Zij voelen vaak een sterke verbinding met instructeurs. De beleving van groepslessen is uniek en niet makkelijk vervangbaar.

BRN®: de groepstraining met hoogste bezettingsgraad bij CLUB-LIFE Hengelo

Dat beaamt Lucien Hoek, clubeigenaar van CLUB-LIFE Hengelo. Hij maakte al langere tijd gebruik van groepstrainingen van House of Workouts. "Na een aantal jaar succesvol XCORE® op de club gedraaid te hebben, hebben wij drie jaar geleden BRN® toegevoegd aan het lesrooster. We wilden in eerste instantie een upgrade vinden voor de freestyle BBB/shape lessen. Ondanks dat deze lessen redelijk goed bezocht werden, zagen we een wat oudere doelgroep (40+) de lessen bezoeken. De jongere doelgroep bleef nog weg. Wij merkten dat bij een freestyle les het succes erg afhankelijk was van de instructeur. Dan blijkt het lastig is om iemand te vervangen als een gewaardeerde instructeur uitvalt. Daarnaast hadden wij de indruk dat leden behoefte hadden aan herkenbaarheid, iets wat moeilijk te creëren is met een freestyle les. De lesinhoud is immers afhankelijk van de instructeur", aldus Hoek.

"Na succesverhalen vanuit andere sportscholen, het succes van XCORE® en de fijne samenwerking met House of Workouts, kwamen wij uit bij BRN®. Na de lancering merkten we direct dat er een groot animo was vanuit een zeer brede doelgroep. Meiden van 17-18 jaar tot aan dames van 60+; de deelnemers in de BRN® zijn gemêleerd. Mede hierdoor draait de les zowel in de ochtend, avond en het weekend erg goed. BRN® heeft de hoogste bezettingsgraad van al onze groepslessen, elke les is voor minimaal 85 procent en vaak zelfs volledig volgeboekt. Dat komt door de herkenbaarheid, de gevarieerde maar toegankelijke oefeningen (waar altijd een optie is om te down- of upgraden), de prettige mix van muziek en het hippe imago dan bijvoorbeeld freestyle shape of BBB. Ook het materiaal (de twee kleine XCO's - in elke hand één) schrikt niet af. Het is een les waarin iedereen op zijn of haar eigen niveau kan trainen en de factor hoog is. Dit maakt dat leden week-in, week-uit terug komen. Als ondernemer kun je makkelijk instappen met BRN®. De investering is minimaal en je krijgt er nieuwe leden voor terug. De investering is snel terugverdiend", vertelt Hoek, die in 2020 de Dutch Fitness Award won voor beste sportschool van Nederland. CLUB-LIFE Hengelo werkt samen met House of Workouts als opleidingslocatie.

Diversiteit deelnemers

Healthclub Better Bodies uit Zundert start na vijftien jaar trouwe dienst van groepstrainingen met de groepstrainingen van House of Workouts. "We hebben onze leden kennis laten maken met XCORE® en BRN® en de groepsstrainingen werden meteen positief ontvangen", aldus clubmanager Joep Mensen. "Dat zagen we ook terug in het aantal deelnemers. We zijn begonnen met XCORE® en de lessen zaten vanaf het begin vol met een diversiteit aan leeftijden en geslacht. XCORE® is een heel uitdagende les waarin iedereen tot zijn eigen hoogtepunt kan gaan. Later hebben we ook de BRN® toegevoegd aan ons lesrooster. Ook tijdens de lockdown hebben we gebruik kunnen maken van deze lessen doordat de materialen gemakkelijk buiten ingezet konden worden. Daarnaast bleek House of Workouts vanaf het begin een hele fijne partner om mee te werken en duidelijk in communicatie."

Ellen de Mooij is coördinator van de groepslessen in Sportcentrum Olympia in Noordwijk. Zij is ook erg enthousiast over XCORE® en merkt dat leden ook gemotiveerd worden. "XCORE® staat absoluut in de top drie van de meest favoriete lessen in onze club! XCORE® staat zeven keer per week op het live rooster, maar we bieden XCORE® ook virtueel aan. We

zien dat als een extra service naar onze leden. De virtuele XCORE® is ingeroosterd, maar wanneer er vraag naar is kunnen we die handmatig aanzetten. Doordat de groepslessen toegankelijk is zitten de lessen altijd bomvol. De choreografie is voor iedereen goed te volgen en elke deelnemer kan op zijn of haar niveau deelnemen. De diversiteit van de groep maakt XCORE® voor ons extra leuk. We zijn met een XCORE® team van vijf instructeurs waar we heel trots op zijn. De instructeurs zijn heel enthousiast en bereid om voor elkaar in te vallen. Het enthousiasme werkt aanstekelijk richting leden. Inmiddels geven we elf jaar XCORE® en daar gaan nog heel wat jaren bijkomen!", aldus De Mooij.

Approach Fitness Oldenzaal & Denekamp heeft naast XCORE® en BRN® ook LXR® geïmplementeerd in het aanbod van groepstrainingen. Clubmanager Marcel Broek merkt dat deelnemers ook aan LXR® veel plezier beleven en daar voldoening uit halen. "In vergelijking met groepslessenprogramma's van andere aanbieders die we hebben geprobeerd zien we dat de LXR® geen tijdelijke trend is, maar week in week uit druk wordt bezocht. Door de LXR® 30 of 45 minuten aan te kunnen bieden, kun je meer lessen aanbieden en meer leden bedienen, extra belangrijk vanwege de coronamaatregelen. Wij zien ook een nieuwe jeugdige doelgroep binnen ons ledenbestand deelnemen aan de LXR®. Zij maken zo de stap naar de groepslessen! Kortom: blij dat we zijn blij dat de stap gemaakt hebben!"

Benieuwd naar House of Workouts?

Check www.houseofworkouts.com voor meer informatie & de aantrekkelijke startpakketten.



Joep Mensen



Sport- en fitnessplatform breidt uit naar Arnhem en Nijmegen

HOE ONEFIT OOK VAN WAARDE KAN ZIJN VOOR FITNESSSONDERNEMERS

Dankzij nieuwe samenwerkingen met 23 gyms en studio's in de regio Arnhem-Nijmegen is OneFit nu het grootste sport- en fitnessplatform van Nederland. Met hun abonnement kunnen members van OneFit inmiddels in meer dan duizend aangesloten locaties sporten. Het sportplatform wil het concept verder uitrollen, maar welke invloed heeft dat op fitnesssondernemers? Wij spraken met Edouard Leeuwenburg, managing director van OneFit, over hoe het mes aan twee kanten snijdt.

Begin juni werd bekendgemaakt dat OneFit uitbreidt naar Arnhem en Nijmegen. De uitbreiding past volgens Leeuwenburg in de missie om heel Nederland te ondersteunen in het behalen en behouden van een gezonde, gebalanceerde levensstijl. Het plan om naar Arnhem en Nijmegen te gaan stond al enige tijd in de planning, maar werd vanwege de coronaperiode uitgesteld.

“We kunnen nu weer sporten, binnen en buiten, en met een OneFit abonnement kiezen members nu weer waar en wanneer”, aldus Leeuwenburg. Om de vitaliteit op de werkvloer te bevorderen biedt OneFit naast particuliere memberships, ook pakketten aan voor werkge-

vers. Het afgelopen jaar zag OneFit for Business de afname van bedrijfsfitness door werkgevers verdubbelen.

Hoe is het besluit om richting Arnhem en Nijmegen te gaan tot stand gekomen?

Edouard Leeuwenburg: “We blijven uiteraard altijd zoeken naar plaatsen waar voldoende vraag en volume is om OneFit uit te kunnen rollen. Met Arnhem en Nijmegen heb je een totaalbereik van zo'n 300 duizend inwoners en tussen de steden wonen nog eens veel forenzen. OneFit maakt zich sterk voor de doelgroep 35-45 jaar. Dat zijn veelal mensen met een drukke agenda door bijvoorbeeld hun gezinsleven en werk. Het is voor hen ideaal om zowel

in de buurt van hun werk als van thuis gebruik te kunnen maken van de mogelijkheden van een OneFit-abonnement.”

Voor de mensen die nog niet bekend zijn met OneFit, waar staan jullie voor en wat hebben jullie te bieden?

“Onze missie is om een wereld te creëren waarin iedereen kan sporten. Zeker nu we uit de coronatijd komen. Als je een keer fitness of yoga wil proberen moet je vaak direct een abonnement afsluiten bij de lokale aanbieder. Je zit dan direct ergens aan vast. OneFit is een platform waar je een abonnement bij afsluit dat je maandelijks kunt opzeggen. Je kunt dan zoveel keer per maand ergens sporten. Je kunt

als het ware a la carte jouw sportmomenten uitkiezen. Dat kan fitness zijn, maar op een andere dag ook yoga, tennis of zwemmen. Padel wordt nu steeds populairder. Moet je dan meteen ergens een jaarabonnement afsluiten? Nee, via OneFit kunnen mensen proberen of ze het leuk vinden. Zo niet, dan kunnen ze andere sporten beoefenen. Dat kan trouwens ook online via ons platform. Tijdens de coronaperiode zijn onze online classes ontploft. Er is nu ook een toenemende interesse voor yoga.”

Er zijn meer platforms die met één abonnement een gevarieerd sportaanbod bieden. Wat maakt OneFit anders dan de concurrentie?

“Als platform willen we sterk investeren in het lokale gevoel. Voor de lockdown hadden we per stad een aantal eigen evenementen. We zorgen voor unieke formules, zoals yoga classes op de Euromast in Rotterdam. Er was in de coronaperiode veel leegstand. Wij boden trainers mogelijkheden om op gave plekken toch aan de slag te kunnen, zoals in de hotels van Hilton en NH. Dat soort initiatieven blijven we ontwikkelen. Maar we willen niet alleen een platform zijn voor onze members, ook voor onze partners, zoals fitnesson-

dernemers. Zij hebben ook behoeftes en willen zich ontwikkelen. Wij beschikken met ons platform over unieke data en middelen om een sportschool met ambities nu te helpen. Zo willen we fitnessondernemers helpen door hen volume te bieden en nieuwe klanten naar ze toe brengen. Wat onze data betreft: door onze gegevens weten we bijvoorbeeld waar en wanneer onze members aan welke sporten doen. Als iemand dan een sportschool in pakweg Amsterdam-West wil openen, dan kunnen wij hem of haar helpen door inzichtelijk te maken wat leeft bij mensen in de omgeving, wat hun favoriete tijden zijn om te sporten, waar ze vandaan komen en aan welke sporten ze nog meer doen of hebben uitprobeerd. We vervullen de rol van ambassadeur voor diversiteit in het sportaanbod in Nederland, voor members én partners. Zo willen we als OneFit uit de coronatijd komen. Het mes snijdt bij ons platform aan twee kanten.”

Welke reacties krijgen jullie terug van fitnessondernemers over jullie concept?

“Sommige sportschoolhouders zijn terughoudend en dat is begrijpelijk, maar dat hoeft niet. We komen echt niet binnen om alles over te nemen. We zijn een platform dat

altijd vraag en aanbod op elkaar afstemt. We blijven altijd transparant naar onze partners. Door het aantrekken van nieuwe klanten wordt de omzet van een onderneming gestimuleerd en bovendien staat er een heel marketingteam van OneFit klaar om de ondernemer te ondersteunen. Veel sportscholen hebben in coronatijd veel leden zien vertrekken. Er is nu een grote groep zwevende sporters. OneFit kan een mooie bijdrage leveren in het terughalen van klanten of het binnenhalen van nieuwe mensen die liever eerst even willen kijken of fitness iets voor hen is.”

Wat zijn de ambities van OneFit voor de toekomst?

“Ons doel is om in samenwerking met onze moeder organisatie uit Duitsland, Urban Sportsclub, de nr.1 van Europa worden! We willen er met ons platform voor zorgen dat members de mogelijkheden krijgen om iets nieuws uit te proberen en dat partners members kunnen aantrekken. Er zijn altijd nieuwe trends in de sportindustrie. We willen met OneFit hét vertrekpunt worden in de keuzes van de hedendaagse sporter.”

Ga meer voor informatie over One Fit naar www.one.fit/nl





ICG Connect - de interactieve indoor cycling ervaring

DE WERELD ROND FIETSEN IS NOG NOOIT ZO MAKKELIJK GEWEEST

Samen fietsen door adembenemende landschappen, als team specifieke trainingsdoelen bereiken of als eerste over de finish komen - ICG Connect creëert een unieke, interactieve en verbindende trainingservaring voor deelnemers van elk niveau.

Interactief en connected

Indoor Cycling Group (ICG), specialist en meervoudig bekroonde marktleider in indoor cycling, lanceert het vernieuwde ICG Connect-systeem. Het is een digitaal systeem dat trainingsdata visualiseert van de hele groep, gevormde teams en individuele riders. Het

combineert klassieke indoor cycling met state-of-the-art technologie. Zo kun je jouw leden een unieke trainingservaring bieden!

Het ICG Connect-systeem sluit naadloos aan op de andere digitale oplossingen van ICG, waardoor het digitale ecosysteem nog completer wordt. De bekende kleuren van het Coach by Color-principe worden van de console van de fiets overgebracht naar het ICG Connect-systeem waardoor de workout verandert in een interactieve groepservaring.

Het welbekende Coach-by-Color-principe vormt nog steeds de basis van de groepsles en met behulp van de ICG App heeft elke deelnemer de mogelijkheid om zijn eigen trainingsre-

sultaten op te slaan en te delen met vrienden. Alle oplossingen van ICG staan op een unieke manier met elkaar in verbinding – dit bevordert de sociale interactie, het stimuleert de motivatie en het helpt sporters hun persoonlijke trainingsdoelen te bereiken!

Multimedia, doelgericht en motiverend

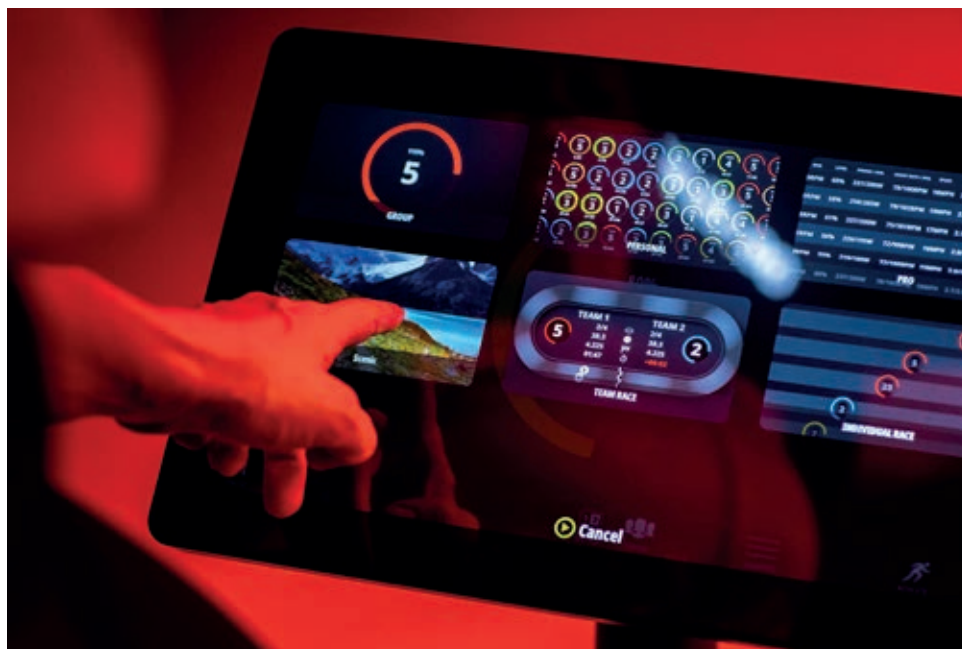
Met de behoeften van instructeurs en sporters in het achterhoofd, is het ICG Connect-systeem verder ontwikkeld en zet het nu nieuwe standaarden voor interactieve indoor cycling lessen. De vernieuwde hardware en verbeterde functionaliteiten zorgen ervoor dat het systeem breder inzetbaar is – zowel instructeurs als deelnemers zullen nog meer gemotiveerd worden.

Het maakt niet uit hoe fit en ervaren de deelnemers zijn, hoe lang ze willen trainen, of welke workout hun voorkeur heeft - het ICG Connect systeem levert een geoptimaliseerde alles-in-één oplossing voor veelzijdige lesprogrammering.

Uiteraard biedt deze upgrade ook voor ondernemers meerdere voordelen. Naast de klassieke indoor cycling lessen kan er een verscheidenheid aan nieuwe lessen worden aangeboden. Dit betekent dat er meer doelgroepen kunnen worden bediend – een absolute win voor het aantrekken en behouden van leden. Ondernemers kunnen vertrouwen op de programmering van ICG Connect die afwisselende, motiverende, interactieve en inspirerende groepslessen biedt.

Instructeurs beschikken met het nieuwe ICG Connect-systeem over meerdere les varianten. Van de visualisatie van trainingsgegevens tot het onderdompelen van de hele groep in adembenemende landschappen of wedstrijden in het velodrome - instructeurs kunnen hun indoor cycling lessen naar een nieuw niveau tillen. Een indoor cycling les voorbereiden en verzorgen was nog nooit zo leuk!

Voor de fanatieke sporters gaat hun indoor cycling ervaring een nieuw tijdperk in en niemand wordt uitgesloten. De instructeur combineert de playlists met activiteiten die door de groep worden uitgevoerd, zoals de beklimming van een bergpas in de Alpen of dat winnaarsgevoel



wanneer je als team als eerste over de finish komt. ICG Connect gaat over de pure beleving van indoor cycling en dat terwijl gezondheid en veiligheid onverminderd voorop blijven staan. De console op de fiets past zich namelijk aan aan de vaardigheden van de deelnemer met behulp van Coach by Color.

Effectief, uniek en adembenemend

Om diverse doelgroepen te motiveren zijn er verschillende soorten lessen nodig. ICG Connect biedt een breed scala aan oplossingen om iedereen effectief en langdurig bij de workouts betrokken te houden. Dit gebeurt door middel

van drie geïntegreerde apps: ICG Connect Ride, ICG Tour Coach en ICG World Tour.

ICG Connect Ride maakt het mogelijk om de gebundelde groepsgegevens (Group Mode) en gegevens van individuele deelnemers (Personal Mode) te registreren en te visualiseren. Dat gebeurt met behulp van verschillende trainingsfuncties om belangrijke prestatie-informatie in detail weer te geven (Pro Mode). Om de individuele deelnemers of de totale groep te motiveren, biedt het systeem adembenemende landschapsbeelden met verschillende hellingsprofielen (Scenic Coach). En tot slot zijn er de Personal of Team Race functies, die de visualisatie van wedstrijden tussen individuele renners en complete teams mogelijk maken.

De meer dan 500 unieke landschapsvideo's van 5 minuten die in ICG Tour Coach zijn opgenomen, maken van elke indoor cycling les een meeslepende ervaring. De Forward Motion Video biedt baanbrekende mogelijkheden voor simulatie, interactie en deelname op afstand om renners te helpen hun individuele fitnessdoelen te bereiken. Het is nog nooit zo gemakkelijk geweest om de wereld rond te fietsen.

De gechoreografeerde ritprofielen van de ICG World Tour zijn gebaseerd op prachtige landschappen van over de hele wereld. Instructeurs kunnen hun eigen playlist en choreografie creëren op de vooraf gedefinieerde routeprofielen. Het enige wat je nog hoeft te doen, is jezelf onderdompelen in de rit en genieten!

<https://www.teamicg.com/nl/digital/icg-connect/overzicht>





TECHNOLOGIE ALS GROTE GELIJKMAKER VOOR FITNESS

In de afgelopen maand mocht ik bij verschillende platformen, zoals de Wereldgezondheidsorganisatie en FitNation, spreken over het belang en de toekomst van technologie in fitness. Na corona is fitness namelijk definitief de muren van de sportscholen en studio's ontgroeid: met een steeds breder online digitaal aanbod en de combinatie met buitensport is er meer dan ooit mogelijk voor zowel fitnessondernemers als consumenten. Hybride bedrijfsmodellen zullen steeds belangrijker worden in de fitnessindustrie, en het is daarom noodzakelijk dat je als ondernemer mee-evolueert om aan de verwachtingen en behoeftes van de klanten van vandaag en morgen te blijven voldoen.

Ik ben ervan overtuigd dat technologie als grote gelijkmaker fitness zal democratiseren, en het zo toegankelijker maakt voor nieuwe doelgroepen. De klanten van morgen zijn niet meer hetzelfde als de klanten van voor corona en daar moet je als fitnessondernemer op inspelen, in plaats van stil te blijven staan. Ondernemers die blijven innoveren, technologie inzetten en op zoek gaan naar nieuwe concepten en niches zullen niet alleen toekomstbestendig zijn, maar ook sterk kunnen gaan groeien omdat door technologie de potentiële doelgroep groter wordt.

Nieuwe doelgroepen met nieuwe verwachtingen en behoeftes

Vele fitnessondernemers hebben om de moeilijke periode tijdens de sluitingen te overbruggen hun aanbod hybride gemaakt door fitness online en in de buitenlucht te bieden. Hiermee hebben ze een meerwaarde aan hun abonnementen toegevoegd en een nieuw soort klanten aan kunnen trekken. Is teruggaan naar een aanbod van alleen een ruimte vol apparaten wel genoeg waar voor hun geld? Voor sommigen misschien wel. Maar de nieuwe klanten die kwamen voor de bootcamp buiten, die nu in-

eens bij hun om de hoek was of voor de klanten het toch fijner vonden om het huis niet meer uit te hoeven voor een HIIT-training via livestream, wil je mogelijk niet meer kwijt. Dit biedt kansen om een nieuwe doelgroep te bereiken. Ga je toch terug naar het oude normaal, dan is de kans groot dat deze leden hun heil gaan zoeken bij een aanbieder, wiens aanbod wél aansluit bij hun nieuwe wensen.

De consument heeft nu ervaren dat je altijd en overal aan je gezondheid kunt werken - zo steeg niet alleen de verkoop van fitnessap-

paratuur met bijna 300% in 2020, maar ook fietsfabrikanten zagen in Nederland hun omzet vorige zomer maar liefst met 50% stijgen ten opzichte het jaar ervoor. Wielrennen, skeeleren, wandelen, hardlopen - Nederland heeft deze buitenactiviteiten herontdekt, én het immens belangrijke sociale aspect ervan.

Nu we een evolutie zien in hoe klanten omgaan met fitness en lichaamsbeweging en dat het niet meer binnen de muren van een sportschool of studio hoeft, liggen de mogelijkheden voor fitnessondernemers voor het grijpen. Ik ben er van overtuigd dat deze veranderingen fitnessondernemers namelijk niet buitenspel zetten - integendeel. Met een hybride aanbod versterkt met wearables kunnen trainers perfecte trainings-mix samenstellen voor hun klanten - binnen én buiten de sportschool.

De evolutie van het fitnessproduct voor iedereen

De democratisering van fitness zorgt dat het aanbod steeds diverser wordt en zo meer mensen toegang krijgen tot onderdelen die eerder misschien buiten hun bereik lagen, zoals personal coaching. Door technologie kan dit veel kostenefficiënter worden aangeboden, terwijl in het 'traditionele model' van personal training niet financieel voor iedereen is weggelegd.

Door technologie zal het concept van de begeleiding waarin bij elke sessie de trainer 'het handje vasthoudt' van de klant en mi-



nutieuze begeleiding geeft niet verdwijnen - er zal altijd ruimte zijn voor dat topmarktsegment. Maar met fitnessapps en wearables kunnen personal trainers meer klanten tegelijk bedienen met bijvoorbeeld small group-trainingen, maar ook volledig online één-op-één coachen met ondersteuning van een app. Technologie staat ons toe om op meer verschillende manieren de persoonlijke verbinding met elkaar aan te gaan.

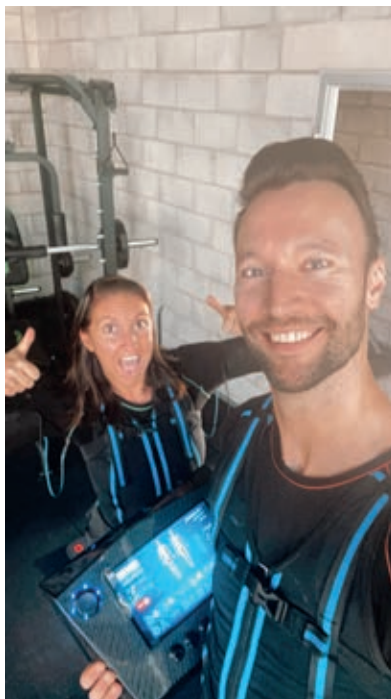
Ik voorzie dat de markt hier enorm in zal blijven groeien. De technologie om ons heen ontwikkelt zich steeds verder, er is nu

al zoveel meer mogelijk dan een jaar geleden. Met de opkomst van nieuwe technologieën zoals Augmented Reality (AR), Virtual Reality (VR) zijn de mogelijkheden ongekend, en zullen vernieuwde concepten de komende 10 jaar de volgende revolutie in de fitnessindustrie teweegbrengen.

Nederland is vaandeldrager als het gaat om het moderniseren en democratiseren van het fitnessproduct. Als handelsland hebben we oog voor wat er om ons heen gebeurt, waardoor we snel kunnen innoveren en nieuwe trends en technologie relatief snel omarmen. De trend van de budgetclubs is in Nederland ontstaan en gegroeid. Maar ook wat fitness technologie betreft: Virtuagym wordt inmiddels door clubs in 80 landen wereldwijd gebruikt en groeit enorm in de Verenigde Staten. Zo kunnen wij een voorbeeld zijn als het gaat om de democratisering van fitness door technologie: straks kan iedereen die wil binnen de fitnessindustrie een passende oplossing vinden om aan hun gezondheid te werken - ongeacht hun fysieke mogelijkheden of budget. Dit biedt enorme kansen. Stilstaan is daarom, ook nu we de coronacrisis uitkomen, geen optie.



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



Annelies Valepyn en Virgil Ergo van Fitstudio over EMS-apparatuur van E-Fit

'NA OPENINGSWEEKEND VRIJWEL VOLGEBOEKT'

Wat begon als een aanvulling ontwikkelde zich binnen de kortste keren uit tot een hoofdactiviteit. Annelies Valepyn en Virgil Ergo kozen bij het uitrollen van hun formule Fitstudio voor de EMS-apparatuur van E-Fit en dat sloeg in als een bom. “Na het openingsweekend zaten we vrijwel volgeboekt. Van alle mensen die we het gratis laten proberen zet negentig procent het om in een abonnement.”

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Fitstudio

Fitstudio bestaat twee jaar en opende onlangs zijn tweede vestiging in Groot-Waregem (België), waarmee de eigenaren goed op dreef zijn in het creëren van een merk in Oost- en West-Vlaanderen. “We richten ons op personal training en voedingsbegeleiding, binnen een kleinschalige setting met volledig maatwerk,” legt Annelies Valepyn uit. “Omdat niet iedereen op hetzelfde moment sport, zochten we iets om de gaatjes op te vullen. Toen de EMS-apparatuur van E-Fit ons pad kruiste, waren we daar aanvankelijk sceptisch over, want het leek ons utopisch om in twintig minuten een volledig trainingsresultaat te bereiken.” Virgil Ergo: “Ik zat in de volleybaltop en hield me dagelijks drie, vier uur met trainen bezig. Nu zou ik ineens een pakje aantrekken en binnen korte tijd een full work-out krijgen? Enfin, we stapten er met een open vizier in en deden zelf twee sessies achter elkaar. In veertig minu-

ten waren we helemaal stuk en zo stijf als een plank. Ik heb nog nooit zoveel buikspieren bij mezelf gezien in de spiegel.”

Hoofddrol

De eigenaren waren overtuigd; nu de klanten nog. Annelies Valepyn: “Na ons openingsweekend, waarin we de EMS-apparatuur van E-Fit met succes introduceren, zaten we zoals gezegd vrijwel volgeboekt. Wanneer mensen het verschil voelen, verkoopt het zichzelf, vandaar dat iedereen het een keer gratis mag uitproberen. Tijdens een speciale introductieweek die we onlangs hielden reageerden de klanten zo enthousiast dat ze er bijna zonder uitzondering allemaal voor kozen om met E-Fit te blijven trainen. Eigenlijk haalden we het concept twee jaar geleden als een extra in huis, maar inmiddels vervult deze EMS-apparatuur de hoofddrol bij Fitstudio. Eigenlijk wel verklaarbaar, want

iedereen heeft het druk. We onderscheiden in hoofdzaak twee doelgroepen: zelfstandige ondernemers met een hectisch bestaan en de gemiddelde man of vrouw die wel iets wil doen om fitter te worden, als het maar niet teveel tijd kost. Na een intensieve fase motiveren hen om het minstens één keer per week te blijven onderhouden.”

Eervolle award

De kracht van Fitstudio zit in de combinatie van EMS en persoonlijke begeleiding, wat zelfs een eervolle award vanuit E-Fit opleverde. “We behoren tot de topdrie van succesvolle vertegenwoordigingen in de Benelux,” vertelt Annelies Valepyn met gepaste trots. “Overigens mag ik daar wel bij zeggen dat E-Fit ons fantastisch ondersteunt met uitgebreide trainingen, maar ook met zeer effectieve marketing. Het bureau dat wij daar zelf voor hebben ingeschakeld hoeft er nog maar weinig aan toe te voegen. Wil je ervoor zorgen dat klanten het maximale resultaat bereiken, dan is het wel van belang om het trainen met de EMS-apparatuur te koppelen aan voedingsbegeleiding. Ook op dat gebied maken wij dankbaar gebruik van de faciliteiten die E-Fit biedt. Verder voeren we op onze beide locaties het passieve programma Beauty & Slim en gaan we vanaf eind september de wielertoeristen bedienen met de module E-Cycling. Het past allemaal perfect in onze plannen om Fitstudio tot een merk uit te bouwen in Oost- en West-Vlaanderen.”

Meer informatie: www.efit.be / www.efitnederland.nl / www.fitcoach.be

Wouter ter Haar van Slimmer Fit over EMS-apparatuur van E-Fit

'OMZET PER VIERKANTE METER GAAT OMHOOG'

Eind maart jongstleden, in de lockdownperiode, startte de kleinschalige keten Slimmer Fit in Gelderland met EMS-apparatuur van E-Fit. “We zagen dit als een kans om weer traffic te genereren, iets dat natuurlijk iedere ondernemer wil,” zegt eigenaar Wouter ter Haar. “Inmiddels stellen we vast dat onze omzet per vierkante meter dankzij dit systeem merkbaar gestegen is en dat klanten het concept erg waarderen.”

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Slimmer Fit

Slimmer Fit liet aanvankelijk twee EMS-systemen van E-Fit rouleren over zijn clubs in Huissen, Oosterbeek, Arnhem en Bennekom, maar heeft inmiddels nummer drie aangeschaft en in september volgt waarschijnlijk nummer vier. “Dan kunnen we het op alle locaties vast aanbieden. Ik volg het EMS-concept al jaren, maar stond er aanvankelijk wat terughoudend tegenover, want zou niet een hype zijn? Inmiddels heeft het zich ruimschoots bewezen als een systeem dat je als ondernemer kan helpen om je omzet per vierkante meter omhoog te brengen. De EMS-apparatuur van E-Fit bevindt zich in dezelfde zaal als onze Milon Cirkel en springt daarmee

in het oog bij onze klanten. Het ziet er spectaculair uit en als ze ontdekken dat zo'n volledige training slechts twintig minuten duurt, dan klinkt dat als muziek in de oren. Veel mensen besluiten dit er extra bij te nemen, wat dus het bestedingspatroon verhoogt. Je kunt er natuurlijk voor kiezen om na de coronatijd de abonnementsprijs met een tiende per maand te verhogen, maar accepteren klanten dat? Het EMS-systeem van E-Fit brengt zeker extra omzet.”

Twee mensen tegelijk

Volgens Ter Haar plukte Slimmer Fit de eerste vruchten van de apparatuur al tijdens de lockdown. “We trainden er mensen thuis mee.

Later gingen we bij onze club naar buiten en inmiddels mag het ook weer binnen. Het geeft een heel grote meerwaarde aan onze bedrijfsvoering, want wij richten ons nadrukkelijk op coaching en klantenbinding. Dit past echt bij ons concept. Wij halen er omzettechnisch nog meer uit door twee mensen tegelijk te trainen, met als leuk neveneffect dat zij een band met elkaar opbouwen. Wie weet breiden we dat later nog uit naar groepssessies. De EMS-apparatuur van E-Fit laat dat prima toe, dankzij de draadloze communicatie, die foutloos en volstrekt storingsvrij werkt. We hebben van tevoren uitgebreide informatie gehad van Albert Goossen, die dit systeem in Nederland vertegenwoordigt. Hij kwam vervolgens naar ons toe om ons team te trainen en daarbij merkten we duidelijk dat hij over veel praktijkervaring beschikt, een factor die voor mij doorslaggevend is om een beslissing te nemen. In combinatie met de juiste trainers brengt E-Fit ons echt veel, zowel qua klantenbinding als qua omzet per vierkante meter.”

Meer informatie: www.efit.be / www.efitnederland.nl / www.slimmer-fit.nl



FIGHT THE CRISIS
7 GRATIS MASTERCLASSES
VOOR FITNESSONDERNEMERS

**NL
ACTIEF**

MASTERCLASS

PERSONEELSMANAGEMENT
NR. 5 / DONDERDAG 27 MEI 10.00 – 13.00 UUR
SPREKER: RICHARD VAN RIEL

Primaire reactie

Logischerwijs is het ieder voor zich tijdens een crisis en zal iedere organisatie en ondernemer er alles aan doen om de crisis op zijn minst te overleven. Althans, dat zou je denken. Het interessante aan deze crisis is dat wij als mens toch echt vanuit ons reptielenbrein (oerinstinct) acteren. Onze primitieve gedachte is: vecht, vlucht of bevries, en dat zie je ook gebeuren. Waar de één keihard gaat en er alles aan doet om te innoveren, investeren, anticiperen op het overleven van de crisis of beter nog er sterker uit te komen, zie je bij de ander bevries- en/of vluchtgedrag met de hoop dat het allemaal wel weer goedkomt.

Vaak wordt er bezuinigd en vooral geen geld uitgegeven. Een logische gedachte en misschien wel noodzakelijk, omdat er simpelweg geen geld is. Maar in de basis is die gedachte niet de juiste. Je moet

“HET INTERESSANTE AAN DEZE CRISIS IS DAT WIJ ALS MENS TOCH ECHT VANUIT ONS REPTIELENBREIN (OERINSTINCT) ACTEREN.”

investeren in je relaties, je klanten, je team, op alle vlakken. Deze heb je nu eenmaal nodig, dit is je bestaansrecht. Dat is natuurlijk altijd al zo, maar weegt nog zwaarder in een crisis als deze.

Fight the crisis!

Als opleider en kennisinstituut merkten wij dat er een stuk minder gebruik werd gemaakt van onze diensten, wat een zeer verkeerde beslissing is die straks als ‘backfire’ keihard terug gaat komen. Wij gingen daarom dan ook te rade bij onze relaties: onder andere bij specialisten op het gebied van marketing, sales, clubinrichting en bedrijfskundigen. En daar speelde hetzelfde: terwijl iedereen het erover eens was dat je juist nu moet investeren. Niet alleen in gelden, maar op allerlei manieren. Kom uit die ‘Vlucht’ en

Opleiding Fight The Crisis: EEN GESLAAGD BRANCHE- INITIATIEF VOOR **FITNESSONDERNEMERS EN CLUBMANAGERS!**

De fitnessbranche heeft het zwaar te verduren gehad tijdens de coronacrisis. We weten inmiddels dat fitnessclubs landelijk gezien gemiddeld 30% ledenverlies hebben geleden. Gelukkig zijn clubs inmiddels weer open en is de toeloop van leden naar clubs weer gestart. Het einde van de effecten van de crisis zijn echter nog niet in zicht. Steunpakketten vallen weg en alle verdwenen leden staan niet direct weer met z’n allen voor de deur.

Tijdens de crisis ontstond het idee om ondernemers een hart onder de riem te steken en een extra stuk ondersteuning te bieden om zich uit de crisis te vechten. Het gevolg: een volledige zevendaagse gesponsorde managementopleiding voor

alle fitnessondernemers en clubmanagers. Leveranciers en partners hebben zich verenigd om dit mogelijk te maken. Een unieke prestatie om trots op te zijn! Heb je de opleiding gemist? Geen nood, je kunt een en ander achteraf nog terugkijken.

'Bevries' modus en 'Vecht'! Daar ontstond het idee van Fight The Crisis.

Branche initiatief is een groot succes

Wij, en met wij bedoel ik de hele branche, hebben zoveel kennis en kunde. Waarom bundelen we deze kennis en kunde niet en gaan we als een soort collectief de branche niet helpen? Onze klanten, de fitnessondernemers en clubmanagers, kunnen onze kennis en inzichten juist nu erg goed gebruiken! We waren het er dan ook snel over eens: we moeten het maatschappelijk maken, zonder commercieel belang. Hiermee werd het een branche-initia-

"IK BEN TROTS OP ALLE PARTICIPANTEN EN KLANTEN IN ONZE MOOIE BRANCHE. NOG NOOIT EERDER IN DE GESCHIEDENIS IS IEDEREEN MASSAAL, BELANGELOOS EN ZONDER WINSTOOGMERK BIJ ELKAAR GEKOMEN, PUUR EN ALLEEN OM ELKAAR TE HELPEN."

tief en hebben we dit voorgelegd aan de brancheorganisatie, NL Actief. NL Actief was meteen enthousiast en heeft het initiatief opgepakt en verder uitgewerkt. De kennispartners van NL Actief, toeleveranciers en belangenverenigingen hebben door middel van sponsoring geld ingebracht om Fight The Crisis te bekostigen. Een paar weken later konden wij zeven Masterclasses online en gratis aanbieden aan fitnessondernemers en clubmanagers. Binnen een paar dagen hadden we al 330 inschrijvingen en hebben we drie weken lang, zeven Masterclasses op het gebied van crisismanagement, strategie, marketing, sales, financieel management, productmanagement, clubinrichting, subsidieregelingen, 'een leven lang studeren' en meer kunnen aanbieden!

Een prestatie om trots op te zijn

Ik ben trots op alle participanten en klanten in onze mooie branche. Nog nooit eerder in de geschiedenis is iedereen massaal, belangeloos en zonder winst oogmerk bij elkaar



gekomen, puur en alleen om elkaar te helpen. Zelfs concullega's hebben samengewerkt aan Fight The Crisis. Ik denk dat we hele mooie Masterclasses met veel waarde hebben kunnen leveren. NL Actief, onze partners en wijzelf hebben veel positieve reacties mogen ontvangen. Op dit moment is er een survey gaande om meer inzicht te krijgen in de waarde van Fight The Crisis en waar nog behoefte ligt die we verder kunnen oppakken. We zullen hier binnenkort meer over berichten.

Met een bijzonder woord van dank aan

Naast een woord van dank aan alle sponsors en partners wil ik een bijzonder woord van dank richten aan alle presenters die een bijdrage hebben geleverd aan de inhoud van de modulen. Het zijn er te veel om één voor één te benoemen in dit artikel. Dankzij hen is er een zeer waardevolle opleiding ontstaan. Merci!!

Nu gratis replay voor elke fitnessondernemers en manager!

Inmiddels hebben we besloten de Masterclasses als replay gratis beschikbaar te stellen aan iedereen. Dus heb je de Masterclasses niet live kunnen volgen of wil je ze graag nog eens opnieuw bekijken? Houd je mailbox in de gaten of meld je gratis aan via: www.start2move.nl/fight-the-crisis



MICHEL LOOYE is algemeen directeur en mede-eigenaar van Start2Move, de grootste beroepsopleider in fitness- health- en sportbranche.



3 Tips voor je beste marketingzomer ooit (vanuit de beleving van de consument)

KOMKOMMERTIJD **BESTAAT NIET!**

Het is weer komkommertijd, tijd voor de traditionele zomerdip in de fitnessbranche. Ja, klopt, als je kijkt naar het aantal leden dat actief is in je club of studio. Maar nee, klopt niet als je kijkt naar je marketingkansen. In de zomer springen slimme fitnessondernemers juist in de leegte die de concurrentie achterlaat. 2021 wordt als fitnessondernemer je beste zomer ooit! Dit zijn onze top 3 tips voor je zomermarketing... Maar dan vanuit de belevingswereld van de gewone consument!

Voor de één is dat weer fit worden, voor de ander is dat afvallen, van zijn/haar rugproblemen af of meer energie. Ja heel gewoon dus. Als consument zijn we in de zomer namelijk ook nét gewone mensen."

Praktijkvoorbeeld: Voor onze Hidden Profits klanten draaien we al sinds mensenheugenis zomercampagnes waarbij het extra aantrekkelijk is om nu te starten. Vooral door een korte termijn programma als drempelverlager te promoten. Eenmaal in de club blijkt tijdens de intake dat bij nagenoeg iedereen een gewoon programma en lidmaatschap het beste past.

2 - Niet adverteren omdat ik er niet ben? Je weet toch, ik ben 247 online!

Je kent deze ondernemers-kreten wel: "In de zomer is iedereen weg, dus adverteren heeft geen zin", "De clubs zijn leeg in de zomer-

1 - Weet je hoe je mij in de zomer als lid kunt inschrijven?

In de fitnessbranche heerst een beetje een aparte traditie. Namelijk dat er in juli en augustus vaak een 'strak op het strand' werwingscampagne actief is. Het is immers het strandseizoen.

Maar is de timing daarvan wel goed? "Ja, mensen vinden het heerlijk in de zon op het strand. Maar het is wel een beetje laat voor

zo'n. Het is nu strandweer. Dus als ik nu begin met dat programma volgen, dan ben ik pas in herfstkleding in shape. Dus straks op het strand is niet raak voor mij."

Weet je waar ik behoefte aan heb? "Simpel; op mijn werk is het wat drukker dan normaal, vanwege vakantie van een paar collega's. We vangen hun klussen met de rest van het team op. Los van de 2 of maximaal 3 weken dat ik zelf op vakantie ben, gaat het leven gewoon door. Ik heb dan ook behoefte aan net zo'n aanbod als jij normaal hebt.

maanden”, “Niemand denkt aan binnen trainen in de zomer en stelt uit tot na de vakantie”.

Even wat feiten op een rij. Al in 2015 constateerden we voor onze klanten dat er op een piekmoment (de traditionele bouwvakvakantie) maximaal 12% van de Nederlanders met vakantie in het buitenland is. Nu in 2021 is bekend dat zo'n beetje alle binnenlandse vakantiebestemmingen volgeboekt zijn. Ofwel, nog minder mensen in het buitenland dan voorheen.

De consument: “Maar doet dat er nog toe, of ik nu in de buurt of zelfs in het land ben? Je weet toch, waar ik ook ben ik ben altijd online. Jij bent dat zelf toch ook, dagelijks online op social media, nieuwe lezen, podcast-je luisteren. Dus als je wilt dat ik in de zomer informatie bij je aanvraag of zelfs lid word, dan moet ik je in ieder geval eerst kunnen zien. Dus kom maar op met je social media posts, met je social media advertentie of als je slim bent met je nieuwsbrief omdat ik ooit in je database ben terechtgekomen.”

Praktijkvoorbeeld: Elke zomer weer zijn onze nieuwe klanten verrast dat er nog steeds een keurig aantal leads en leden bij hen binnenkomt via onze marketingstrategie. Sterker, in juli en augustus in 2020 kregen veel clubs

via die strategie net zoveel nieuwe leden als normaal in januari 2020!

3 - Korting? Nou, nee ik heb liever echt resultaat!

Iedereen weet dat korting geven betekent dat je je winst weggeeft. Toch heeft de meerderheid van de fitnesscentra in de zomer een deal als ‘sporten met korting’.

Korting is voor tijdelijk publiek. Als ondernemer in de fitnessbranche wil je een stabiel groeiend bedrijf opbouwen. Telkens weer geven onze vele honderden klanten aan dat de leden die afkomen op een kortingsdeal vaak snel weer weg zijn. Logisch; korting krijgen zorgt er niet voor dat hun intrinsieke motivatie om te gaan sporten groter is geworden. Vaak is het eerder een ‘angst om een voordeeltje te verliezen’ is waardoor ze je deal kopen.

Niet doen “Je mag mij gerust korting geven. Maar ik heb liever een zekerheid dat het fitter worden me dit keer gegarandeerd wél gaat lukken. En dat ik het blijf. Daar heb ik hulp bij nodig. Toon dus aan hoe je me meetbaar en duurzaam resultaat helpt behalen en ik start graag. Dus korting? Ik zou het niet doen. Dat is niet nodig om mij nu als langdurig lid in te schrijven.”

Praktijkvoorbeeld: Elke zomer maken wij campagnes voor onze klanten, waarbij een korte termijn programma (bijvoorbeeld 3 - 6 weken) gericht op een specifiek resultaat centraal staat. Al dan niet tegen een juist hoger i.p.v. lager dan normaal tarief en extra meetmomenten om voortgang aan te tonen. Gewoon als 1e stap van het normale lidmaatschap.

Conclusie

In de zomer wil je gewoon doorgaan met adverteren. Er wellicht zelfs extra op inzetten, omdat je concurrentie dit artikel niet leest of serieus neemt. En daarom nog wél denkt dat “iedereen weg” is en adverteren geen nut heeft. Ontdek hoe je met de Groei-Formule ook in de zomer je ledental door kunt laten groeien op <https://www.hiddenprofitsmarketing.com>



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





Aandacht voor waarde in plaats van prijs

FITNESS IS VEEL MEER WAARD DAN WAT HET KOST

De verontwaardiging van onze sector, onze professionals en vooral onze klanten, was tijdens de crisis meer dan terecht. De deuren van onze clubs werden zonder nadenken gesloten als betrof het illegale Covid-19 broeihaarden. Weinig of geen uitleg. Enkel focus op risico en niet de minste aandacht voor gezondheid gerelateerde baten. 308 kalenderdagen bleven onze clubs dicht. Eindelijk zijn we terug operationeel, maar het spook van delta en andere varianten blijft rond onze bezorgde hoofden cirkelen.

Via de juridische weg hebben we vruchteloos geprobeerd om dankzij een gerechtelijke uitspraak sluiting in de toekomst te vermijden. Fitness.be gaat nu volop voor de academische troefkaart. Wanneer men objectief kijkt naar de waarde van regelmatig en gecontroleerd bewegen kan er maar één conclusie zijn: fitnessclubs moeten open blijven. Ze sluiten was in het kader van de voorbije gezondheidscrisis één van de grootste vergissingen.

We moeten uitgaan van onze eigen sterkte en meer dan ooit de aandacht richten op de waarde van ons product 'Fit zijn' als sterkste wapen tegen corona. Een doeltreffend vaccin via in-

spanning i.p.v. in-sputing. Het zal niet makkelijk zijn, want corona-maatregelen blijven 'politieke' beslissingen. We moeten rekening houden met het feit dat het politiek lange termijn denken niet verder reikt dan de termijn tussen opeenvolgende verkiezingen. Gezondheid bevorderende inspanningen en maatregelen worden pas belangrijk wanneer dit vertaald wordt in stemgedrag ten voordele van de politieke initiatiefnemer en zijn partij.

Consumentenverenigingen

Als volleerde lijkenpikkers stonden consumentenverenigingen, nog voor de laatste heropening van onze sector een feit was, klaar met een

pakket klachten over abonnementen. Zonder deze aan enige validiteitstoets te onderwerpen, of ze te plaatsen tegenover het overgrote deel tevreden klanten, deponeren deze organisaties maar al te graag hun dossiers op de tafel bij de verantwoordelijke ministers. Niet aanvaardbaar maar begrijpelijk, want ook daar is men blind voor de realiteit en wordt focus om enkele, al dan niet gerechtvaardigde, verzuchtingen aangegrepen om zich te profileren als witte ridder. De belangenverdediger van de kwetsbare consument. Bij ons resulteerde dit in een ontwerp KB omtrent fitnessabonnementen dat enkel kon resulteren in het failliet van een groot deel van onze sector. Dankzij het nodige lobbywerk en de steun van enkele drukingsgroepen werd dit uiteindelijk terecht afgeblokt.

Nochtans zegt de definitie van consumentenvereniging: een vereniging die opkomt voor de belangen van de consument. Via bekrompen gedachtenkronkels beperken deze belangen zich bij consumentenverenigingen tot enkel euro's meer of min. Prijs dirigeert hun strategie en in hun voetspoor volgen de meeste politici deze redenering blindelings.

Fit zijn is véél meer waard dan de prijs van een abonnement

Gezondheidseconoom Lieven Annemans stelt terecht dat men bij de toekomstige aanpak van de coronacrisis door een kosten-batenbril moet kijken. Voor onze sector vertaalt zich dit niet enkel in het voordeel van meer weerbaarheid en immuniteit bij fitnessbeoefenaars, maar ook in de garantie op meer kwaliteitsvolle levensjaren. Met of zonder corona. Fitness zorgt voor meer fysiek en mentaal welzijn dat resulteert in extra levensjaren in goede gezondheid. Ook dit heeft zijn economische waarde. Om deze voordelen objectief te kunnen inschatten hebben wetenschappers het begrip Qaly ingevoerd. Dit staat voor Quality-Adjusted Life Year. Op zo'n Qaly plakt men een bedrag wat ondermeer nuttig is om de kost van bepaalde behandelingen af te wegen tegen de winst van gezonde levensjaren. Een gezond levensjaar wordt ingeschat op 40.000€

Stel dat ieder fitnessbeoefenaar, die de verantwoordelijkheid opneemt voor zijn eigen gezondheid en functioneren, dankzij zijn inspanningen één kwaliteitsvol levensjaar wint, dan verdienen alle Belgische fitnessbeoefenaars, dankzij ons aanbod, al snel enkele miljarden. In tijden wanneer de economische impact van het coronavirus en de daaropvolgende maatregelen onze nationale schuld de hoogte indrijven kan dit tellen.

Dit is wat Fitness.be de komende maanden samen met academici objectief en wetenschappelijk

lijkt in kaart gaat proberen brengen. Dit moet resulteren in een, door academici gedragen, studie waarbij de baten van het openhouden van fitnessclubs worden afgezet tegenover de fysiek, mentale en economische schade van sluiting.

Doen wat we beloven

Nadruk leggen op de waarde van regelmatig en gecontroleerd bewegen als wapen tegen corona en andere inactiviteit gerelateerde aandoeningen legt ook een zware verantwoordelijkheid op onze schouders. Als we preventieve gezondheid prediken, moeten we dit ook leveren. Op zijn minst moet ons aanbod, onze begeleiding beantwoorden aan onze beloftes. Klanten moeten fitness consumeren. Onze professionals en onze clubs moeten klaar staan om hen op een aangename manier te begeleiden naar meer weerbaarheid, immuniteit, fysiek en mentaal welzijn. Dit doe je niet enkel op papier, maar door dagdagelijkse continue inspanningen.

Als we meer aandacht willen voor de waarde van ons product dan moeten die waarde ook garanderen. De prijs wordt dan sowieso ondergeschikt. Als corona ons iets heeft geleerd, dan is het de sterkte en het belang van een gezonde leefstijl. Wij zijn daarvan de ideale leveranciers. We moeten zoveel mogelijk de positieve boodschappen van wetenschappers, professionals en beoefenaars delen. Niet alleen wij, maar ook experts en politici moeten leren om naar onze sector te kijken als uniek en efficiënt voor meer fysiek en mentaal welzijn. Voor kwaliteitsvolle levensjaren. Fitnessclubs zijn geen attractiepar-

ken en onze professionals zijn geen animatoren. We begeleiden mensen naar een gezonde leefstijl. De macro-economische en gezondheid gerelateerde voordelen daarvan mag men nooit meer negeren.

Zeker wanneer we ons uiterste best doen om de omstandigheden zo veilig en hygiënisch mogelijk te maken, moet men beseffen dat we één van de meest essentiële sectoren zijn. Onze clubs openhouden en mensen stimuleren om meer te bewegen is ook een manier om de zorg te ontlasten. Mensen die 'intensief zorgen' voor hun eigen gezondheid en functioneren moet met motiveren en stimuleren. De professionals die hen daar bij helpen zijn onmisbaar en van onschatbare waarde.

'MENSEN KENNEN TEGENWOORDIG OVERAL DE PRIJS EN NERGENS DE WAARDE VAN'

- Oscar Wilde



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be





DE GROTE WAKE UP CALL VOOR DE HOMO SAPIENS!

Onze leefstijl en gezondheid in de afgelopen zeventig jaar leek steeds meer op de 'boiling frog' theorie. Vanaf de jaren 50 van de vorige eeuw is overgewicht, obesitas en diabetes elk jaar toegenomen. Over zeventig jaar gezien is dat van 10 procent overgewicht naar momenteel 55 procent. Als dat binnen een jaar zou gebeuren, zouden alle alarmbellen afgaan en zou alles op alles gezet worden om het tij te keren en dermate preventieve maatregelen geïnstalleerd worden dat het risico op herhaling ook sterk zou verminderen.

Zoals we weten is dat niet gebeurd, het is stapje voor stapje gegaan. De 'oplossingen' zijn tientallen jaren overgelaten aan de commercie. Miljoenen ineffectieve quick-fixes deden hun intrede en werden miljarden malen aangekocht, in de hoop dat ze de oplossing zouden bieden. Nu blijkt dat de afslankproducten eerder een bijdrage hebben geleverd (en nog doen) aan de overgewicht, obesitas en diabetes epidemieën. Want eenmaal een zogenaamde 'vetverbrander' in een potje gekocht, is men niet bezig met de duurzame oplossing, een gezonde leefstijl. De oplossing (en verantwoor-

delijkheid) bij het individu neerleggen blijkt een onmogelijke opdracht. De onbewuste onbekwame consument is vaak te goed gelovig en drijft steeds dieper de overgewicht afgrond in.

De spiegel voor!

De overheid wil de verantwoordelijkheid de laatste jaren steeds meer bij de gemeenten leggen maar stelt nog steeds ook die onbewust onbekwame burger zelf verantwoordelijk. Natuurlijk is dat zo, maar dan moet 'het systeem' ervoor zorgen dat ik de juiste keuzes kan maken. Gemeenten hebben tegenwoordig de handen

vol om alleen al de essentiële zorgtaken voor elkaar te krijgen en de meeste burgers weten helaas niet eens dat ze onvoldoende bewust zijn van een gezonde leefstijl. Zo is het met roken ook gegaan. We bleven massaal roken tot we ons door de interventie vanuit de overheid bewust werden van de schadelijkheid, geraakt werden in onze portemonnee en tot roken eigenlijk vanuit de omgeving niet meer geaccepteerd werd. Misschien zal het zo ook moeten gaan met alle voedingsmiddelen die we eten en ons ziek maken en omgekeerd, met dat wat we ervoor moeten doen om gezond te blijven, dat dat juist beloond zal gaan worden. Zoals dat bij roken is gegaan, over lange termijn, zo zal dat ook wel met gezond leven gaan, over lange termijn. De overheid doet natuurlijk al van alles, zoals Alles is Gezondheid, Voedingscentrum, Kenniscentrum Sport en Bewegen, het preventieakkoord, de Gecombineerde Leefstijl Interventie, J.O.G.G., het Sportakkoord, het Loket gezond leven en nog veel meer. Overgewicht, obesitas en diabetes blijven echter in een zelfde



WEERSTAND OPTIMALISATIE PROGRAMMA

Terug naar sterker

www.leefstijlclub.nl - www.hoedoejedat.nu - www.efaa.nl

tempo door groeien en de coronaperiode heeft er nog een paar schepjes bovenop gedaan.

Wat corona nog meer heeft gedaan is, ons een spiegel voor houden. De mensen met de meest zwakke weerstand, waaronder heel veel mensen met diabetes en overgewicht/obesitas, kwamen op de IC te liggen en van velen hebben we, betreurenswaardig genoeg, afscheid moeten nemen. Vanuit de gehele maatschappij en ook vanuit de zorg klonk de roep naar meer aandacht voor weerstand van binnenuit. In mei 2021 lanceerde de Rijksoverheid een campagne www.fitopjouwmanier.nl. Natuurlijk fantastisch dat de Rijksoverheid het belang ook inziet van de preventieve kracht van leefstijl, ik ben echter bang dat alle initiatieven opgeteld nog slechts een druppel op die bekende gloeiende plaat vormen. Volgens mij moeten we corona echt als de wake up call gaan zien voor de homo sapiens!

De wetenschap is er over uit, nu wij nog!

Is er überhaupt een periode in het bestaan van de mensheid geweest dat we optimaal bewust gezond geleefd hebben? In de eerste 190.000 jaar van het bestaan van de homo sapiens gaat het primair over overleven in de natuur. We werden ook nog niet zo oud dat we ons zorgen hoefden te maken over gezond ouder worden. Vanaf 10.000 jaar geleden beginnen we al wat inactie-

ver te leven, maar we eten nog steeds redelijk gezond, bewegen nog steeds veel en werken veel met de handen. Pas vanaf de industriële revolutie en de tijd waarin ook de voedingsmiddelenindustrie zich begint te ontwikkelen, gaat het fout met onze leefstijl. Dat gebeurt echter collectief onbewust onbekwaam, we hadden geen idee over de nadelige effecten van onze ongezonde leefstijl. Vanaf de jaren 50 vorige eeuw gaat het dan echt goed fout. Steeds meer zitten, steeds ongezonder eten, steeds meer stress, met alle gevolgen van dien. De wetenschap is er helaas vrij laat bij, het kwaad is al geschied. Eigenlijk had voedsel ook daadwerkelijk voedsel moeten blijven, dat is nu 85% ongezonde vulling. Bewegen en sport hadden we cultureel en binnen de zorg in moeten bedden, als gezondheid 'medicijn', in plaats van de chemische medicatie gratis verstrekken en mensen laten betalen voor dit echte gezondheids 'medicijn'. Gelukkig biedt de wetenschap ons momenteel de oplossing. Internationaal blijkt het mediterrane voedingspatroon het meest gezondheid bevorderende voedingspatroon te zijn en bewegen volgens de beweegrichtlijnen van de Gezondheidsraad en WHO blijkt de risico's op meer dan 25 chronische aandoeningen te verminderen. Leefstijl interventies blijken zelfs steeds vaker nog beter te werken dan bv antidepressiva.

De kanteling begint bij het individu en professional

Idealiter zou de overheid 5 miljard per jaar mogen reserveren om mensen gratis te laten sporten bij verenigingen en sportclubs. Helaas heerst er ook nog onbewuste onbekwaamheid in Den Haag op dit vlak. Het belang en de waarde van wat sport en bewegen voor de bevolking en voor de zorgkas kan betekenen wordt zwaar onderschat. Er gebeurt wel wat vanuit Den Haag, maar gezien de aanblijvende toename van overgewicht, obesitas en diabetes wordt er echt te weinig geïnvesteerd aan preventie en gezondheidsbevordering. Die kanteling naar een gezondere toekomst moet dus komen vanuit het individu en de professional, jij dus. Je leest dit omdat je of een particulier bent die geïnteresseerd is in dit thema of je bent een professional die wellicht een bijdrage wil leveren aan een gezonder Nederland.

Weerstand is gezondheid

Wat zijn de invloeden op onze weerstand, waar we zelf invloed op uit kunnen oefenen? Dan moeten we kijken naar alle aspecten die überhaupt onze gezondheid beïnvloeden, want zo goed als alle negatieve invloeden op onze gezondheid zijn ook negatieve invloeden op onze weerstand. En leefstijl aspecten die onze gezondheid positief beïnvloeden zijn ook altijd

invloeden die onze weerstand een positieve impuls geven. Weten we dus wat beter niet te doen of eten en wat beter wel en passen we dat toe, dan sterken we automatisch ook onze weerstand. Toch is het wel goed om wat beter inzicht te krijgen over de wetenschappelijk onderzochte link naar weerstand verhogende leefstijl aspecten. Daarom ben ik afgelopen jaar, in de tijd dat ik met corona thuis zat, met een desk/research gestart over de invloeden van onze weerstand. Het resultaat is een stuk van 8 delen en 57 pagina's.

Terug naar sterker!

De coronaperiode heeft ons in ieder geval even met de neus op de feiten gedrukt. Onze weerstand kan sterk bepalend zijn voor de complicaties die we ondergaan. Onze leefstijl doet er dus echt wel erg toe. Over het algemeen hebben we geleerd reactief te handelen, als we een bericht van de dokter of arts krijgen en er wordt iets geconstateerd, dan starten we met handelen. We gaan naar de fysio en gaan oefeningen doen. We gaan naar de diëtist en gaan op onze voeding letten. We gaan naar de psycholoog en gaan mentale ontspanningsoefeningen doen. In veel gevallen stoppen we weer met de interventie als de klacht minder of weg is. Dat is jammer, want doorgaan, dat is pas preventie, dat is bouwen aan een sterke weerstand. We kunnen niet alleen terug naar de fysieke gesteldheid van voor corona, we kunnen echt terug naar sterker, fitter en gezonder.

Wellicht kan het Weerstand Optimalisatie Programma je ondersteunen om mensen hierin te stimuleren en motiveren. Elke gezonde switch is er een en zoals de WHO aangeeft 'Every move counts', elke vorm van extra beweging telt, zo is het met alle leefstijl aspecten, elke switch telt en heeft positieve impact. Deel hem dus gerust met leden, klanten, patiënten, collega's, vrienden en familie.

Samen sterk voor een gezondere toekomst!

Wil je het Weerstand Optimalisatie Programma downloaden?
Surf dan naar <https://www.bodylifebenelux.nl/wop>



JOHN VAN HEEL

EFAA/Nieuwe Gezondheid, LifeCoach, docent leefstijlcoach opleiding en auteur van de boeken: Bewegen als medicijn, hoe doe je dat? en Voeding als medicijn, hoe doe je dat? Te bestellen op www.hoedoejedat.nu



Easy Active zet in op een lucratieve exit

ZAAK VERKOPEN? **JUIST NU!**

Covid-19 hakte erin bij fitnesscentra. Dat ontmoedigt ondernemers om hun zaak te verkopen, vanuit de aanname dat die wel weinig zal opleveren. “Niets is minder waar,” oordelen de professionals van Easy Active. “Investeerders kijken naar de toekomst en die ziet er wat hen betreft rooskleurig uit. Financiële meerwaarde verkrijgt je onder andere door je bij een collectieve formule aan te sluiten.” Easy Active biedt die, met een volle focus op een lucratieve exit.

Tekst & fotografie: Aart van der Haagen

“Iemand die zijn bedrijf wil verkopen, gaat ervan uit dat hij gunstige recente jaarcijfers moet tonen om kopers te interesseren,” zegt Rob de Laat, partner van IRIS Corporate Finance, dat de exitstrategie van Easy Active (daarover verderop meer) begeleidt. “Ondernemers in de fitnessbranche die kort voor of juist door corona aan een exit dachten hebben daarom de neiging om dat voorlopig maar even uit te stellen, bang dat hun zaak - waar in veel gevallen hun pensioen in zit - bitter weinig oplevert. De realiteit ligt heel anders. Voor investeerders telt in feite maar één ding: het rendement op de langere termijn, waarbij het groeipotentieel een elementaire rol speelt.” Remco Stekelenburg

van Easy Active haakt erop in: “Juist de coronatijd heeft laten zien dat fitness en sport een belangrijk onderdeel vormen van de levensstijl. Mensen snakken ernaar om dat te doen in clubverband. 25 jaar geleden was het een randverschijnsel, nu bepaalt het de norm. Sterker nog, het betreft momenteel de grootste tak van sport in Nederland. Kortom, als je kijkt naar de toekomst, dan liggen er enorme kansen.”

Doorslaggevende factor

De boodschap die beide heren uitdragen luidt daarmee: als je je zaak wilt verkopen, neem het dan nu in overweging, want de markt staat aan het begin van een opleving, professionaliseert

met een duidelijk trend naar meer ketenvorming en dat vinden investeerders bijzonder interessant. Stekelenburg schuift wel direct een belangrijk aandachtspunt naar voren, een doorslaggevende factor voor het al dan niet slagen van een lucratieve verkoop. “Je moet een meerwaarde zien te creëren. “De Laat vult aan: “Veel kleinere fitnesscentra hangen vast aan een bevlogen eigenaar, die met zijn kennis, ervaring en passie een groot stempel op de zaak drukt. Dat klinkt mooi en het trekt ook klanten, maar tegelijkertijd brengt het de continuïteit in gevaar. Immers, als hij de zaak van de hand doet, valt direct de basis weg. Plat gezegd: de vent is de tent. Je verdient geld, maar je creëert geen waarde. Veel ondernemers in het algemeen beseffen dat helaas niet. Het bedrijf draait wellicht heel gezond, maar het is niet overdraagbaar.”

Schaalvoordelen

Precies die valkuil ligt ten grondslag aan het oprichten van Easy Active, een formule met inmiddels veertien fitnesscentra en een samenwerkingsverband met Fitnessclub Nederland (elf clubs), verspreid over het hele land. Het lijkt een regulier concept dat zich in het middensegment beweegt, gericht op facilitair sporten met



verschillende vormen van upsell, maar er is iets bijzonders mee aan de hand. Stekelenburg: "Het betreft een collectief van ondernemers die onder professionele begeleiding naar een exit toe werken. Zij sluiten zich aan bij een sterke franchise-formule die naast ondersteuning en advies schaalvoordelen biedt in onder meer inkoop, automatisering, administratie, marketing en sales. Als je kijkt naar de ons omringende landen, dan zie je dat de sport-schoolketens daar gemiddeld zestig procent marktaandeel pakken. Nederland blijft daar met dertig procent nog bij achter, maar het groeit en je kunt wel bedenken dat het hier

binnen vijf jaar ook die kant uit gaat. Neem de supermarkten als voorbeeld: daar hielden de eenpitters op den duur geen stand, ondanks dat velen dachten van wel. Of neem het zogenaamde Primera effect: kiosken of sigarenboeren die hun bestaansrecht hebben weten te behouden door zich bij het collectief aan te sluiten. In elke plaats vind je er wel één." De Laat zegt ter geruststelling: "In tegenstelling tot wat kleine ondernemers vaak veronderstellen hoeft er geen spanningsveld te bestaan tussen professioneel en persoonlijk. De eerste factor vormt de basis, de tweede leg je daar als laag overheen."

Visie, strategie, structuur

IRIS Corporate Finance, gespecialiseerd in het begeleiden van fusies en overnames, kent het speelveld van investeerders als geen ander. "Het rendement dat zij willen behalen hangt samen met een collectief groeipotentieel en de meerwaarde van een professioneel ingerichte organisatie met visie, strategie en structuur," legt De Laat vanuit zijn expertise uit. Daarbij gaat het niet alleen om een simpele optelsom van sportscholen, maar om een formule die je als merk in de markt zet, met een duidelijke identiteit, uniformiteit en positie. Voor bedrijven die voor corona financieel gezond waren biedt de markt momenteel oprecht goede kansen, ook al realiseren velen zich dat niet." Ten aanzien van Easy Active zegt Stekelenburg: "Binnen de samenwerking met IRIS Corporate Finance maken wij onze organisatie als geheel verkoopklaar. We merken dat de meerwaarde die we als collectief creëren momenteel steeds meer de interesse van potentiële investeerders begint te trekken, nu de impact van corona afneemt en er gunstige perspectieven liggen. Ondernemers die al een poosje met het idee rondlopen om hun zaak succesvol te verkopen, met de mogelijkheid dat ze zelf nog blijven meewerken, doen er goed aan om nu te schakelen en ons te benaderen."

Voor meer info neem vrijblijvend contact op via info@easyactive.nl kijk ook op de website www.easyactive.nl

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

WWW.BODYLIFEBENELUX.NL/OPLEIDINGEN



aalo
Opleidingen

Start jouw carrière in de fitnessbranche.

www.aalo.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

Fitnessstrainer A opleiding

NORMAAL **€895** *NUL tot 15 jaar* **€795**
EARLY BIRD KORTING



Erkend door NL Actief en EREPS level 3 (EU)

- ✓ Meteen starten met online leren
- ✓ Gespreid betalen mogelijk
- ✓ Meer dan 8.000 deelnemers gingen je voor
- ✓ Deelname kan zonder vooropleiding
- ✓ Slagingspercentage boven 90%
- ✓ Verschillende locaties door heel Nederland

NL ACTIEF

Kijk snel op www.EFAA.nl

EFAA

START2MOVE
opleidingen trainingen

LIFELONG LEARNING ACADEMY

LAAGDREMPELIG EN ONBEPERKT INVESTEREN IN DE ONTWIKKELING VAN JOUW TEAM

Vraag de gratis brochure aan
LLA@Start2Move.nl



Onderstaand tref je de bodyLIFE Opleidingsagenda. In deze agenda tonen we in één overzicht de cursussen en opleidingen die door de verschillende opleidingsinstituten in de branche worden aangeboden. Kies de opleiding die bij je past en wordt een nog betere fitness professional.

Opleidingsinstituut en opgenomen worden in de bodyLIFE Opleidingskalender?
Neem contact met ons op via info@bodylifebenelux.nl

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN



Assistant Fitnesstrainer (niv.2) - E-Learning

op elk gewenst moment

Fitnesstrainer A - E-Learning

op elk gewenst moment

NL Actief Fitnesstrainer A opleiding

donderdag 15 juli, Online (summerschool)

zaterdag 28 augustus, Veenendaal

donderdag 30 september, Tiel (avondopleiding)

donderdag 7 oktober, Barendrecht

zaterdag 23 oktober, Weert

zaterdag 13 november, Alphen a/d Rijn

zaterdag 13 november, Broek op Langedijk

NASM Personal Training opleiding

vrijdag 17 september, Rotterdam

zaterdag 18 september, Veenendaal

zaterdag 25 september, Broek op Langedijk

vrijdag 8 oktober, Weert

vrijdag 15 oktober, Eindhoven

zaterdag 16 oktober, Alphen a/d Rijn

donderdag 21 oktober, Barendrecht

zondag 24 oktober, Utrecht

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

All Round Freestyle instructor opleiding

zaterdag 28 augustus, Weert

Yogirya® Instructeurs opleiding

zaterdag 28 augustus, Online

EMS trainer – Basis en Level 1

vrijdag 3 september, Rotterdam

vrijdag 5 november, Alkmaar

EMS trainer –Level 2

vrijdag 29 oktober, Alkmaar

EMS trainer –Specialisatie Rug

vrijdag 29 oktober, Alkmaar

EMS trainer –Specialisatie Astma COPD

post Corona

vrijdag 15 oktober, Alkmaar

Basiscursus Running Instructor

zaterdag 11 september, Leersum

Praktisch trainen op hartslag of schema

(Running)

zaterdag 2 oktober, Leersum

Blessurepreventie en oefenvormen

hardlooptechniek

zaterdag 9 oktober, Leersum

UFW Kickboxing Instructeur opleiding

zondag 3 oktober, Veenendaal

UFW Fight Boxing 45 Online opleiding

op elk gewenst moment

UFW Fight Boxing 45 opleiding

Zondag 14 november, Rotterdam

UFW Specialist – Fight voor Personal Trainers

Zondag 17 oktober, Rotterdam

UFW Expert – Heavy Bag Instructor

zondag 7 november, Rotterdam

UFW Specialist – Dojo/Club Marketing

zaterdag 27 november, Capelle a/d IJssel

Fitness met Passie workshop

vrijdag 24 september, Online

Pre- & postnatale Fitness Specialist

vrijdag 1 oktober, Weert

Leefstijl- en vitaliteitsadviseur

zaterdag 21 augustus, Online

vrijdag 8 oktober, Online

Mentaal Coaching

zaterdag 25 september, Weert

Begeleiden naar gedragsverandering

zaterdag 30 oktober, Lienden

De Coach als inspirator

zaterdag 27 november, Vught

Opleiding erkend Body Mind Release therapeut

Vrijdag 10 september, Oss

Vrijdag 12 november, Oss

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

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



Coachen en Gedragsverandering

Zaterdag 17 juli – Amsterdam, Utrecht en Online

Fitnesstrainer A (combi)

Maandag 19 juli – Den Haag/Online, Eindhoven/

Online, Rotterdam/Online en Valkenswaard/Online

Fitnesstrainer B (combi)

Dinsdag 20 juli – Den Haag/Online en Eindhoven/

Online

Fitnesstrainer B

Dinsdag 20 juli – Online

Conditietrainer Voetbal

Donderdag 19 augustus – Zwolle

Donderdag 26 augustus - Houten

BGN Gewichtsconsulent

Zaterdag 28 augustus – Enschede, Epe,

Heerenveen, Paterswolde en Online

Trainer Senioren (combi)

Zaterdag 28 augustus – Arnhem/Online en Zwolle/

Online

Voedingsdeskundige

Zaterdag 28 augustus - Enschede, Epe,

Heerenveen, Paterswolde en Online

BGN Gewichtsconsulent

Maandag 30 augustus – Online

Vrijdag 3 september – Den Haag en Rotterdam

Voedingsdeskundige

Maandag 30 augustus – Online

Vrijdag 3 september – Den Haag en Rotterdam

Fitnesstrainer A

Vrijdag 3 september - Zwolle

Fitnesstrainer A (combi)

Vrijdag 3 september – Enschede/Online en Zwolle/

Online

Fitnesstrainer B

Vrijdag 3 september – Groningen, Zwolle en Online

Fitnesstrainer B (combi)

Vrijdag 3 september – Groningen/Online en Zwolle/

Online

Yin Yogadocent (module 1)

Vrijdag 3 september - Zwolle

Bewegen en Trainen

Zaterdag 4 september – Amsterdam, Houten en

Online

Fitnesstrainer A

Zaterdag 4 september – Groningen

Fitnesstrainer A (combi)

Zaterdag 4 september – Groningen/Online en

Heerenveen/Online

Fitnesstrainer A

Zondag 5 september - Arnhem

Fitnesstrainer A (combi)

Zondag 5 september – Arnhem/Online en

Doetinchem/Online

Sportvoedingsadviseur

Zondag 5 september – Amsterdam, Utrecht en Online

Conditietrainer Voetbal

Vrijdag 10 september - Houten

Yogadocent

Vrijdag 10 september – Zwolle

Fitnesstrainer B (combi)

Zaterdag 11 september – Arnhem/Online

Zondag 12 september – Houten/Online

Fitnesstrainer B

Zaterdag 11 september – Online

Zondag 12 september – Houten en Online

Medical Personal Trainer (onderste extremiteit)

Zaterdag 11 september – Groningen, Zwolle en Online

Fitnesstrainer A

Zondag 12 september Den Haag

Fitnesstrainer A (combi)

Zondag 12 september – Den Haag/Online en Rotterdam/Online

Fitnesstrainer Oncologie

Zondag 12 september – Amersfoort, Arnhem en Online

Prestatiepsychologie

Woensdag 15 september – Nijmegen

Video Analist Voetbal

Woensdag 15 september – Zwolle

Voor meer informatie: www.start2move.nl



Q3-2021

ClubJoy Core

21, 22 aug, Zondag 12 en 19 sept

ClubJoy Cycle

21, 22 aug, Zondag 12 en 19 sept

ClubJoy Power

21, 22 aug, Zondag 12 en 19 sept

ClubJoy Fit & Shape

21, 22 aug, Zaterdag 11 en 18 sept

ClubJoy Yoga

21, 22 aug, Zaterdag 11 en 18 sept

Specials

21, 22 aug, 28 of 29 aug

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.



THE GLADIATOR WORKOUTS® BOOTCAMP

4 september, Zoetermeer

GROUP EXERCISE INSTRUCTOR

Start 18 september, Den Haag

Start 3 oktober, Amsterdam

CYCLE INSTRUCTOR

18 + 25 september, Den Haag

RUNNING INSTRUCTOR

18 + 25 september, Zoetermeer

TEACHING SKILLS

18 + 25 september, Den Haag

3 + 10 oktober, Amsterdam

FITNESS A

2 + 9 oktober, Den Haag

21 + 28 november, Amsterdam

KETTLEBELL TRAINING WORKSHOP

1 oktober, Zoetermeer

GLADIATOR WORKOUTS® KIDS

2 oktober, Den Haag

SHAPE & CONDITIONING

20 + 27 november, Den Haag

5 + 12 december, Amsterdam

FUNCTIONAL TRAINING

7 + 14 november, Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® CERTIFICATION

11 december, midden NL

EXAMENDAG

18 december, Den Haag

www.trainthetrainers.nl, www.thegladiatorworkouts.com



15-05-2021 **Paramedisch Fitnesstrainer N????**

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



LES MILLS GRIT

21 en 28 augustus 2021, Breda

BODYPUMP

21 en 28 augustus 2021, Leusden

BODYBALANCE

21 en 28 augustus 2021, Renkum

LES MILLS SPRINT

21 en 28 augustus 2021, Renkum

ADVANCED TRAINING

22 en 29 augustus 2021, Breda

LES MILLS CORE

22 en 29 augustus 2021, Veenendaal

BODYATTACK

18 en 25 september 2021, Breda

BODYPUMP

18 en 25 september 2021, Leusden

BODYJAM

18 en 25 september 2021, Renkum

BODYCOMBAT

19 en 26 september 2021, Leusden

LES MILLS TONE

19 en 26 september 2021, Veenendaal

RPM

19 en 26 september 2021, Breda

Data onder voorbehoud. Kijk voor het actuele overzicht op lesmills.nl. Heb je vragen of wil je je inschrijven voor een van bovenstaande trainingen? Stuur dan een e-mail aan opleidingen@lesmills.nl of bel naar +31 (0)416 34 97 25.



Fitness Trainer level 1

Startdatum 20-8-2021, locatie Barendrecht

Startdatum 21-8-2021, locatie Nieuwegein

Startdatum 4-9-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 5-9-2021, online variant

Startdatum 19-9-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 1-10-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 13-10-2021, locatie Utrecht

Startdatum 30-10-2021, locatie Rijen (Breda)

Startdatum 31-10-2021, locatie Den Haag

Fitness Trainer level 2

Startdatum 16-10-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 31-10-2021, online variant

Startdatum 31-10-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 12-11-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 24-11-2021, locatie Utrecht

Startdatum 11-12-2021, locatie Rijen

Startdatum 12-12-2021, locatie Den Haag

Bootcamp Instructeur

Startdatum 12-9-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 8-10-2021, locatie Nieuwegein

Startdatum 27-11-2021, locatie Amstelveen

Fitness Trainer level 1 , Spedopleiding

Startdatum 9-8-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 18-10-2021, locatie Utrecht

Fitness Trainer level 2 , Spedopleiding

Startdatum 16-8-2021, locatie Utrecht

Startdatum 27-12-2021, locatie Utrecht

Yang Yoga level 1

Startdatum 24-9-2021, locatie Aalsmeer

Startdatum 30-10-2021, locatie Aalsmeer

Strength & Power Professional

Startdatum 11-9-2021, locatie Maassluis

Kickbok instructeur

Startdatum 24-10-2021, locatie Amstelveen

Gewichthef trainer

Startdatum 2-10-2021, locatie Maassluis

Gewichtsconsulent

Startdatum 31-10-2021, locatie Nieuwegein

Basis Groepsles Instructeur

Startdatum 21-8-2021, locatie Amstelveen

Hardloop Trainer

Startdatum 25-9-2021, locatie Amsterdam

Startdatum 5-11-2021, locatie Amsterdam

Kettlebell Trainer level 1

Startdatum 5-9-2021, locatie Maassluis

Startdatum 6-11-2021, locatie Maassluis

Yin level 1

Startdatum 22-8-2021, locatie Aalsmeer

Startdatum 26-11-2021, locatie Culemborg

Sportvoeding

Startdatum 17-10-2021, locatie Nieuwegein

Klassiek mat pilates level 1

Startdatum 10-9-2021, locatie Woerden

Voor meer informatie: www.aalo.nl

COLUMN

ZELFMARKETING: LEEFSTIJLCOACH, PERSONAL COACH EN FITNESSINSTRUC- TUEUR ALS ÉÉN PROFESSIONAL

Tijdens mijn Master of Science opleiding enkele jaren geleden interviewde ik een aantal huisartsen, om een beter beeld te krijgen hoe zij tegen de professionals in onze branche aankijken en wat het effect van die beeldvorming is. De uitkomst was een bevestiging van wat ik vermoedde: huisartsen zien professionals in de fitnessbranche vooral als mensen die thuis zijn in sporten en bewegen. Niet zozeer als professionals die mensen kunnen begeleiden naar een gezondere leefstijl. Terwijl zij, de huisartsen, hun patiënten vooral willen doorverwijzen naar leefstijlcoaches. Met als gevolg dat het nog maar mondjesmaat voorkomt dat huisartsen mensen met een voorgeschreven leefstijlverandering doorverwijzen naar onze branche. Dat is een gemiste kans: voor huisartsen, voor consumenten en voor clubs en professionals in onze branche.

De behoefte aan professionals die mensen kunnen begeleiden naar een duurzaam betere leefstijl groeit enorm, maar daarbij wordt niet meteen gedacht aan de professionals in onze branche. Dat heeft veel met beeldvorming te maken. Want in feite kan een fitnessprofessional in onze sector zich op drie manieren profileren: als fitnessinstructeur, als personal coach en als leefstijlcoach. Drie rollen in één persoon. Afhankelijk van de vraag, weet je welke pet je opzet. Multifunctionele zelfmarketing.

Bij fitnessinstructeur is daar geen discussie over. Wie een fitnessinstructeur zoekt, komt uit bij een fitnessclub. Bij de term personal coach ontstaat al een beetje twijfel. Is dat, op niveau 3, een andere benaming voor een fitnessinstructeur? Of praten we toch over een deels andere beroepsgroep? Ik merk dat het vaak verzandt in een semantische discussie: wat houdt het woord precies in? Er is vaker geopperd om de naam fitnessinstructeur los te laten en te vervangen door personal coach, als je één op één mensen begeleidt in de club. Dan zou er alleen nog sprake zijn van groepsfitnessinstructeurs. Maar onder de streep wordt onze branche wel steeds vaker geassocieerd met personal coaching.

Blijft over: de leefstijlcoach. Is de professional in de club of de personal coach ook een leefstijlcoach? Met andere woorden: heeft hij of zij voldoende kennis van zaken als het gaat om méér dan alleen sporten en bewegen? Kan hij of zij ook iets zinnigs zeggen over voeding, over slaap, over mindfulness? En wordt hij of zij ook zo gezien door bijvoorbeeld bedrijven voor de uitvoering van vitaliteitsprogramma's of verwijzers uit de eerstelijnszorg? Het antwoord op de laatste vraag is nog overwegend 'nee'. Het antwoord op de andere twee vragen levert boeiende discussies op, merk ik bijna dagelijks. Er is geen twijfel over het (basis)kennisni-

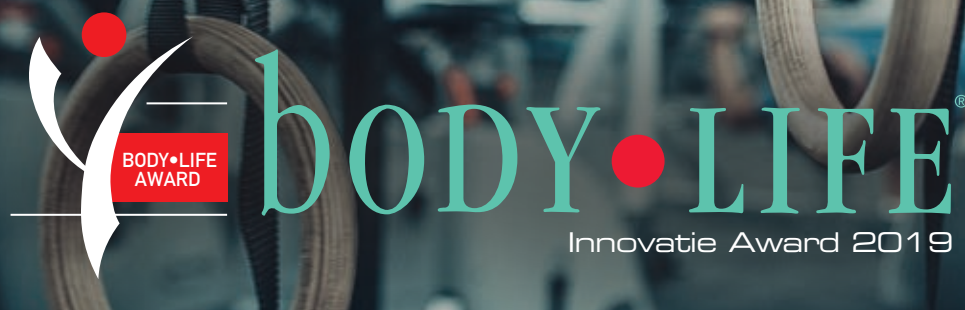


” DE BEHOEFTE AAN PROFESSIONALS DIE MENSEN KUNNEN BEGELEIDEN NAAR EEN DUURZAAM BETERE LEEFSTIJL GROEIT ENORM, MAAR DAARBIJ WORDT NIET METEEN GEDACHT AAN DE PROFESSIONALS IN ONZE BRANCHE. “

veau als het gaat om de fysieke aspecten van een gezondere leefstijl, maar ik proef wel behoefte aan een inhoudelijke verdieping als het gaat om andere factoren die een rol spelen bij leefstijl. Die behoefte leeft bij de buitenwereld (lees: verwijzers), die behoefte leeft bij de professionals zelf. Nu door de coronacrisis het belang van een fitter, vitaler en gezonder leven meer dan ooit in de belangstelling staat, is het momentum wellicht daar om door te pakken en om de professional op niveau 3 in onze branche ook (inhoudelijk) in beeld te brengen als leefstijlcoach.

Ronald Wouters
Algemeen directeur NL Actief

Bedrijvengids



ADVAGYM

WINNAAR BODY-LIFE INNOVATIE AWARD 2019

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

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, Hoogstraat 27,
4285 AG Woudrichem, 053 - 302 0104
ricardo@europewebcompany.com
www.epass-online.nl



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



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

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



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

Gymeyes 8

WINNAAR BODY-LIFE INNOVATIE AWARD 2018

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



WINNAAR BODY-LIFE INNOVATIE AWARD 2017

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



WINNAAR BODY-LIFE INNOVATIE AWARD 2016

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



WINNAAR BODY-LIFE INNOVATIE AWARD 2015

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

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

CLUBMANAGEMENT



creativesportsgroup
Creative Sports Group, Hoogstraat
27, 4285 AG Woudrichem 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, Bijdorplein 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



Stex Fitness Europe GmbH
Klostergarten 25,
41069 Mönchengladbach (D),
T 0049 - 171 - 779 22 91
E stexfitness@stexfitness.eu
I www.stexfitness.eu

FRANCHISE



Anytime Fitness Benelux Berge-
weg 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.nl

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

HYGIËNE, LUCHTBEHANDELING EN SCHOONMAAK



ERRIC, Meirbrug 1, 2000 ANTWERPEN
info@erric.be, +32(0)3 231 15 40,
www.erric.be

KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK



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

KLEIN FITNESS MATERIAAL



Studio - 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

PERCUSSIE THERAPIE



Therabody, 20 Little Britain
London EC1A 7DH
E gymsales.eu@therabody.corp
I www.theragun.com

TEST EN MEETAPPARATUUR



THP2 Europe BV, M.L. Kingsingel 3.1
9203 JC Drachten, 0512 354 156
info@thp2.eu, www.thp2.eu

UITGEVERIJ



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

VECHTSPOORTARTIKELEN



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
info@sofsurfaces.eu, www.sofsurfaces.nl



Tatamix I Nihon Sport, Waterdijk 4
5705 CW Helmond, T 0492 - 520 227
E contact@nihonsport.nl
I www.tatamixstore.nl



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



Delta-L I CDM
Voor Nederland: T 0800 - 55555 44
E info@delta-l.nl I www.delta-l.nl
Voor België: T +32 2 687 7907
E general@cdm.eu, I www.cdm.eu

NORMAAL
€1745
NU!
tot 15 aug
€1545
EARLY
BIRD
KORTING



NASM PT Opleiding

Europees en NASM US erkend



Uniek trainingsconcept

- ✓ Leer alles over de optimale toepassing van het unieke NASM OPT model
- ✓ Meteen starten met online opfriscursus anatomie, fysiologie
- ✓ Meer dan 2.500 personal trainers gingen je voor
- ✓ Slagingspercentage boven de 80%
- ✓ Gespreid betalen mogelijk
- ✓ Meerdere locaties door heel Nederland



International
Licensee

Kijk snel op www.EFAA.nl

 **EFAA.**

SAMEN ZIJN WIJ ANYTIME FITNESS



24/7 fitness franchiseconcept met veel multiclub owners. 60% van onze franchisenemers heeft minimaal twee Anytime Fitness clubs



Een wereldwijd concept met ca. 4500 clubs op 7 continenten



Ruim 120 clubs in Nederland en 15 in België
Ca. 20 geplande, nieuwe openingen in 2021



Goede financieringsmogelijkheden, beperkt risico, succesformule



Ondersteuning bij het zoeken naar een geschikte locatie, hulp bij onderhandeling huurcontract en bij verkrijgen van vergunningen



Kleinschalig, persoonlijk, niet-intimiderend, sporten voor iedereen
Clubs veelal gelegen in dorps- en stadskernen



Al jaren het snelst groeiende fitness franchiseconcept ter wereld

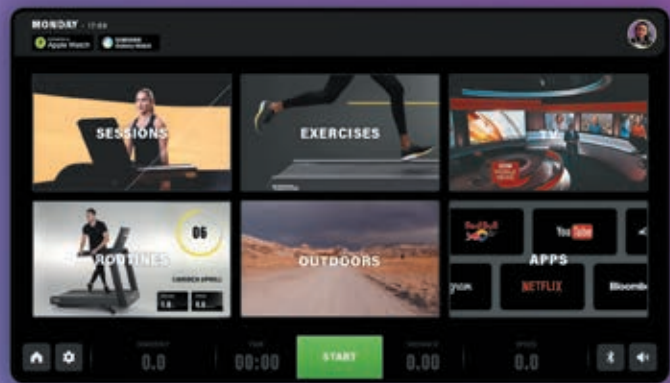


Uitgebreide & all-round ondersteuning incl. marketingondersteuning



Interesse? Bel Bjorn Hameleers: 06 - 50410948





TECHNOGYM LIVE



Ontdek de nieuwe
Excite-lijn

Precision Training Experience

De nieuwe Excite-lijn biedt alle gebruikers een boeiende en op maat gemaakte trainingservaring dankzij het Technogym Live-platform.

- **Trainingsvariatie:** op maat gemaakte on-demand trainingen en talloze entertainmentopties
- **Mobiele connectiviteit:** personaliseer uw ervaring door uw telefoon aan te sluiten; laad draadloos op
- **Ruimtebesparend:** de herontworpen Excite Run biedt -30% oppervlak en +13% loopruimte
- **Energiezuinig:** de nieuwe Excite-lijn vertegenwoordigt de volgende generatie duurzame apparatuur

Ontdek meer op technogym.com/excite

