

body•LIFE®

4 | 2021



Europe's No.1



Droom van broers Wesley en Buddy uitgekomen

'De visie van Anytime Fitness past perfect bij die van ons'



JE EIGEN PT-RUIMTE

Dock Blue wil walhalla worden voor personal trainers



HYROX, WORLD SERIES OF FITNESS

Komt nu ook naar Nederland



CLUBS MET HART EN ZIEL

Smart Fit draagt karakter uit dankzij Life Fitness

PAY



Group Cycle

7 September 2021 at 13:20

Pay

BOOK



Group Cycle

Jenny Smith

BOEK

12 plaatsen beschikbaar

RATE



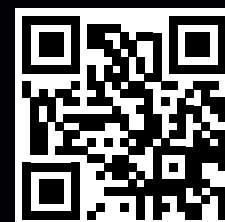
Group Cycle

22 September 2021 at 18:30

Hoe was de les?



Geef uw business een boost met **Mywellness 6.0**



Ervaar de grenzeloze mogelijkheden via de nieuwe Mywellness 6.0 app. Laat uw leden een les boeken, betalen én feedback geven. Neem nu de volgende stap naar optimaal gebruiksgemak. Zowel op de club, thuis, als onderweg.

Ontdek meer op technogym.com/bodylife-921



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 4, 2021, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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



Kansen aangrijpen

Op het moment dat deze BodyLIFE in druk ging was al duidelijk dat vanaf 25 september de regel over anderhalve meter afstand houden niet meer zou gelden. Stap voor stap keren we terug in een leven dat meer gaat lijken op de wereld van voor de pandemie. Waar aan de voorkant coronamaatregelen worden afgezwakt of verdwijnen, zijn aan de achterkant de financiële gevolgen van de maatregelen bij velen nog voelbaar.

Het was voor velen een onzekere en heftige periode. Zo ook voor ondernemers in de fitnessbranche. Daarom is het ook goed om te zien dat er mensen zijn die juist in een zware periode nieuwe kansen aangrijpen of omdenken. In deze editie van BodyLIFE vertellen ondernemers over de wijze waarop zij bleven ondernemen in coronatijd.

Zo spraken we met Dennis Toppin, die met ondersteuning van HDD GROUP, uitgerekend in deze tijd een tweede vestiging opende van zijn brand Immersive. Maar ook de Alphenense ondernemers Kevin Kraaijeveld en Evert Bont komen aan het woord. Zij hebben deze zomer Dock Blue Personal Training Facility geopend waarmee ze (startende) personal trainers de ruimte bieden om in een 'safe concept' met klanten aan de slag te kunnen gaan.

En we gingen op bezoek bij de broers Buddy en Wesley Raven die als franchisenemers van Anytime Fitness in Bussum hun droom zagen uitkomen: samen een sportschool openen. De gemene deler in de inspirerende verhalen in deze editie is dat je vooral door samen te werken verder kunt komen in moeilijke tijden. Om je heen kijken en van elkaar leren. Gedeelde kennis en expertise is cruciaal om te 'overleven'. In die zin komt de nieuwe editie van Fitfair in november voor velen ongetwijfeld op een geschikt moment na een periode van gesloten deuren.

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)



**HAMMER
STRENGTH®**



BIED JOUW LEDEN EEN ONVERGETELIJKE TRAININGSERVARING



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

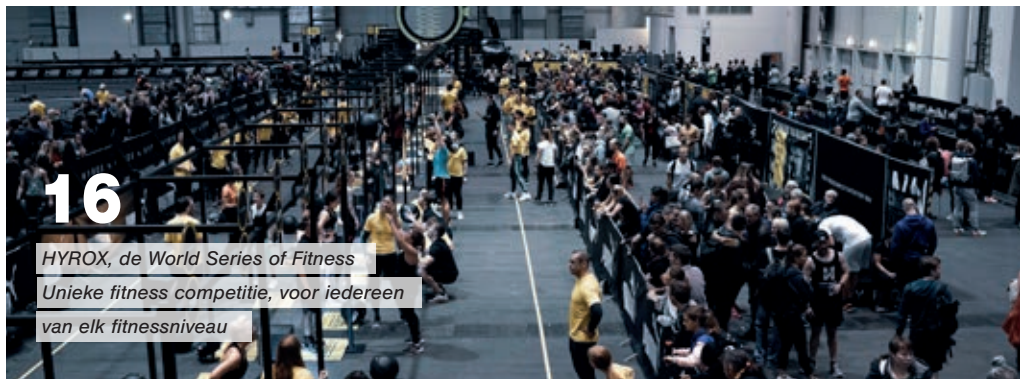


@hammerstrengthinternational

Inhoudsopgave



Broers Buddy en Wesley samen sterk als franchisenemers: 'De visie van Anytime Fitness past perfect bij die van ons'



HYROX, de World Series of Fitness
Unieke fitness competitie, voor iedereen van elk fitnessniveau



Hoe HDD Group Dennis Toppin hielp bij zijn Immersive Studio's

BRANCHE ACTUEEL

8 Broers Buddy en Wesley samen sterk als franchisenemers
'De visie van Anytime Fitness past perfect bij die van ons'

11 Column John van Heel
Vanaf 2021, een nieuwe focus op leefstijl!

12 Magicline wil na Duits succes ook in de Benelux integreren
'De fitnessbranche verandert en wij anticiperen daarop'

14 Kennis delen en elkaar inspireren
Fitfair is weer the place to be

16 HYROX, de World Series of Fitness
Unieke fitness competitie, voor iedereen van elk fitnessniveau

18 Je eigen PT-ruimte
Dock Blue wil walhalla worden voor personal trainers

20 Meld je aan voor Dutch Fitness Awards
Fitnessclubs en personal trainers maken weer kans op een prestigieuze titel

22 Hoe HDD Group Dennis Toppin hielp bij zijn Immersive Studio's
'Bij HDD GROUP vind je alles onder één dak, het is one stop shopping'

25 Blackbox Publishers
Zelf-coaching van gezond gedrag

TRAINING

26 Clubs met hart en ziel
Smart Fit draagt karakter uit met producten van Life Fitness

28 Therabody - voor iedereen toegankelijk
Geboren uit noodzaak

30 House of Workouts
5 fitnessstrends die je als ondernemer zonder grote investering mee kan doen

32 Flexchair
De missing link in fitnessstraining: spinal stability training

34 Nieuws & Ondernemerstips

37 Omniyou: personalised fitness op DNA-niveau
DNA-analyse biedt innovatieve mogelijkheden voor persoonlijke begeleiding

39 Column Govert Janssen
Laat de massa spreken om de waanzin te breken

40 Clubs hebben baat bij iVenti zodra klanten het ontdekken
Aanzuigende werking

MANAGEMENT

42 Easy Active-fitnesscentra
'Easy Active gaf ons team en mij als eigenaar weer een push'

44 Update vanuit paddock van ClubJoy
Vanuit pole position het najaar in!

46 Je 90 Dagen Ledenwerfplan
De springplank naar langdurig en doorlopend nieuwe leden werven

48 Eric Vandenabeele (Fitness.be)
Tijd voor een minister van leefstijl

50 John van Heel (EFAA)
Heroverweging van fysiek actief leven – is een actieve leefstijl essentieel?

52 Trainingen en opleidingen

55 Column Ronald Wouters (NL Actief)
Subsidieproject 'NL leert door' kwaliteitsimpuls voor fitnessbranche

56 Bedrijvengids



Buddy Raven

Droom van broers Wesley en Buddy uitgekomen

'DE VISIE VAN ANYTIME FITNESS PAST PERFECT BIJ DIE VAN ONS'

Op 19 mei was het dan eindelijk zover voor broers Wesley en Buddy Raven. Ze mochten de deuren van hun Anytime Fitness in Bussum openen. Ze zijn trots op wat ze nu toe al hebben bereikt, maar zijn ook ambitieus. Met de ondersteuning vanuit het hoofdkantoor in Sittard willen de broers in de toekomst gaan uitbreiden. Zeker nu ze zien dat hun community groeit: binnen en buiten hun club.

Wesley en Buddy, hoe kwamen jullie ooit op het idee om franchisenemers te worden bij Anytime Fitness?

Buddy: "Als jonge jongens hadden we de droom om samen een fitnessclub te openen. Dat dat ook zou lukken hadden we toen niet direct verwacht. We gingen vijf jaar geleden naar de franchisebeurs en daar hebben we een goed gesprek gehad met Petro en Bjorn Hamelers van Anytime Fitness. We gingen open minded naar de beurs. We wilden kijken wat franchisen inhoudt. Onze vader heeft altijd een eigen bedrijf gehad. We heb-

ben van huis uit meegekregen dat ondernemen hele mooie kanten heeft. Met Petro en Bjorn hadden we direct een klik en we vonden hun plannen heel interessant. We dachten: laten we erover nadenken en dan komen we erop terug. Het is enthousiasme van Petro en Bjorn werkte heel aanstekelijk."

Wesley: "Buddy en ik sporten sinds onze tienerjaren in een sportschool. De eerste keer was toen we met onze vader naar een sportschool in Hilversum gingen. Toen zeiden we tegen elkaar: wat zou het leuk zijn

om samen een sportschool te beginnen. Dat is nu vijftien jaar geleden. Zo'n tien jaar geleden besloten we echt een plan te maken om het voor elkaar te krijgen. Wij zijn van kinds af aan heel veel met sport bezig geweest. We hebben op hoog niveau gehonkbald en daarvoor hingen we ook aan de gewichten. Zelf een sportschool opzetten leek ons een lastig verhaal in een volle markt met heel veel concurrentie. Het franchiseconcept sprak ons daarom meer aan, maar niet alle franchiseconcepten."

Buddy: "We liepen bij andere concepten tegen een muur aan dat je niet altijd kan sporten wanneer je wil. Het 24/7 concept van Anytime Fitness sprak ons daarom enorm aan. Onze ouders houden ook van de Amerikaanse cultuur. Dat zag je vroeger ook bij ons thuis in de inrichting. We kregen bij Anytime Fitness al snel het beeld van een kleinschalige, voor iedereen toegankelijke en gezellige gym, altijd open en minder overweldigend dan grote fitnesscentra. De visie van Anytime Fitness past perfect bij die van ons."

BEGELEIDING

Hoe zijn jullie vervolgens het traject ingegaan om uiteindelijk franchisenemers te worden en ook een pand te vinden?

Wesley: "In 2017 hebben Buddy en ik ons ingeschreven bij de Kamer van Koophandel, na ons gesprek met Petro en Bjorn. Wij wilden samen met Anytime Fitness onze plannen voor een sportschool realiseren en we gingen er echt voor. Maar toen kwam het moeilijke gedeelte: we moesten een pand hebben. We wilden onze sportschool in Bussum, waar we vandaan komen, openen. We hebben meerdere panden bezocht. Uiteindelijk ontstond het idee om vier leegstaande winkels samen te voegen tot één pand. Het duurde alleen zo'n twee jaar voordat de vergunning rond was. Toen zijn we naar de bank gegaan. Ondertussen ondersteunde Anytime Fitness ons, zoals bij de onderhandelingen en de gesprekken met de bank. De lokale bank zag het

concept niet zitten, maar de bank in Sittard wel. Die werkt al jaren met Anytime Fitness samen. Tijdens dat hele traject hield ik veel contact met Petro. Hij gaf ons veel vertrouwen."

Buddy: "We hebben alle door het hoofdkantoor aangeboden clinics gevolgd: over sales, marketing, het systeem voor members, hoe je met leden omgaat en over de kernwaarden van Anytime Fitness. Als je onderdeel bent van een franchiseconcept is het belangrijk dat iedereen dezelfde waarden heeft en uniformiteit uitstraalt. De tekeningen van ons pand waren in eerste instantie in het oude design van Anytime Fitness gemaakt, maar we hebben een upgrade gehad naar het nieuwe design. Daar zijn we heel blij mee! We konden voor vragen altijd contact zoeken met het hoofdkantoor en dan kregen we heel snel antwoord. Ik kan me voorstellen dat het voor veel franchisenemers in de coronaperiode ook heel fijn was om een vangnet te hebben."



Wesley Raven



Wesley: "Sinds we open zijn, is die ondersteuning vanuit het hoofdkantoor onverminderd. Zij weten wat er op je af komt na de opening en hoe je bepaalde zaken kunt aanpakken. We krijgen ook marketingtools aangereikt. Bij de hele startfase krijgen we begeleiding. Je hebt nooit het idee van: jullie zijn nu open en zoek het zelf maar uit. De familiale sfeer die je in onze club ervaart, voel je ook in het contact met het hoofdkantoor."

Buddy: "We zitten inmiddels op ruim 350 leden. Als we meer dan 500 leden hebben willen we verder uitbreiden. Ik ben heel veel binnen de club te zien en Wesley werkt meer op de achtergrond. We vullen elkaar heel goed aan binnen ons werk en hebben dezelfde toewijding: no pain, no gain."

ACHTERGROND

Jullie zijn nu samen franchisenemers, maar wat deden jullie hiervoor voor werk?

Buddy: "Ik heb bij een fitnessclub op het Mediapark in Hilversum gewerkt. Ik gaf daar small group training en personal trai-



ning en werkte daar als allround medewerker. Ik heb Sport en Gezondheid gestudeerd en na mijn studie heb ik meerdere cursussen bij AALO-opleidingen gedaan."

Wesley: "Ik heb altijd sales gedaan. Toen ik vijftien was verkocht ik potjes verf in een verfwinkel. Dat vond ik echt heel leuk om te doen. Ik ben nu salesmanager bij NEP, een productiebedrijf op het Mediapark. Ik doe dat nog tijdelijk erbij. Maar eigenlijk wilde ik altijd al ondernemer worden. Dat is nu gelukt en we zijn ambitieus. We willen toe werken naar meerdere clubs in de regio, er is nog voldoende mogelijk zonder de binding met onze community verliezen. We willen de community ook buiten de club versterken. Dan doen we door bootcamps te geven op het Mediapark en we werken samen met een atletiekvereniging."

Buddy: "Ik ben elke dag in de club en je merkt dat de energie die je erin stopt ook echt terugbetaald wordt. De inschrijvingen blijven toenemen. Dat geeft veel nieuwe energie! De eerste veertig leden waren allemaal bekenden, maar je merkt daarna dat het balletje gaat rollen en dan komen er ook ouders van vrienden en dan weer vrienden van die ouders. Dat is het voordeel van een club in een bekende omgeving. Het balletje rolt alleen harder dan ik dacht."

Wesley: "We hebben het druk, maar dat is een goed teken. Op de achtergrond speelt onze vader een adviserende rol en onze moeder helpt mee om de club schoon te houden. Zij deed de administratie bij het bedrijf van onze vader. Zij heeft daar ook veel verstand van. We zijn een soort familiebedrijf. Ik ben ook heel trots op hoe Buddy zich nu als gezicht van de club presenteert."

Buddy: "We vullen elkaar heel goed aan met onze eigen kwaliteiten. We hebben als broers ook nooit ruzie gehad. Natuurlijk heb je wel eens dingetjes, maar we hebben ook vooral veel lol. Dat is mogelijk doordat we in onze kracht kunnen werken door de steun van onze ouders én het hoofdkantoor van Anytime Fitness."

Ben jij ook geïnteresseerd in het concept van Anytime Fitness en overweeg je franchisenemer te worden? Neem dan contact op met Bjorn Hamelers (06 50 41 09 48)

Tijd voor een feestje!

Anytime Fitness Benelux viert in september en oktober het tienjarig jubileum! Elke club doet dit op zijn of haar eigen manier maar met behulp van herkenbare marketingmaterialen. In 2011 opende in Susteren (Limburg) de eerste Anytime Fitness club van de Benelux. Sindsdien staat de teller op 130 clubs waarvan maar liefst 116 in Nederland! Per jaar worden circa twintig clubs per jaar geopend, óók gedurende de coronaperiode. Gezondheid wordt immers steeds belangrijker dus investeren in gezondheid loont! En dat zien ook onze franchisenemers en aspirant franchisenemers.

COLUMN

VANAF NU, EEN NIEUWE **FOCUS OP LEEFSTIJL!**

Wat is de erfenis van de COVID-19 periode, wat hebben we ervan geleerd? Ik denk dat iedereen het erover eens is dat er nog nooit zoveel over leefstijl en gezondheid is gesproken en geschreven als in de afgelopen anderhalf jaar. Denk aan Ronald Wouters, directeur van NL Actief, Arie Boomsma en de zeven bekende sporters die de regering in mei 2020 in een landelijke advertentie oproepen om werk te maken van een vitale samenleving, een oproep die werd gesteund door elf sportbonden en het NOC*NSF.

Ook sportbestuurder Joop Alberda en professor neuropsychologie Erik Scherder kwamen met de boodschap dat de samenleving ervan doordrongen moet zijn dat bewegen het nieuwe normaal moet zijn. Hiervoor stuurden ze een manifest naar het kabinet, wat o.a. een rijksoverheid nationale multimedia leefstijl campagne tot gevolg had: www.fitopjouwmanner.nl. Het geluid voor een gezonde leefstijl als preventie en voor gezondheidsbevordering kwam echter niet alleen vanuit de sport- en beweeghoek.

De roep om meer aandacht voor leefstijl kwam verassend genoeg ook sterk uit de zorgsector. Liesbeth van Rossum, internist-endocrinoloog aan het Erasmus MC, vertelde in mei 2020 dat 70 tot 80 procent van de coronapatiënten die op de IC belanden, overgewicht heeft. "En dat is een belangrijke veroorzaker van veel van die

leefstijlziekten. Daarnaast heeft ook de aanwezigheid van vet een negatief effect op het immuunsysteem."

Samen met 1600 zorgprofessionals riep ze het kabinet op om werk te maken van gezonde leefstijl. "Geef preventie een prominentere plek in het zorgstelsel", was de oproep van CFRO Dirk Jan Sloots in het actualiteitenprogramma Eén Vandaag. "Ons stelsel is nu te veel gericht op behandelen, en niet op het voorkomen van ziekte. Dat moet écht anders", zei Sloots.

Een groep van 63 artsen, wetenschappers en zorgbestuurders deden op 12 november 2020 met een 'urgent verzoek tot leefstijlcampagne tijdens COVID-19 pandemie' een oproep aan VWS-bevindspersonen De Jonge, Van Ark en Blokhuis.

De ontwikkelingen in het afgelopen anderhalf jaar kunnen er zomaar toe leiden dat er vanaf nu een nieuwe, krachtige focus komt op het inzetten van leefstijl op gebied van gezondheidsbevordering en preventie. Niet alleen binnen de sport- en fitnesssector, maar ook binnen de zorgsector en de politiek. Een hoogst noodzakelijke ontwikkeling als je het mij vraagt, maar gezien de ontwikkeling van o.a. chronische aandoeningen, overgewicht, obesitas en diabetes en de verwachte groei hierin de komende twintig jaar denk ik dat iedereen dit noodzakelijk acht.



” DE ONTWIKKELINGEN IN HET AFGELOPEN ANDERHALF JAAR KUNNEN ER ZOMAAR TOE LEIDEN DAT ER VANAF NU EEN NIEUWE, KRACHTIGE FOCUS KOMT OP HET INZETTEN VAN LEEFSTIJL OP GEBIED VAN GEZONDHEIDSBEVORDERING EN PREVENTIE “

Onze uitdaging als fitnesssector is onze positie hierin te bepalen en te versterken. Ik denk dat wij hierin een belangrijke schakel zijn. Hoe gaan wij, naast het aanbieden van sport en fitness en in aanvulling op de thema's van preventiecentra (diabetes, NAH, overgewicht/obesitas en reuma), invulling geven aan leefstijl voor gezondheidsbevordering?

Ik ben een leergierig en nieuwsgierig persoon, dus ben benieuwd naar jouw visie en/of ideeën op dit vlak. Wellicht leuk om die met elkaar te delen, mail me gerust op j.vanheel@efaa.nl.

John van Heel
EFAA en Leefstijlclub



Max van der Bijl

ZO ONDERSTEUNT MAGICLINE FITNESSSONDERNEMERS **OP WEG NAAR EEN HYBRIDE TOEKOMST**

In juni maakte de Sport Alliance Group, wereldwijd specialist in innovatieve software oplossingen voor het management van elke type sportcentrum, bekend ook toe te treden tot de Benelux. Met het merk Magicline biedt Sport Alliance, met het hoofdkantoor in Hamburg, aan klanten over de hele wereld de grootste cloud management software die bedrijfsprocessen optimaliseert. Nu richt het bedrijf zich op de Benelux. Wij spreken met Max van der Bijl, verantwoordelijk voor Benelux binnen Sport Alliance.

Het klantenbestand van Sport Alliance bestaat inmiddels uit meer dan vierduizend gyms en studio's, met bekende concepten als McFIT, Clever Fit en BodyStreet. Na Duitsland volgde al een uit-

breiding in Spanje, Frankrijk en Italië en nu dus ook in de Benelux. Max van der Bijl is enthousiast over de komst van Sport Alliance met Magicline naar België, Nederland en Luxemburg.

"De expansie van Sport Alliance gaat na de recente successen op de Europese markt verder in de Benelux. 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 de multi-award winning gym management software Magicline gebruiken om hun business te digitaliseren en te laten groeien. We zijn super enthousiast om onze software in de Benelux aan te bieden. Een interessante markt waarin ketens en franchises een belangrijke rol spelen, maar ook veel startende ondernemers succesvol zijn dankzij een creatieve aanpak", ver-

telt Van der Bijl, International Business Manager bij Sport Alliance.

MYSPO RTS

"Naast Magicline bestaat het portfolio van de Sport Alliance Group uit Bedarf.de, een e-commerce platform gespecialiseerd in de fitness sector, MySports, als online boekingsportaal & geïntegreerde member-app in de Magicline software, Finion, een financiële serviceprovider, en de moderne incasso service PAYDUE", aldus Van der Bijl.

"Het gebrek aan sociale interactie en het toenemende gebruik van apps en gadgets met name onder millennials en generatie Z leidt tot nóg meer digitalisatie en een grotere rol van technologie in de sportbranche. We helpen de ondernemer in de branche met Magicline als management software om op deze trends in te spelen, waarbij MySports als gratis geïntegreerde member-app zorgt voor meer leden en omzet dankzij tal van innovatieve features. De fitnessbranche verandert en wij veranderen mee."

NIEUWE MARKT

Het dynamische karakter van Sport Alliance en de jarenlange ervaring in de fitnessindustrie hebben ervoor gezorgd dat Magicline is uitgegroeid tot geavanceerde fitness software in Europa, geschikt voor zowel fitnessketens als individuele studio's met een complete all-in-one oplossing. Tot de eerste gyms in Nederland die al gebruiken van Magicline behoren John Reed Fitness (onderdeel van de RSG Group; McFIT, Gold's Gym & High5) en de premium fitness discounter Clever Fit. "Ondanks dat we in een moeilijke periode zitten met de coronapandemie en de coronamaatregelen blijkt dat veel professionals juist de tijd hebben genomen om te kijken hoe ze voor-

uit kunnen door out-of-the-box te denken en te digitaliseren", aldus Van der Bijl.

Wat deed Sport Alliance besluiten om juist in deze periode uit te breiden naar de Benelux?

"In Duitsland is Sport Alliance met Magicline al marktleider. Omdat het concept daar zo succesvol is, wilden we expanderen. Eerst naar Spanje en Italië en sinds deze zomer naar de Benelux. Ik merk dat de markt heel ontvankelijk is voor wat wij te bieden hebben. Er is zeker behoefte aan verbeteringen in de softwareprogramma's, zoals gedetailleerde analyses en ook software die anticipeert op de vele vraagstukken rond coronamaatregelen. In Frankrijk wordt het verplicht om leden te registreren of ze gevaccineerd of getest bent. Als je dat handmatig wil doen kost dat uren werk. Die functionaliteiten hebben wij verwerkt in de software. We kunnen per land en per situatie anticiperen met Magicline."

Is er een verschil tussen de Duitse fitnessmarkt en die in de Benelux?

"De markt in de Benelux verschilt qua groei en marktstructuur niet veel van de Duitse markt. Beiden zagen namelijk een groei in de afgelopen jaren en daarnaast spelen ketens & franchises een hoofdrol in de branche. Maar vooral in de Nederlandse markt zie je dat de moderne klant steeds veeleisender wordt, aangezien mensen zoeken naar een beleving en tegelijkertijd flexibiliteit. Veel professionals in de fitnessbranche hebben ingespeeld op deze vraag door in te zetten op innoverende technologie."

AMBITIE

Zijn er speciale behoeften of trends in de Benelux waar Magicline aan kan bijdragen?

"Momenteel is te zien dat zowel starters als ervaren ondernemers willen in spelen op alle behoeften van klanten. Voorbeelden hiervan zijn flexibele abonnementen, on-demand workouts en maximale klantbetrokkenheid. Velen doen dit met alle mogelijke middelen, met een gebrek aan controle en overzicht als gevolg. Het verbaast mij elke keer weer als ik zie dat clubeigenaren nog worstelen met verschillende systemen en communicatiekanalen. Dit is waar Magicline dus om de hoek komt kijken. Door alle processen op één platform te integreren willen we het leven van de fitnessondernemers vereenvoudigen."

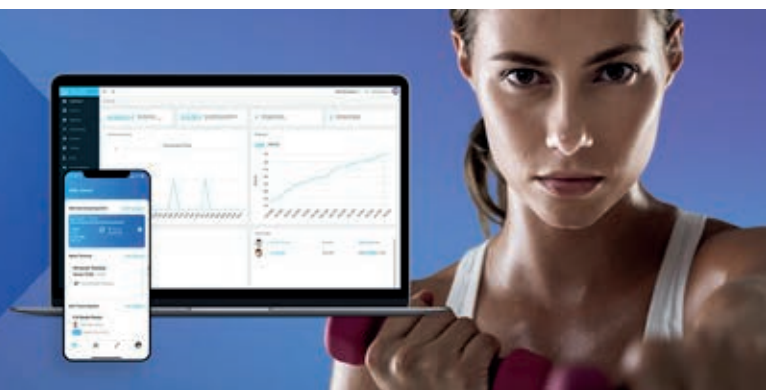
Hoe ontwikkelt de Benelux markt zich in de komende jaren en welke rol speelt technologie hierin?

"Mensen gaan steeds meer opzoek naar een echte beleving in plaats van een gewone work-out. De pandemie versnelde deze trend. Het gebrek aan sociale interactie en het toenemende gebruik van apps en gadgets met name onder millennials en generatie Z leidt tot nóg meer digitalisatie en een grotere rol van technologie in de sportbranche. Wij willen met Magicline ons steentje bijdragen om de waarde van gezondheid en sport uit te dragen. De fitnessbranche verandert en wij veranderen mee. We hebben meer dan 25 jaar ervaring en ontwikkelen onze software ook grotendeels op basis feedback van klanten. Think global, act local. We anticiperen op een hybride model. Ondernemers die niet openstaan voor nieuwe technologische middelen reddden het uiteindelijk niet. Zeker met een mogelijke nieuwe coronagolf."

Nieuwsgierig naar Magicline? Neem contact op met Max van der Bijl maximilian.vanderbijl@sportalliance.com

Europa's leidende gym software **FOR FREE!**

DIGITALISEER JE GYM





Kennis delen en elkaar inspireren

FITFAIR IS WEER THE PLACE TO BE

Fitfair is het grootste, tweedaagse kennis- en netwerk event van de BeNeLux en hét evenement waar de fitnessfanatiekeling, de fitnessprofessional en de clubeigenaar elkaar ontmoeten om de toekomst van deze branche vorm te geven. Ontmoet gedreven en gepassioneerde bedrijven en professionals die met hun producten, kennis en ervaring fitness en sporten naar een hoger niveau tillen.

Kennis delen en elkaar inspireren: het belangrijkste fundament van Fitfair. Een legio enthousiaste professionals, collega's en prominenten delen hun kennis, verhalen en inzichten. Op de eerste dag

(donderdag 25 november) is het programma in de jaarbeurs in Utrecht in dertien zalen gericht op (aspirant) sportschoolhouders, (personal) trainers en medewerkers in de branche. Op vrijdag 26 november is er in

zeventien zalen een uitgebreid programma voor fitness fanatics en professionals.

Bezoekers hoeven zich niet in te schrijven voor de masterclasses. Fitfair biedt op enig moment een capaciteit van 4000 zitplaatsen in twintig area's. Indien je een masterclass, keynote, workshop of Q&A niet wilt missen, dan wordt aanbevolen om minimaal vijftien minuten vóór aanvang aanwezig te zijn. Inmiddels staan er al ruim tachtig seminars op het programma. Die gaan onder andere over leads werven, ledenbehoud, marketing en automatisering.

Op de mainstage zal branchevereniging NL actief samen met grote toestelleveranciers een compleet programma zal verzorgen. Ook worden in deze zaal de Dutch Fitness Awards uitgereikt voor personal trainers en fitnessclubs. HDD GROUP verzorgt op de eerste dag een



programma voor ondernemers, en op vrijdag workouts voor trainers en fitness fanatiekelingen.

Start2Move biedt een twee daags programma aan op het gebied van fitness en voeding. Ook FIT As FAQ organiseert een programma over fitness en voeding. Tot de vele sprekers behoren onder andere Paul Lammers, Chi Liu, Remco Sanders, Richard Bell en Menno Henselmans. Er is een vari-

eteit aan sprekers en seminars gericht op business owners en aspirant professionals.

Vanuit Core Academy wordt een complete zaal ingericht voor het thema zwangerschap en trainen. Bij Masterminds is een zaal ingericht, waar René Wantzing, Hugo Braam en Midge van Dyke vanuit Virtuagym en sprekers van Inner Stance performance coaching hun kennis delen over ondernemen in de fitnessbranche. Op vrijdag zijn er

extra zalen te bezoeken waarin workouts en techniek sessies en plaatsvinden. Dit en nog veel meer maakt Fitfair in 2021, na een jaar afwezigheid, weer the place to be voor iedereen binnen de fitnessbranche.

Heb je interesse om naar Fitfair 2021 te komen en wil je netwerken, inspiratie opdoen en jouw vakkennis vergroten?

Ga dan naar www.fitfairjaarbeurs.nl/tickets.



HYROX, DE WORLD SERIES OF FITNESS, KOMT NAAR NEDERLAND

Na 25 succesvolle edities met in totaal meer dan 30.000 deelnemers in Duitsland en Amerika, krijgen alle sportfanaten de kans om dit bijzondere evenement nu in Nederland te beleven. HYROX is een unieke fitness competitie, toegankelijk voor iedereen van elk fitnessniveau.

- Het unieke aan HYROX is dat iedereen van verschillende atletische en fitness achtergronden aan de competitie mee kan doen
- Wereldwijd is de competitie precies hetzelfde en geeft het atleten de kans om het tegen elkaar op te nemen

HYROX, de World Series of Fitness

HYROX is geïnspireerd door miljoenen sporters over de hele wereld, die functionele fitness als hun 'sport' beschouwen. Tot dusver was er geen meetbare competitie. HYROX biedt daar een oplossing voor en geeft fitnessliefhebbers een concreet doel. De combinatie van conditie, functionele training en kracht maakt HYROX een race voor atleten en sportliefhebbers met verschillende achtergronden. Het eerste HYROX event vond plaats in 2017 in Hamburg en

na o.a. New York en Los Angeles komt het event nu ook naar Nederland met een eerste editie op 24 oktober in Amsterdam en een tweede editie op 5 februari 2022 in Maastricht.

HYROX is:

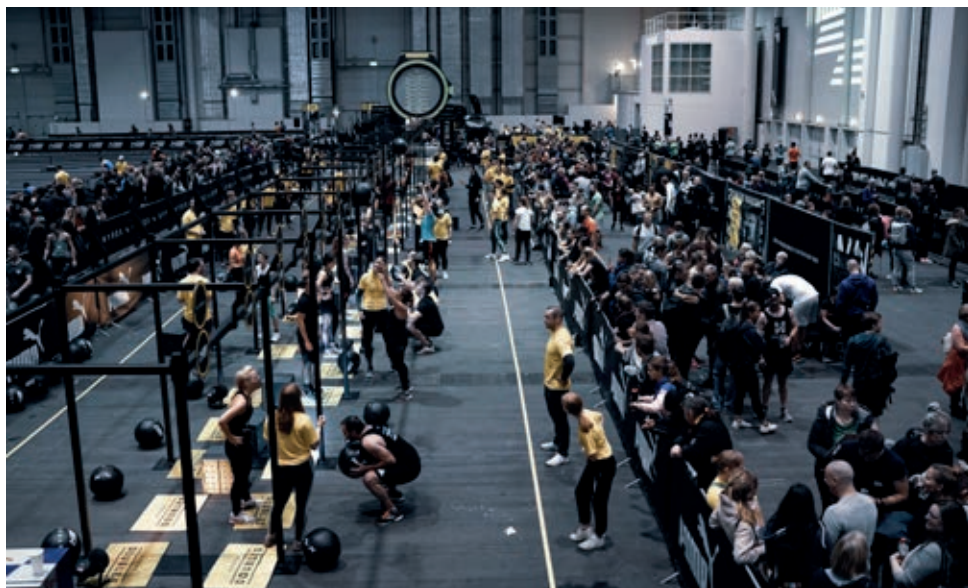
- Een indoor competitie waar functionele oefeningen en uithoudingsvermogen gecombineerd worden
- De competitie bestaat uit 8 x 1 km rennen, gevolgd door 1 functionele oefening

HYROX divisies

HYROX biedt verschillende divisies. De indelingen verschillen in geslacht, herhaling en/of gewichten die worden verplaatst, geduwd of getrokken. Je kiest zelf de HYROX divisie die het beste past bij jouw fitnesslevel. Je kunt deelnemen aan:

- HYROX Open: categorie voor mannen en vrouwen van elk fitnessniveau
- HYROX Pro: categorie voor mannen en vrouwen die voor de snelste tijd willen strijden





- HYROX Dubbels: categorie voor duo's, zowel mannen, vrouwen als mix
- HYROX Zakelijk: categorie voor bedrijfs-teams

HYROX Amsterdam

Op zondag 24 oktober 2021 staat het eerste HYROX event in Nederland gepland in de RAI in Amsterdam. Ga naar nl.hydrox.com/event/amsterdam voor meer informatie en aanmelden.

Waarom je wilt deelnemen (met je trainers én leden)

Bij HYROX worden sporters echte atleten. Het deelnemersveld bestaat uit een toffe mix van trainers, coaches, leden én hun introducees. Samen een wedstrijd met je team en je leden beleven... Bedenk de positieve impact op:

- het plezier onder de coaches (laten zien wat je in huis hebt)
- je leden (samen met je eigen coach ten strijde om de beste versie van jezelf te worden)
- hun introducees (met zo'n toffe groep mensen wedstrijd doen, daar wil je in het dagelijks leven ook bij horen)

Gelijk aanmelden of eerst gratis kennismaken bij 1 van de 24 geplande HYROX Gym Tour Events?

In de aanloop naar 24 oktober 2021, zijn er nu 24 HYROX trainingen bij geselecteerde sportscholen om sporters te helpen zich voor te bereiden op het hoofdevenement. De trainingen bestaan uit:

- Een functionele workout
- Voor elk fitnessniveau
- 1,5 - 2 uur durend event
- Gratis HYROX t-shirt
- Gratis deelname

Reserveer jouw plek voor de gratis HYROX Gym Tour via www.hydrox.nl/pft

Hidden Profits Marketing exclusieve communicatie partner van HYROX

"Het is de missie van Hidden Profits Marketing om de fitnessbranche als geheel en de eigen vaste klanten in het bijzonder te helpen groeien", zegt Aernout Leezenberg. "Dat doen we sinds 2004 al doorlopend o.a. door al onze kennis te delen in de maandelijkse nieuwsbrief, partner te zijn van NL Actief en Fitness.be, door podcasts, door workshops te organiseren op FitFair en ga zo maar door."

"Wij zien HYROX als een ideale kans om die groei branchebreed verder te ondersteunen, zeker na alle ellende van de lockdowns. HYROX brengt letterlijk fitnessondernemers, -managers, -trainers, -coaches, bestaande

leden én nieuwe leden bij elkaar. Om samen te groeien, beter te worden. Bovendien sluiten o.a. de HPM kernwaarden 'Elke dag 1% beter' en 'Be accountable' aan bij de uitdaging die HYROX deelnemers aangaan. Hidden Profits Marketing verzorgt daarom voor deelnemende clubs een mooi compleet marketingpakket met o.a. leden activatie en leden werf campagnes."

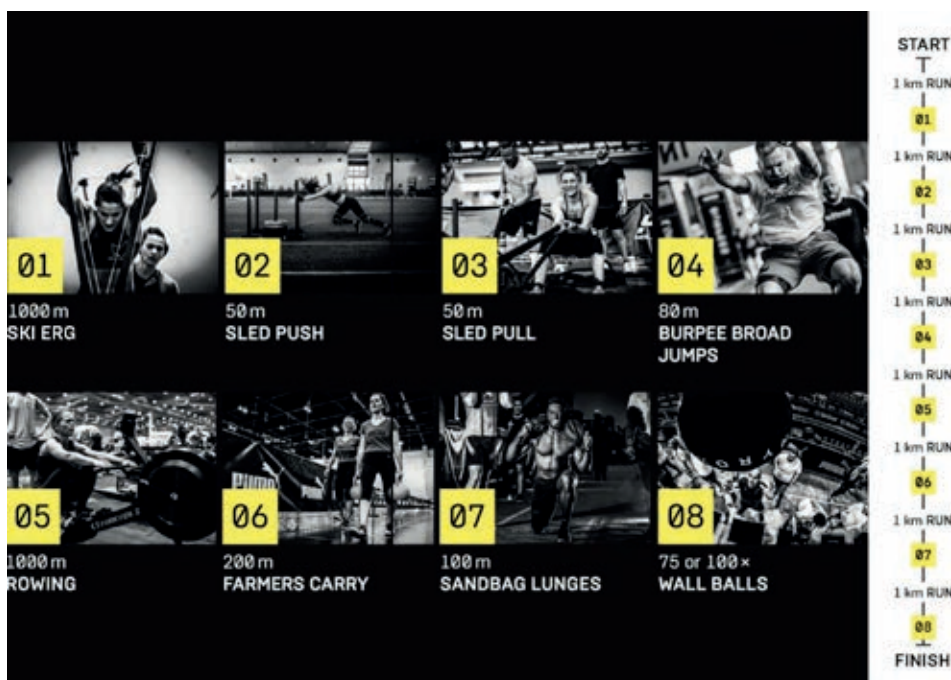
Spreekt HYROX je aan? Dan kun je gewoon deelnemen, of je kunt je aanmelden als partnerclub!

Als partnerclub (met je sportschool, fitnessclub, gym, PT studio of CrossFit Box) ontvang je tegen een eenmalige bijdrage o.a. deze exclusieve extra's:

- Licentie voor gebruik van het merk HYROX in je media uitingen
- 5x Deelname ticket!
- 10% Korting op deelname tickets voor al je leden
- Trainingsprogramma speciaal ter voorbereiding op het event
- Gratis een HYROX Gym Tour Event bij jouw bedrijf!
- Marketingondersteuning om je trainers, leden, oud-leden, nieuwe leden en introducees te werven en voor HYROX activeren (verzorgd door Hidden Profits Marketing, zowel website, ledenwerfcampagnes als een serie emails)

Ben jij klaar voor de World Series of Fitness?

Schrijf je nu in via www.hydrox.nl





5 FITNESSSTRENDS DIE JE ALS ONDERNEMER ZONDER GROTE INVESTERING MEE KAN DOEN

Sinds de deuren van onze sportscholen weer open mogen, schieten de fitnessstrends als paddenstoelen uit de grond. Bij House of Workouts zien we veel clubs, die bij ons zijn aangesloten, hard hun best doen om met iedere trend mee te gaan en dat terwijl ze nog herstellende zijn van de gevolgen die de lockdown op ze heeft gehad. Hoe kan je meedoen met alle trends zonder dat je meteen een grote investering hoeft te doen?

Verantwoord bewegen

Na de lockdown zien we dat veel leden een lange tijd thuis stil hebben gezeten. Dat in combinatie met de zomervakantie zorgt ervoor dat in september een grote groep "stilzitters" naar de sportscholen komt. Ontvang deze groep op een verantwoorde manier, zodat ze niet meteen weer uitvallen. Focus je niet op extreme sportprogramma's die ze van alles beloofd, maar bied de leden kwaliteit aan. Samen met jouw trainers en de begeleiding tijdens de groepslessen zorg je ervoor dat de groep stilzitters weer gaat genieten van het bewegen.

Een fitnesscocktail

We zien dat de consument steeds meer behoefte heeft aan energieke groepslessen die cardio en kracht elementen met elkaar mixen tot een perfecte fitnesscocktail. De opslpende muziek

tijdens de lessen verbindt net als crushed ice alle elementen aan elkaar tot een geheel. De afgelopen maanden zien we dat groepslessen zoals XCORE®, LXR® en BRN® ruim 22% meer bezocht zijn dan andere fitnessactiviteiten. Daarnaast waren de bezoekers van deze lessen gedurende de lockdown ook de meest trouwe leden.

Ieder moment van de dag sporten

Er valt niet meer om heen te draaien dat virtuele lessen vandaag de dag onmisbaar zijn voor de clubs. De populariteit hiervan stamt af van de 24-uurs economie die de consument nu gewend is. Onderzoek of jouw huidige groepslessen aanbieder ook virtuele lessen aanbiedt of eventueel een app tot hun beschikking heeft. Een eigen productie opzetten is mogelijk, maar zal veel kosten en tijd met zich meebrengen. Door

nu alvast de virtuele en thuislessen van jouw aanbieder te gebruiken, maak je meteen het verschil uit voor jouw leden.

Entertainment

De sportschool behoort weer tot de uitlaatklep en het uitje van de dag voor meeste de consumenten. Met een goede sfeer, de juiste muziek en enthousiaste trainers worden jouw leden herinnerd waarom ze zo ook alweer zo graag bij jou op de club zijn. Een tevreden lid is de beste marketing die je voor jouw club kan hebben.

Samen sporten

Nu het samen sporten weer mogelijk is, is het interessant om eens te kijken naar het huidige groepslessaanbod van jouw club. De populariteit van groepslessen neemt al enkele jaren flink toe. Zeker in deze tijd werken de gezamenlijke lessen extra motiverend voor de leden die veel thuis hebben gezeten de afgelopen periode.

Kijk voor meer informatie voor jouw sportclub op houseofworkouts.com. Voor vragen kan je ons bereiken op 070 4276810 of e-mail naar mail@houseofworkouts.com

HET SUCCES VAN DE XCO®-TRAINER

De XCO®-trainer bestaat al ruim 17 jaar en de populariteit van de buis neemt nog steeds jaarlijks toe. Zeker nu de XCO®-trainer de verbinding legt tussen het aanbod in jouw sportschool en de trainingen die de consument thuis kan volgen. Wat zorgt ervoor dat de welbekende XCO®-buis zo succesvol is?

Ontworpen in samenwerking met fysiotherapeuten

Zeventien jaar geleden is de XCO®-trainer door manueel fysiotherapeut Jan Hermans ontworpen om de belastbaarheid op spieren en bindweefsel te vergroten. In sa-

menwerking met Hermans zette Renata Jarz een fitnessprogramma op rondom de XCO®-trainer. Door deze verantwoorde tool te integreren in de fitness werden groepslessen in één klap voor jong en oud toegankelijk.

Train cardio en kracht in één workout

De XCO®-trainer zorgt voor strak gevormde abs en een sterke onderrug door de combinatie van cardio en kracht tijdens een workout. Door het losse grit in de buis treedt er tijdens de korte intensieve cardio bewegingen een reactieve impact op. De reactieve impact zorgt ervoor dat men sterker wordt, zonder dat hun spieren en gewrichten hierbij overbelast raken.

Les aanbod

Om goed aan de slag te gaan met de XCO®-trainer zijn de speciale groepslessenprogramma's XCORE® en BRN® ontworpen. Doormiddel van een abonnement kan je deze lessen bij jou in de sportschool aan jouw leden aanbieden. Al meer dan 17 jaar staat ieder kwartaal een compleet nieuwe choreografie op een te gekke muziemix klaar. Zo blijft het les aanbod altijd vernieuwend en speelt het optimaal in op de fitness trends van dit moment.

Altijd en overal

Lessen met XCO®-trainer kan je zowel live als virtueel in de sportschool op locatie aanbieden. Daarnaast kunnen de consumenten ook zelf een XCO®-trainer aanschaffen, waarmee ze thuis door kunnen blijven gaan met trainen via de app die jij ze vanuit de sportschool kan aanbieden. Op deze manier blijft de verbinding tussen jouw club en de consument thuis bestaan, ook al zijn ze fysiek niet altijd aanwezig.

Een duurzame investering

Dat de XCO®-trainer een duurzame investering is die zichzelf snel terugverdient blijkt uit de populariteit waarmee de XCORE® en BRN® lessen bezocht worden. Meer dan 70 procent van de aangesloten clubs draait het XCORE® en BRN®-programma al langer dan 5 jaar.

Wil jij bij jou op de sportclub het succes van de XCO®-trainer ervaren? Of wil jij ontdekken wat een XCO®-trainer voor jou als (personal) trainer kan betekenen? Kijk dan naar onze mogelijkheden op houseofworkouts.com.





DOCK BLUE WIL WALHALLA WORDEN VOOR PERSONAL TRAINERS

Op vrijdag 27 augustus vierden ondernemers Kevin Kraaijeveld en Evert Bonte de opening van hun eerste vestiging van Dock Blue Personal Training Facility in Alphen aan de Rijn. Personal trainers kunnen op de locatie van twee keer 90m2 zelfstandig met klanten aan de slag gaan. Kraaijeveld en Bonte ontzorgen zo de personal trainers, die hun eigen winkel creëren in het Dock Blue-concept.

Kraaijeveld en Bonte kwamen op het idee om Dock Blue te openen doordat het aanbod aan personal trainers toeneemt, maar lang niet iedere (startende) personal trainer de (financiële) mogelijkheden heeft om een eigen gym of studio in te richten. En niet voor iedereen is trainen met klanten in de buitenlucht een optie. De gedachte om die personal trainers tegemoet te treden en hen te steunen, leidde tot de realisatie van Dock Blue Personal Training Facility, waarvan de eerste vestiging opende in Alphen aan de Rijn.

"Binnen het Dock Blue-concept kunnen de personal trainers zich volledig op hun klanten richten. Ze worden qua faciliteiten volledig ontzorgd", vertelt Kraaijeveld. "De gym is ingericht met de beste RXDGear, er zijn ook twee intake ruimtes. En naast de hoogwaardige gym apparatuur beschikken we ook over échte barista koffie."

SAMENWERKING

Over de aanschaf van de equipment en de inrichting van de gym is goed nagedacht, vertel-

len de bevriende Alphense ondernemers Kraaijeveld en Bonte. Ze hebben weliswaar een grote affiniteit met fitness en sport, maar hebben geen verleden in de fitnessbranche. "We hebben daarom ook contact gezocht met GymCreators. Zij hebben meegedacht over de indeling van de gym en welke materialen we nodig hebben om de personal trainers optimaal te faciliteren. Er zijn onder andere gewichten en kettlebells in vele gewichten, een monkey bar van vijf meter, meerdere racks, een ski trainer, XEBEX air bike, roeimachines, vier grote box zakken en nog veel meer", aldus Bonte.

"We kwamen tijdens de gesprekken met GymCreators ook snel in contact met een personal trainer die zich niet helemaal happy voelde op de locatie waar hij werkte en hij vond het Dock Blue-concept heel interessant. Hij zag daar

ook zeker een goede kans van slagen in voor ons. Hij vertelde dat er bij veel personal trainers behoefte is aan dit soort gyms waar ze een ruimte kunnen huren. Die personal trainer werd voor ons een soort aanjager richting andere personal trainers die belangstelling hadden. Hij is inmiddels de facility manager van Dock Blue en zorgt ervoor dat alles op de locatie netjes blijft."

WINKEL IN CONCEPT

Bij de feestelijke opening van de eerste Dock Blue-gym waren eind augustus zo'n honderd gasten aanwezig. Zij konden kennismaken met de personal trainers die zich al hebben aangesloten bij Dock Blue Personal Training Facility, dat zijn er inmiddels zeven. "De personal trainers zijn onze klanten. We hebben zelf weinig te maken met de mensen die komen trainen. We hebben ook geen mensen in dienst. De personal trainers zijn zelfstandig ondernemers en komen dus bij ons om een ruimte te reserveren voor de uren waarin ze met klanten aan de slag gaan. De eerste reacties zijn echt heel positief. We hebben meerdere keren gehoord van personal trainers dat ze dit een walhalla vinden", aldus Kraaijeveld.

Dock Blue biedt personal trainers de kans om hun onderneming een boost te geven. "Voor sommige mensen is hun werk als personal trainer nog een deeltijdbaan. Maar misschien hebben ze wel de ambitie om door te groeien naar een voltijdbaan. Dan moet je investeren, maar in deze tijd is dat niet voor iedereen zo maar een optie. Daarom denken wij dat een concept als Dock Blue ook juist in deze financieel moeilijke periode voor velen weer kansen biedt om lekker aan de slag te kunnen gaan."



Evert Bonte en Kevin Kraaijeveld

De coronatijd heeft de plannen van Kraaijeveld en Bonte versterkt. "Als ik van boerenverstand uitga dan biedt deze tijd voor personal trainers een kans om in te stappen zonder grote investeringen te doen. Ze zitten niet vast aan vaste kosten, het concept is safe. Je hoeft geen huur te betalen als je geen klanten hebt om mee te sporten", aldus Kraaijeveld.

De twee ondernemers zullen Dock Blue regelmatig bezoeken en houden het concept in grote lijnen in handen, maar de dagelijkse leiding is aan de personal trainers. "We houden aan de voorkant nog wel eerst gesprek-

ken met geïnteresseerde personal trainers. Dan weten we ook wel wie er binnenkomt. Uiteindelijk openen zij binnen ons een concept hun eigen winkeltje. Dan is het goed om elkaar eerst te ontmoeten. Je gaat ook een bepaalde vertrouwensband aan. De personal trainers die bij Dock Blue trainingen geven kunnen gebruikmaken van onze app waarin ze aangeven wanneer ze met klanten willen komen. Binnen die app worden verzoeken van de personal trainers verwerkt tot een rooster. Om toegang te krijgen tot de gym krijgen ze een eigen tag waarmee ze de deur kunnen openen en aan de slag kunnen", aldus Bonte.

AMBITIE

Kraaijeveld en Bonte hopen dat de locatie in Alphen aan de Rijn een opmaat wordt naar een netwerk van Dock Blue-locaties door het land. "Ik denk dat in elke stad, waarin steeds meer personal trainers hun weg gaan zoeken, behoefte is aan dit soort gyms. Als blijkt dat ons concept echt goed draait, en dat merken we al snel bij deze locatie, dan willen we ook doorpakken. We denken zeker niet klein, maar zijn ook reëel. We gaan er eerst alles aan doen om met de personal trainers deze locatie tot een succes te maken en dan kunnen we bekijken hoe we het concept verder ontrollen", besluit Kraaijeveld.

Heb je belangstelling voor het concept van Dock Blue?
Bezoek de website: www.dockblue.nl





MELD JE AAN VOOR DE **DUTCH FITNESS AWARDS 2021!**

Fitnessclubs en Personal Trainers maken dit jaar weer kans op een prestigieuze titel in hun gemeente bij Dutch Fitness Awards. Vanaf nu kun je je gratis aanmelden. Dan maak je ook nog kans op een reis naar Ibiza.

bodyLIFE is net als voorgaande jaren partner van de Dutch Fitness Awards. Ali B hield een vlammend betoog over de Dutch Fitness Awards tijdens de Digitale Award Uitreiking van de laatste editie en

presentator Rens Merkelbach zette de fitnessprofessionals die massaal keken in hun kracht met interactieve challenges. Inmiddels kunnen jullie je als fitnessclubs of jij als personal trainer weer aanmelden om

Stemronde & vakjury

Vanaf 4 oktober tot en met 14 november 2021 kan iedereen via www.dutchfitnessawards.nl stemmen op zijn of haar favoriete fitnessclub of personal trainer. Je mag maximaal 1 keer per categorie een stem uitbrengen. Let op dat je eerst je stem afmaakt en bevestigt voordat je een nieuwe stem uitbrengt in de andere categorie.

Als stemmer maak je daarbij kans op mooie prijzen:

- Een luxe hotelovernachting voor 2 personen
- Apple Earpods
- Een wellnessdag voor 2 personen

kans te maken op een titel in hun eigen gemeente, provincie en natuurlijk ook landelijk. Aanmelden kan nu gratis via www.dutchfitnessawards.nl

Publieksprijzen en 1 extra Vakjury Award

Naast de publieksverkiezing zijn er ook weer Vakjury Awards. Naast de Vakjury Award in de categorie Fitnessclubs en de Vakjury Award voor de categorie Personal Trainer wordt er voor het eerst ook een Vakjury Award uitgereikt voor een Maatschappelijk Initiatief binnen de fitnessbranche. Alle drie de Vakjury Awards kennen een afzonderlijke vakjury. Meer info over de Vakjury Awards is te vinden op www.dutchfitnessawards.nl/vakjury

Voordelen van de gratis deelname

Dit zijn onder meer de zichtbaarheid, gratis promotiemateriaal, een warme douche als je merkt dat leden/klanten jullie echt wat gunnen en de moeite nemen om op jullie te stemmen en de kans op waardevolle titels. En niet alleen stemmers maken kans op twee tickets voor Ibiza. Ook onder de fitnessclubs en personal trainers die mee doen worden er twee tickets naar Ibiza verloot. Meld daarom nu gratis aan via www.dutchfitnessawards.nl

Publieksjury, Vakjury & winnaars per gemeente

Allereerst mogen leden van fitnessclubs en personal trainers stemmen en cijfers geven voor verschillende criteria. Per gemeente wordt er, per categorie, een winnaar uitgeroepen met de beste gemiddelde waardering en een winnaar met de meeste stemmen. Ook zijn er provinciewinnaars en een landelijke winnaar. Net als voorgaande jaren bepalen deskundige vakjury's wie per categorie tot landelijke Vakjury Winnaar wordt uitgeroepen. Bij de Personal Trainers staat deze vakjury onder leiding van NL Actief.

**Komt er weer een Award Uitreiking?**

Zeker, er is voorzien dat de drie Vakjury Awards in samenwerking met NL Actief worden uitgereikt tijdens Fitfair op donderdagmiddag 25 november aanstaande in Utrecht. Hoe de winnaars van een titel in hun gemeente en provincie bekend worden gemaakt is binnenkort terug te vinden via www.dutchfitnessawards.nl

Betrokken partners Dutch Fitness Awards

De verkiezing wordt mogelijk gemaakt door de trouwe partners NL Actief, Fitfair, Personal-Trainer.nl, Een Veilig Gevoel, United-Consumers en bodyLIFE. De uitvoering is in handen van Vote Company. Zij faciliteren bijvoorbeeld ook de KVK Innovatie Top 100, de Club van het jaar Verkiezing voor NOC*NSF en de Shopping Awards.

Aanmelden

Wil je je als fitnessclub of personal trainer aanmelden voor de editie van 2021 en kans maken kans op 2 tickets voor Ibiza? Ga dan naar www.dutchfitnessawards.nl/aanmelden



HOE HDD GROUP DENNIS TOPPIN HIELP ZIJN IMMERSIVE **STUDIO'S** **FUTURE PROOF TE MAKEN**

Voor fitnessondernemer Dennis Toppin was de coronatijd geen tijd om stil te zitten. Allesbehalve. De eigenaar van de drukbezochte CrossFit Immersive in Leidschenveen opende in februari namelijk de deuren van zijn gloednieuwe high-end studio voor krachttraining en -lessen: Immersive Studio's in Rijswijk. Toppin verwacht in de komende jaren zijn brand Immersive verder uit te gaan bouwen.

Toppin hoopte al in januari zijn eerste leden te verwelkomen, maar de coronamaatregelen maakte dat niet mogelijk. Uiteindelijk gingen in februari de lichten op groen voor de opening van Immersive Studio's in Rijswijk en sindsdien merkt hij een toestroom aan klanten. Zo'n drie jaar geleden startte Toppin, al jaren National Les Mills Trainer, CrossFit Immersive in Leidschenveen, gericht op CrossFit en intervaltraining. Immersive Studio's richt zich meer op personal training en small group training. In Immersive studio's worden onder andere BODYPUMP, LES MILLS SPRINT en LES MILLS GRIT gegeven.

"In februari waren we ready to go. We hoopten eerder open te gaan, maar door corona konden we niet op tijd de deuren openen", vertelt Toppin, die juist in de coronaperiode doorpakte om een nieuwe vestiging van zijn Immersive brand te realiseren. "Ik ben iemand die niet graag stil zit. Deze kans kwam voorbij en ik had een bepaald idee voor ogen wat ik wilde. Ik wist ook dat dit high end-concept juist in tijden van corona kan aanslaan."

"Sinds de heropening van sportscholen komen lang niet alle leden direct terug. Dat komt ook omdat meer mensen bewuster willen sporten

met meer persoonlijke begeleiding of in kleine groepjes. Met ons inboekstelsel, dat ik ook al had bij mijn eerste club, kan iedereen aangeven wanneer hij of zij wil komen sporten. Ik heb in mijn omgeving veel mensen gesproken die weer willen sporten, maar wel met nog meer begeleiding dan voor de coronatijd. Ik dacht: ik kan ze niet allemaal kwijt in mijn club en ben gaan nadenken over mogelijkheden voor een nieuwe vestiging. En heb toen een plan gemaakt. Ik wilde iets starten dat meer een studio zou worden dan een sportschool. Met meer aandacht voor het individu", aldus Toppin.

EXPERIENCE

Hij richt zich bij Immersive Studio's Rijswijk vooral op millennials, die gebruik kunnen maken van een gevarieerd lessienpakket en na hun trainingen kunnen relaxen aan de bar of in een lounge-gedeelte. "Ik heb bewust gekozen voor een high-end club. Wanneer je hier alleen of met een klein groepje mensen naar binnen

komt moet je gelijk in een bepaalde vibe komen. Mensen moeten het direct ook supertof vinden om hier te zijn. Bijpassende muziek en goede trainers spelen daarin een rol, maar ook zeker de ruimte zelf. Immersive betekent betrokken en meeslepend. Mensen moeten binnen even vergeten wat er buiten allemaal gebeurt. Ik ging voor een huiselijk gevoel met toch een enorme experience. Ik denk dat je dit soort studio's veel vaker gaat zien. Iedereen die binnenkomt zegt: wow. Mensen willen steeds meer een beleving ondergaan als ze ergens komen. Ook wanneer ze sporten."

"Zeker millennials willen daar ook net iets meer voor betalen. Wanneer je bij Immersive binnenkomt moet dat eigenlijk meer zijn dan zomaar een bezoekje aan een willekeurige gym. Daarom heb ik ook een beauty corner laten inrichten. Je ziet dat veel vrouwen gebruikmaken van personal training en small group training. Ik dacht: laat ik de ruimte dan nog vrouwvriendelijker maken. Ik wil naast het sportaanbod iets extra's bieden."

STUDION

Alle groepsfitness producten zijn geleverd door Studion, waaronder materialen van Escape Fitness, BODY BIKES, Les Mills SMART TECH materialen en Sprinttrack. "Het resultaat is een future proof gym met materialen van de hoogste kwaliteit. Ik heb voor functionele apparaten gekozen. Ik heb bij de Escape Bootcamp kennism gemaakt met de materialen van Studion en die gaven een bepaalde vibe en hadden een mooie look. Ik wist dat



Studion van HDD GROUP was en zo legde ik snel het contact met accountmanager Yves, die ik al langere tijd ken. Hij regelde alles heel snel en communiceerde heel transparant. Yves had al snel door welke look and feel ik wilde bij Immersive en dacht daarin ook met mij mee. Hij gaf daarbij ook aan wanneer ik misschien iets anders kan doen om de ruimte toch iets functioneler of mooier in te richten. Ik wilde bijvoorbeeld een speedtrack neerleggen, maar twijfelde waar die zou moeten komen. Yves zei: plaats hem bij de ingang. Dan heb je gelijk een eyecatcher voor mensen die binnen komen."

"Als National Les Mills Trainer was ik al zeer bekend met de producten en diensten van

HDD GROUP en de goede ervaringen kwamen weer terug bij de realisatie en inrichting van Immersive Studio's. Gezien het nieuwe concept, wilde ik producten en materialen van A-kwaliteit die lang meegaan en een stoere uitstraling hebben. Bij HDD GROUP vind je alles onder één dak, het is one stop shopping. Hierdoor heb je altijd hetzelfde aanspreekpunt en dat werkt erg prettig. De samenwerking met HDD GROUP is zeer prettig verlopen, de materialen waren op tijd binnen en de installatie ging vlekkeloos. Ik wil in de nabije toekomst de Immersive brand verder uitbouwen. Bij elke nieuwe locatie wil ik herkenbare aspecten terug laten komen, maar ook blijven innoveren. HDD GROUP kan mij daarbij zeker weer goed ondersteunen", aldus Toppin.

Dennis Toppin





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



Zelf-coaching van gezond gedrag

Dr. Jan Middelkamp



Praktische tips en
wetenschappelijke
inzichten voor
het verbeteren
van

Boek winnen?

Door onze samenwerking met BlackBoxPublishers mogen wij twee exemplaren van dit boek weggeven. Wilt u als trouwe lezer van BodyLIFE kans maken op een exemplaar? Stuur dan uw gegevens onder vermelding van 'boekactie BlackBoxPublishers' naar info@bodylifebenelux.nl.

Wil jij meer weten over het boek 'Zelf-coaching van gezond gedrag'?

Boek: Zelf-coaching van gezond gedrag

Auteur: Jan Middelkamp

Uitgever: BlackBoxPublishers
(www.blackboxpublishers.com)

Soft-cover boek

162 pagina's

Prijs: € 24,95

zijn als het gaat om gezondheid. Onderzoek stelt echter dat je beter fit en vet kunt zijn, dan niet-fit en slank. Als het gaat om niet bewegen of nooit trainen, merk je de gevolgen vrijwel nooit direct en dus mis je een belangrijke motivator om direct iets te doen. Ofwel als er geen ziekteverschijnselen zijn, dan hoeft je geen actie te ondernemen. Waarom wachten tot je ziek wordt? Aan de slag met gezond gedrag, 24/7!

Doelgroep

Dit boek beoogt een bescheiden, praktische informatiebron en handleiding te zijn voor iedereen die meer grip wil krijgen op zijn of haar leefstijl. Vanuit een wetenschappelijk perspectief krijg je meer inzicht in de mechanismen achter je eigen gedrag en leer je om diverse technieken voor gedragscoaching toe te passen.

Een boek waar je als fitnessprofessional veel van kunt leren als het gaat om jouw eigen leefstijl, het coachen van jouw klanten maar zeker ook interessant om als personal trainer of leefstijlcoach cadeau te geven aan klanten.

Het boek geschreven door Dr. Jan Middelkamp. Jan is gedragswetenschapper, bewegingswetenschapper en auteur van tientallen boeken.

ZELF-COACHING VAN GEZOND GEDRAG

De aandacht voor onze gezondheid bevindt zich mede door de COVID-19 pandemie op een historisch hoogtepunt. Voor je fysieke, sociale en mentale gezondheid kun je in Nederland terecht bij een grote hoeveelheid hulpverleners, psychologen, artsen en diverse coaches.

Naast de ondersteuning van anderen moet je toch echt het grootste deel van de tijd (24/7) jezelf coachen. Hoe kun je je eigen gedrag managen? Het is mogelijk met drie sleutelwoorden die in het boek 'Zelf-coaching van gezond gedrag' uitgebreid aan bod komen. Deze sleutelwoorden zijn: zelf-coaching, gezondheid en gedrag.

Gezondheid, gedrag en zelf-coaching

Je kunt bijvoorbeeld betwisten of ongezond eten wel bestaat. Maar als het dan al bestaat, dan wordt het pas ongezond als je het in je mond stopt en doorslikt. Want slechts enkele

keren per jaar een vette hamburger eten, zal niet leiden tot eerdere sterfte of lagere kwaliteit van leven. Eet je tien hamburgers per week, dan wordt het anders. Dan heb je het over het volgende sleutelwoord: gedrag.

Gedrag is het speerpunt van dit boek. Als het gaat om gezond gedrag, dan wordt vaak een simpele afkorting gebruikt: BRAVO. Dit staat voor Bewegen, Roken, Alcohol, Voeding en Ontspanning, de Z van Zitten wordt hier nog aan toegevoegd. Alle BRAVO-factoren worden in een apart hoofdstuk behandeld. Zo leer je dat bewegen en trainen de belangrijkste factoren



Dit najaar start NL Actief met enkele honderden clubs de campagne Nederland wordt weer fit! Dé ledenwerfcampagne om Nederland in 10 weken weer fit en vitaal te maken. Je wordt hierbij volledig ondersteund en ontzorgd door NL Actief en de kennispartners. Dit boek heeft een sterke link met de leefstijlcampagne Nederland wordt weer fit! En kan als onderdeel van deze campagne bij NL Actief in grotere hoeveelheden worden aangeschaft. Bekijk de mogelijkheden bij NL Actief.



Smart Fit draagt karakter uit met producten van Life Fitness

CLUBS MET **HART EN ZIEL**

De groei zit er lekker in bij Smart Fit, een relatief jonge fitnessketen die alles net even anders doet. Met een maatschappelijk verantwoorde basis en aandacht voor circulaire economie profileren de momenteel negen clubs zich in het middensegment, maar tegen een budgetprijs. De verschillende apparaten van Life Fitness helpen dat te realiseren, uitgevoerd in de typerende zwart met gele huisstijl.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Life Fitness

Met vestigingen van Vlaardingen tot Epe schiet het concept van Smart Fit geografisch alle richtingen in. Eigenaar en grondlegger Rick During ziet de toekomst helder voor zich: "We willen ons ontwikkelen tot één van de belangrijkste spelers in de Nederlandse markt, waarin - zoals bekend - verketening de trend vormt. Dat gebeurt met een duidelijke strategie en filosofie; reden waarom we beslist niet voor een franchiseformule kiezen." Voordat de gedreven oprichter in 2013 met het concept startte

bewoog hij zich 26 jaar lang op alle niveaus in de fitnesswereld: als bodybuilder, accountmanager bij een grote leverancier, importeur en ketenmanager, met zelfs een uitstapje naar de fysiotherapie. Die diversiteit verschaftte genoeg inzichten om acht jaar geleden een nieuwe richting in te slaan. "Bij de start van Smart Fit introduceerden we een nieuw concept, namelijk Pay Per Visit. Je betaalt per bezoek en als je vijf keer bent geweest in vier weken, mag je de rest van die periode gratis trainen."

Hybride

Mooi, maar volgens During liet Pay Per Visit geen ruimte om dingen weg te geven. "Als antwoord daarop voerden we Smart Choice in, een jaarabonnement van 6,66 euro per week met de mogelijkheid om het uit te breiden naar Smart Duo: dan mag je ongelimiteerd mensen meenemen. We hebben vier add-ons om het verder aan te kleden. Allereerst onbeperkt sportdrank nuttigen, waarbij de helft van de opbrengst naar het Wereld Natuur Fonds gaat. Daarnaast groepslessen, small-group-training en een Pro-app oftewel toegang tot een gevulde bibliotheek met fitnessprogramma's." In het prijsgeoriënteerde marktsegment onderscheidt Smart Fit zich volgens de eigenaar met goed opgeleide en gecertificeerde medewerkers, die bovendien 'hybride' zijn. "Daarmee bedoelen we dat degene die jou bij de receptie begroet je ook meeneemt in de trainingsreis. Je hebt één aanspreekpunt en krijgt van dezelfde mede-

werker coaching, een groepsles, personal training of een bootcampsessie. Zo leren wij onze klanten beter kennen.” Als lid van branchevereniging NL Actief houdt Smart Fit zich nadrukkelijk bezig met leefstijlprogramma's onder begeleiding van coaches, een teken van aandacht voor kwaliteit. Een recente ontwikkeling betreft het boksconcept One More Round. “Een high-intensity-intervaltraining van een halfuur. Elke drie minuten schuif je op naar de volgende boksak, waarbij je telkens dertig seconden rust en in een filmpje de volgende oefening bekijkt.”

Tweede leven

Bij het noemen van het Wereld Natuur Fonds viel al op dat Smart Fit aandacht aan maatschappelijk verantwoord ondernemen besteedt. Dat gebeurt op meerdere fronten. During: “Zo werken wij samen met Sports For Children. Janssen-Fritsen verzamelt en levert oude gymmaterialen van basisscholen, die op transport gaan naar Oost-Europa om daar de kinderen meer te laten bewegen. Dat vervoer financieren wij en dat past dan weer goed bij onze visie op circulaire economie. We streven ernaar om reeds geproduceerde materialen een tweede leven te geven. Zo gebruiken we elementen van lockers die vroeger bij Renbaan Duindigt in Wassenaar stonden en op onze nieuwste locatie in Ede vind je delen van de inventaris terug die behoorde bij de V&D-vestiging die eerder in het pand zat. Met een tweedehands glaspartij van Marktplaats konden we de ruiten in de zaal voor groepslessen



maken. Onze eigen technische dienst rijdt tussen de vestigingen rond met oude Chevrolet-ambulances op LPG, die overal de steden in mogen. Je herkent ze direct aan hun zwart met gele kleurstelling.”

Unieke positie

Dezelfde huisstijl kenmerkt de apparaten die Life Fitness aan de vestigingen mocht leve-

ren: een combinatie van Zinc Yellow en Charcoal, een mooi voorbeeld van de mogelijkheid om de apparatuur op de wensen van de klant af te stemmen. “We zoeken naar onderscheidend vermogen,” verklaart During, die de clubs liet inrichten met cardio- en ICG-apparatuur, steekgewichten en uit de Hammer Strength-portfolio plate-loaded-toestellen en racks. “De focus in de markt verschuift van cardio naar kracht; reden voor ons om naar meer variëteit in functionaliteit te zoeken. Met de Ground Base-lijn van Hammer Strength, die het mogelijk maakt om binnen dezelfde activiteit meerdere spiergroepen te trainen, hebben we in een aantal regio's een unieke positie. Het vergt even uitleg, maar daarna raken de mensen er al snel enthousiast over.” De eigenaar van Smart Fit is zeer te spreken over de samenwerking met Life Fitness, waarbij een sterke nadruk ligt op co-creatie, iets dat bijvoorbeeld tot uitdrukking komt in het realiseren van de beste indeling per locatie. “Een fijne partner, die een hoog serviceniveau hanteert. Daarbij kunnen we altijd terugvallen op dezelfde Sales Manager Key Accounts, Marcel Robben. Eén aanspreekpunt, dat streven we zelf ook na richting onze klanten.” Het typeert deze keten van clubs met een hart, waar gezondheid, welzijn en maatschappelijk verantwoord ondernemen samenkomen.

Meer informatie: www.smart-fit.nl / www.lifefitness.nl





Therabody - voor iedereen toegankelijk

GEBOREN **UIT NOODZAAK**

Al meer dan tien jaar wijdt Dr. Jason Wersland, oprichter van Therabody en Chief Wellness Officer, zijn leven aan het helpen van mensen om het belang van herstel te begrijpen. Nadat hij een slopende blessure had opgelopen bij een motorongeluk, begon hij aan zijn reis om een hulpmiddel te ontwikkelen dat hem blijvende verlichting van de pijn zou geven. Die missie heeft geleid tot de creatie van het beste massagepistool op de markt, Theragun.

Dr. Jason had geen idee dat terwijl hij 's werelds eerste Theragun Percussive-apparaat uitvond, hij tegelijkertijd de basis legde voor een beweging. Wat in zijn garage begon als een aangepast elektrisch gereedschap, is geëvolueerd naar vier generaties door wetenschap gedreven verbeteringen. Dr. Jason werkte samen met MIT-ingenieurs en ontwierp en rustte elk apparaat uit met motoren van de hoogste kwaliteit van over de hele wereld.

Hij wist dat hij - uit noodzaak - een natuurlijke wellness-oplossing had gemaakt die door de wetenschap was gevalideerd, en hij vroeg zich af wat hij en zijn team nog meer konden creëren om mensen te helpen. Toen werd Theragun Therabody. Omdat Therabody, Dr. Jason en het team voortdurend producten kunnen ontwikkelen, zoals Wave Series-vibratietherapie en RecoveryAir pneumatische compressietherapie, kunnen mensen zich op natuurlijke wijze beter voelen.

Therabody heeft de geavanceerde wellness-technologieën die door professionele atleten worden gebruikt, gedemocratiseerd en heeft oplossingen voor welzijn en herstel voor het hele lichaam gecreëerd waarvan is bewezen dat ze gezonde resultaten opleveren.

Oplossingen voor gezondheidsclubs

Als marktleider op het gebied van technisch welzijn en herstel zet Therabody een nieuwe standaard voor herstelervaringen in gezondheidsclubs. Onze uitgebreide hersteloplossingen voor gezondheidsclubs spreken een breed ledenbestand aan en helpen eigenaren van gezondheidsclubs om een unieke ledenervaring te creëren en tegelijkertijd hun bedrijf verder te stimuleren.

Ongeacht de leeftijd of de trainingsfrequentie van een sportschoollid, herstel is net zo be-



langrijk als actieve lichaamsbeweging. Healthclubs profiteren van het integreren van hersteloplossingen in hun clubontwerp omdat ze leden meer opties bieden binnen de faciliteit, diensten creëren die zich onderscheiden van concurrenten en de inkomsten diversifiëren.

Gym Cart

Therabody ontwierp de Gym Cart met gezondheidsclubs in gedachten! Het creëert een handig en duurzaam huis voor het Theragun PRO-apparaat, Wave Roller en de respectieve draadloze opladers. De Gym Cart maakt niet alleen draadloos opladen mogelijk, maar stelt leden ook in staat om snel over te schakelen van het opladen van het apparaat naar het gebruik ervan, terwijl kapotte standaards worden beperkt en vervangingskosten worden geminimaliseerd. De Theragun Gym Cart is gebouwd om bestand te zijn tegen voortdurend gebruik door de klant en elimineert zorgen over verloren of kapotte onderdelen van traditionele oplaadstandaards die een pin gebruiken om het apparaat op de standaard aan te sluiten.

Het hebben van een thuis voor de Theragun-apparaten op de sportschoolvloer in combina-

tie met onze Therabody-app zorgt voor een autonome ledenervaring die ongebruikelijk is voor de meeste sportschoolomgevingen. De Bluetooth-apparaten van Theragun synchroniseren eenvoudig met de Therabody-app en stellen proactief geleide wellnessroutines voor die uniek geschikt zijn voor de activiteiten, het gedrag en de voorkeuren van het lid. Bovendien bieden deze functies clubeigenaren de mogelijkheid om percussie therapie aan te bieden als een belangrijk item met toegevoegde waarde voor hun lidmaatschapsaanbod en creëren ze snel een geheel nieuwe inkomstenstroom; wat een kans biedt voor een winstgevende retail-component.

Opleiding

Educatie staat bij Therabody centraal. Hun onderwijsafdeling genaamd Therabody University onderscheidt hen van concurrenten. Ze hebben een pioniersrol vervuld in een professionele onderwijservaring die ongehoord is in de prestatie- en herstelruimte. Hun door permanente educatie geaccrediteerde cursussen combineren het onderzoek en de wetenschap achter hun hersteloplossingen met bruikbare inzichten om terug te brengen naar uw bedrijf en meer waarde voor uw gemeenschap te genereren. Daarnaast bieden ze Management Education en Retail Training, zodat al uw personeel zich gestrekt kan voelen om met uw leden te praten over de hersteloplossingen die u aanbiedt.

Inkomsten genereren

Alvorens hersteloplossingen aan de vloer van de fitnessclub toe te voegen, moeten eigenaren van een fitnessclub doelen voor de oplossingen en een strategie voor het genereren van inkom-

sten bepalen. Het productecosysteem en de educatieve programmering van Therabody bieden een schaalbaar model en stappenplan dat zowel actieve als passieve hersteldiensten omvat. Veel nieuwe technologieën integreren met apparaten voor percussie therapie, zodat sportscholen inkomsten kunnen genereren, zoals huurmodellen. Hoewel veel clubs Theraguns aanbieden die leden alleen kunnen gebruiken, is het opnemen van een Theragun-massage als een door het personeel gefaciliteerde service de perfecte manier om services te differentiëren en aanvullende inkomsten te genereren. Dit is ook een geweldige manier om meer mogelijkheden te creëren voor medewerkers om leden te betrekken, wat uiteindelijk leidt tot een exponentiële groei van nieuwe hersteloplossingen en bestaande diensten. De mogelijkheid om de ervaring, het gebruiksgemak en de inclusiviteit van het ontwerp van het apparaat te personaliseren, maken Therabody-producten tot de ultieme wellness- en hersteloplossing voor gezondheidsclubs.

Door de hersteloplossingen van Therabody in alle delen van uw gezondheidsclub te integreren, biedt u leden meer opties binnen de faciliteit, diversifieert u de inkomsten en zorgt u ervoor dat uw leden terugkomen. Therabody combineert onderwijs, innovatie en meer dan tien jaar pionieren op het gebied van technische wellness om welzijn en herstel toegankelijker te maken voor uw healthclub en leden.

Neem voor meer informatie of het aanvragen van een demo contact op met gymsales.eu@therabody.com





DE MISSING LINK IN FITNESSTRAINING: SPINAL STABILITY TRAINING

Tot twee jaar geleden was Bianca Karel van Train The Trainers niet bekend met de Flexchair en Flexchair therapie, maar nu is ze ervan overtuigd dat de trainingsmethode, die in de fysiotherapie al vijftien jaar met succes wordt ingezet, ook van waarde kan zijn voor de fitnessbranche. Samen met de ontwikkelaar van de Flexchair, Wim Don, wil ze de trainingsmethode voor rompstabiliteit- en mobiliteit introduceren bij fitnessprofessionals.

Bianca Karel en Wim Don hebben de handen ineen geslagen om de Flexchair-trainingen toegankelijk te maken voor fitnessprofessionals. Don is uitvinder en ontwikkelaar van de Flexchair en de Flexchair Romp Balans Training. Met zijn bedrijf Veldon voorziet Don al twintig jaar fysiotherapiepraktijken van de mogelijkheden van de Flexchair.

KENNISMAKING

Karel schrok er eigenlijk van dat ze tot twee jaar geleden niet wist wat de Flexchair was en welke spieren ermee aangesproken worden. Karel reisde als NIKE Elite Trainer de hele wereld rond, ontwerpt trainingsprogramma's en leidt met TRAIN THE TRAINERS al ruim twintig jaar fitnessprofessionals op. "Ik zit dertig jaar in het vak, maar de Flexchair kwam eigenlijk per toeval op mijn pad. Ik dacht toen over alle ontwikkelingen rond de fitnessbranche op de hoogte te zijn. Maar door de kennismaking met Wim en zijn Flexchair ging een nieuwe

wereld voor mij open. In gesprek met Wim werd ik heel snel enthousiast over dit concept", aldus Karel.

De Flexchair RBT is gericht op het verkrijgen van inzicht in de coördinatie en stabiliteit van romp en extremiteiten. "Wim zei: probeer het eerst eens zelf. Er stond een kiosk met een computerscherm en een Flexchair. Je volgt een programma waarin je op de Flexchair je de spiertjes rond de wervelkolom en aanspant. Daaruit komt een score hoe je ervoor staat. Ik scoorde heel slecht, ik zat in de laagste categorie. Ik dacht: hoe kan dit nou? Wat Willem uitlegde was dat ik continu gebruikmaakte van mijn core spieren. Maar bij deze training worden door je brein de dieper gelegen spieren aangestuurd. We praten dan over spinal stability in plaats van core stability en die training verhoogt de motorcontrole. Bij veel mensen is er geen automatische activatie meer van die spinale spieren, door veel zitten, blessures, zwangerschap. Dat is een heel nieuw ge-



• **FLXCHR** •

bied om te trainen. De meeste trainers weten niet hoe je die spieren kunt trainen. Ik kende ook geen enkele oefening met hetzelfde effect op die spiergroep", zegt Karel.

ZITOPLOSSING, THERAPIE EN TRAINING

Flexchair-trainingen leiden tot spinale stabilisatie en resulteren in klachtenvermindering, verbeteren sportprestaties en verhogen de algemene weerbaarheid en functioneren. "De Flexchair wordt al zo'n twintig jaar ingezet in de fysiotherapie om rug-, nek- en bekkenklachten te verhelpen. De Flexchair biedt in combinatie met de Romp Balans Trainer-software een trainings- en testtool voor een brede doelgroep: van senioren tot topatleten. Het kunnen toepassen van de PAR-test (Persoonlijke Actieve Rug) geeft meteen inzicht en meet progressie", aldus Karel.

"FLXCHR-trainingen zijn laagdrempelig maar kunnen tot op hoog niveau opgebouwd worden. Een volledige FLXCHR-training duurt vijftien tot twintig minuten. Als trainer kun je dus ook twee klanten per uur extra in plannen want na een eerste training met begeleiding kunnen de klanten de ses-

sies erna zelfstandig met de Flexchair aan de slag. Als trainer kun je een rol spelen in de opzet en begeleiding van het traject dat de klant kan volgen, aan de hand van data die uit de software naar voren komt. Als trainer stel je de gewenste training in op het account van de klant. Die krijgt een eigen account-inlog en kan zo de resultaten inzien."

Karel heeft nu ook een trainingsprogramma ontwikkeld voor FLXCHR-trainers. "Als FLXCHR-trainer of therapeut heb je een adviesfunctie voor klanten. Dat betekent dat je je klant begeleidt naar betere sportprestaties, maar ook naar een verbeterde zithouding, zoals op de werkvloer. Heb je klanten die veel zittend werken? Dan kan de Flexchair op de werkplek een hele goed oplossing zijn om klachten te verbeteren of te voorkomen. Gewoon als stoel, zonder training, treed er al significante vooruitgang op. Trainers en clubs worden automatisch ook verkooppunt van Flexchairs. Dat houdt in dat er een provisie is voor klanten die een Flexchair voor thuis of op het werk aanschaffen."

NETWERK OPBOUWEN

Karel en Don gaan de Flexchair training van fysiotherapie naar de fitnesscentra brengen. Er is al een ruim fysiotherapie-netwerk van zo'n driehonderd praktijken. Nu gaan we daarnaast een FLXCHR TRAINING netwerk bouwen van sport- en fitnessclubs en personal trainers. "In de wereld van de paardensport is de Flexchair al heel bekend. Topruiters werken er veel mee. Als een ruiter in disbalans op een paard zit, kunnen ze een paard een blessure bezorgen. We hebben ook testrapporten van wielrenners die dankzij de Flexchair hun controle hebben verbeterd en zo sneller door de bochten rijden. Het FLXCHR-programma daagt iedereen uit: van jong tot oud en van topsporter tot recreant", aldus Karel.

"Na de installatie van de Romp Balans Trainer-software kan een trainer op licentiebasis cliënten en atleten trainen en de resultaten via de

databank registreren. Dat de Flexchair meer dan vijftien jaar in de fysiotherapie wordt gebruikt, heeft al veel informatie, ervaringen en data opgeleverd over het gebruik ervan. Er liggen hele mooie studieresultaten van universiteiten en experts. De fitnessbranche hoeft dus niet het trial and error-proces door met de Flexchair. Ik heb al meer dan dertig trainers geïntroduceerd die interesse hebben. Ik denk ook dat fitnessstrainers nog meer met de Flexchair kunnen werken dan de fysiotherapeuten. Fysiotherapeuten stoppen met de cliënten als ze pijnvrij zijn. Fitnessstrainers kunnen feitelijk voor iedereen een verbeteringstraject personaliseren. We hebben ook een ondernemer die MMA wedstrijdvechters klaarstoomt met gebruik van FLXCHR TRAINING en zijn atleten vallen van de scorekaart af zo hoog scoren ze! Op topsportniveau zit de winst hem in kleine details. Maar ook een zware squatsessie gaat beter als vooraf een korte FLXCHR training van een paar minuten gedaan wordt."

"Als FLXCHR-trainer is het cruciaal om data uit het programma goed te interpreteren om aan de slag te gaan met klanten. Hoe je dat kunt doen, geven wij mee in een 1-daagse opleiding. Wanneer je klanten een doordacht traject kunt laten volgen, dan heb je er op de werkvloer geen omkijken naar. De sensor op de Flexchair en de software doen dan het werk, samen met de klant zelf. We gaan een mooi netwerk van FLXCHR bouwen. Te veel mensen zitten stil. En veel mensen kunnen nog zoveel sterker en functioneler worden rond hun romp. FLXCHR TRAINING biedt een commercieel aantrekkelijk concept voor clubs en trainers, de investering is laag en ROI enorm, en je doelgroep is bijna iedereen, dat is uniek! En een gevorderd trainer zal blij worden van de te bereiken resultaten", aldus Karel.

Heb je interesse in de Flexchair of FLXCHR TRAINING? Bezoek www.flxchrtraining.nl



Heltitude®

Get that healthy attitude



Heltitude Try-Out box!

Ontdek Heltitude vandaag met 50%* korting. Scan de QR-code of surf naar www.heltitude.com/bodylifemagazine en bestel jouw Heltitude try-out box!

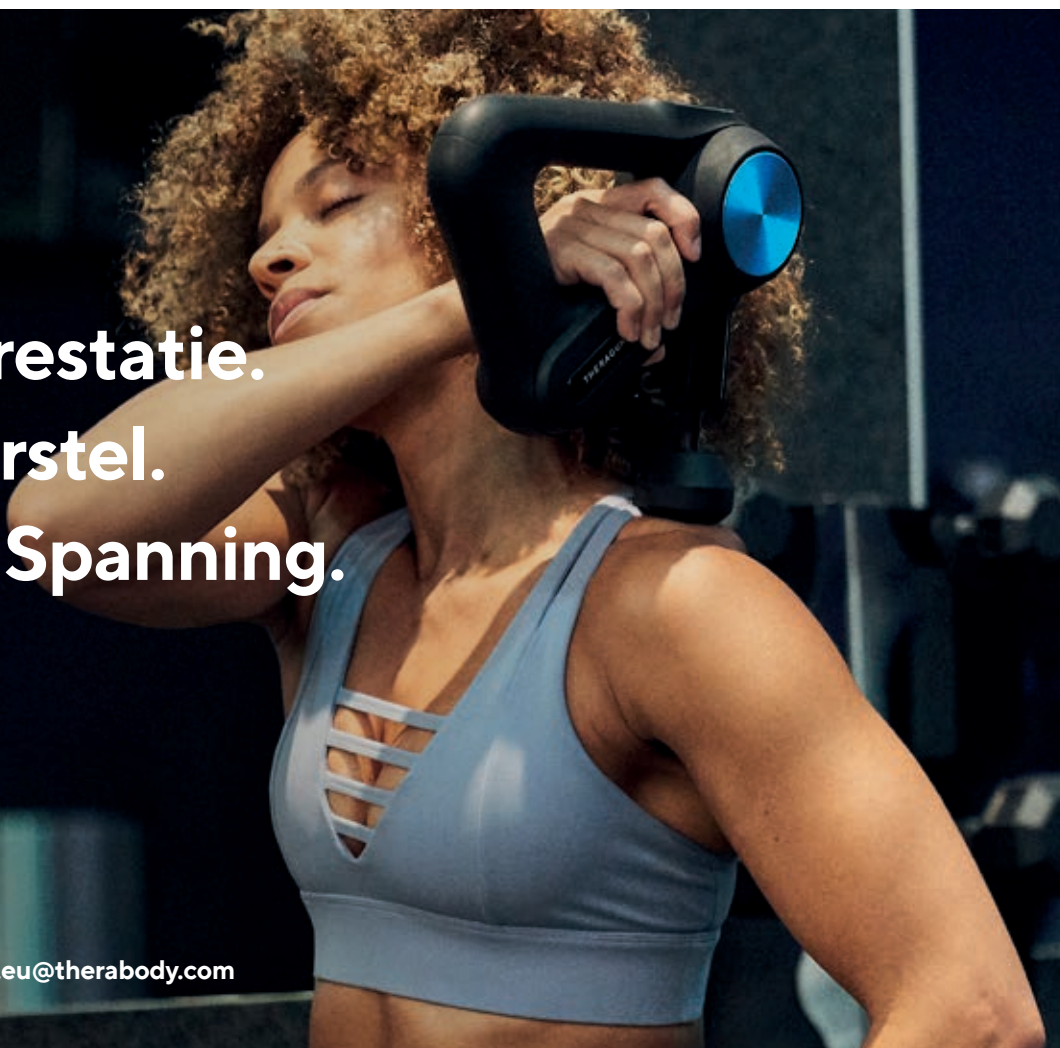


*actie geldig t.e.m. zondag 31/10/2021. 1 proefbox aan 50% korting per persoon. Niet cumuleerbaar met andere acties en promoties.

THERAGUN
by Therabody

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

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



COLUMN

LAAT DE MASSA SPREKEN OM DE WAANZIN TE BREKEN...

“Vele opstandige corona-ontkenners (Wappies) zorgen voor onrust in ziekenhuizen.” Zo werd het ochtendjournaal geopend. Niet verrast door de boodschap keek ik verder. Het CBS meldde dezelfde ochtend dat onze economie weer op het niveau zit van voor de crisis. Op een enkele sector na, zoals de evenementensector en de horeca, is er niet echt meer iets aan de hand volgens de cijferdeskundigen uit Den Haag.

Dit zette mij toch aan het denken. Twee partijen met een groot podium. Om een boodschap te vertolken waar maar een kleine groep achter staat. Waarom? Omdat de grootste schreeuwers en diegene dicht bij het vuur de meeste aandacht krijgen. **De zwijgende menigte lijkt niet aanwezig.**

Ongeveer 99,9% van de Nederlanders weet echter beter. De echte waarheid ligt in het midden. Niet bij de extreme standpunten. Corona bestaat zeker wel als gevaarlijk virus en de economie is echt nog niet op het oude niveau. De schreeuwers en spelers dicht op de bal zijn overal. Zo ook in de fitnesswereld. Ze manifesteren zich echter in andere vorm en via andere media. Denk hierbij bijvoorbeeld aan online reviews.

Lees jij wel eens reviews over een sportclub waar jij je vraagtekens bij zet? Ik wel.

Twee extreme voorbeelden:

Dat ene boze oud-lid van een club die als lid al 6 keer onterecht had gestorneerd weet zonder enige terughoudendheid te melden dat die “Verrekte *****-club zich niet aan de afspraken houdt en PURE OP-LICHTERS zijn!!!!!!!!!!” Ik noem dit dan ook maar een typische Wappie-review.

Of het te mooie verhaal onder regie van een marketeer uitgeschreven. Waarmee een willekeurige Truus met haar 108 kilo, die bij deze schone centraal gelegen club met lieve medewerkers (soms zelfs collega's genoemd) echt 24/7 steun ervaart en in 6 weken ook al 28 kilo is afgevallen. Zij weet te vertellen dat ook jij dit moet doen. Er zijn nog maar 3 plaatsen beschikbaar! Zie dit maar als een CBS-regie-review.

Beide extreme reviews zijn natuurlijk niet oprecht noch waar. Maar ze dragen wel bij aan de beeldvorming. Sommigen potentiële leden laten zich er door leiden. Terwijl anderen duidelijk zien dat dit allemaal niet echt waar kan zijn. Schadelijk zijn deze extreme verhalen in ieder geval eigenlijk altijd.

Deze zomer en dit najaar vragen steeds meer fitnessclubs doorlopend ervaringen bij leden uit. De verhalen van echte klanten worden vervolgens gepubliceerd op Internet, via narrowcasting of zelfs in customized apps. Door leden, voor leden.



Feedback4Sports heeft tijdens de Coronasluiting een mooie klantverhalentool uitgewerkt. Deze echte verhalen worden inmiddels geïntegreerd en gepubliceerd op steeds meer plaatsen zoals websites van clubs, op vergelijkingssite newgym, in de apps van Technogym en op schermen van Fitscreens.

Laat de Wappies en het CBS maar kletsen en geef vooral de doorgaans stille meerderheid een stem. Als sportclubs deze informatie ook nog gebruiken als echte feedback om van te leren en te verbeteren, dan gaat de sector een mooie tijd tegemoet.

Govert Janssen
Customer Excellence
Columnist BodyLIFE





Clubs hebben baat bij iVentri zodra klanten het ontdekken

DE INTELLIGENTE WORKOUT VOOR JE BUIK!

Enkele jaren geleden rolde DMT Wellness Solutions in Wilrijk (België) het concept iVentri uit, een effectieve oplossing voor mensen die op de bekende 'moeilijke plaatsen' overvloedige kilo's willen kwijtraken. Na een intensieve promotiecampagne blijft de bekendheid van het product zich ontwikkelen en zorgt het voor een aanzuigende werking bij de clubs die het adopteren. Hoe zijn hun ervaringen in de praktijk?

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: iVentri

In de roerige, competitieve fitnessbranche ligt er voor clubs telkens opnieuw een uitdaging om klanten te werven en hun plekje in de markt op te eisen. Slimme ondernemers zoeken naar tools die zich richten op consumenten voor wie het leven niet direct in het teken staat van sporten, maar die wel graag hun lichaam beter in vorm willen brengen, vooral esthetisch. Precies die doelgroep be-

dient iVentri, een concept dat in combinatie met elke deugdelijke cardiovasculaire training afrekenet met vetophopingen op de verkeerde plaatsen. Mannen ervaren vaak dat zij ondanks intensieve work-outs dat buikje toch niet weggrijpen, vrouwen worstelen vaak ook met de omvang van billen en bovenbenen. Dat de ongewenste kilo's daar zo hardnekkig blijven zitten en elders niet, heeft te maken

met een minder optimale doorbloeding van de huid en het vetweefsel, die na een training kouder zullen blijven aanvoelen dan bijvoorbeeld de armen en de borst. Hier biedt iVentri een doeltreffende oplossing. Een pneumatische pomp creëert via twee kamers in een buikgordel afwisselend onder- en bovendruk op het lichaam, wat de bloedcirculatie en de stofwisseling lokaal stimuleert. Koppel je dat aan een cardiovasculaire inspanning, dan vraagt je lichaam energie en zal het door de betere doorbloeding de vetreserves in de buikzone beter aanspreken. Daarmee vormt iVentri dus een waardevolle aanvulling op de bestaande programma's bij sportscholen. Drie ondernemers delen in dit artikel hun ervaringen.

Meer informatie: www.iventri.com



Karel Macharis, Peppers Gym "WE BIEDEN HET STANDAARD AAN"

Peppers Gym in Weteren (B) behoorde in 2019 tot de eerste gebruikers van iVentri. "Eerder werkten we met een enigszins vergelijkbaar systeem, maar we wilden graag onafhankelijk blijven en niet vastzitten aan een contract met een maandelijks fee," vertelt eigenaar Karel Macharis. "Nu bezitten wij zelf een zestal pompen, die onze klanten vrij mogen gebruiken, als onderdeel van hun abonnement. We profileren ons als een high-end-club, die dit standaard aanbiedt. De cliënten schaffen zelf voor 39,90 euro een gordel aan, beschikbaar in twee verschillende maten. Bij aankomst pakken zij één van de pompen en sluiten die aan op het toestel waarmee zij een cardiovasculaire training volgen, die zich desgewenst via eGym op maat laat voorprogrammeren. Er hoeft geen medewerker aan te pas te komen, wat wij zeker in de coronatijd als een groot voordeel beschouwen. Toen we met iVentri begonnen, wezen metingen uit dat mensen die driemaal per week trainen gemiddeld vijf tot zes centimeter aan buikomtrek verliezen binnen een maand tijd. We hebben toen flink campagne gevoerd om het te promoten en dat werpt nog steeds zijn vruchten af, want hier in de regio geniet het concept een behoorlijke bekendheid. Regelmatig stappen mensen binnen met de vraag: 'Hebben jullie die gordels nog?' Het past goed bij ons serviceniveau, aangezien we ons ook bezighouden met bodyscans en voedingsopvolging."

Elma Verduijn, Fit4you "IK GEEF BUIKWEGGGARANTIE"

Vanuit eerdere ervaringen met buikgordels geloofde Elma Verduijn van Fit4you Bleskensgraaf in het concept. Ze liet zich overtuigen om over te stappen naar iVentri door de mogelijkheid de apparatuur te kopen in plaats van te huren. "In de lockdown-periode kwam dat heel gelegen, want dan wil je je vaste kosten zo laag mogelijk houden. Ik was eigenlijk van plan om vier exemplaren aan te schaffen, maar koos uiteindelijk voor zes stuks, waarvan ik er twee kon verhuren om mensen buiten te laten sporten. Ideaal in de coronaperiode, toen onze club gesloten moest blijven. We hanteren een vrijblijvend concept, waarbij je voor de eerste maand betaalt en vervolgens naar wens bijboekt om het strakke buikje te blijven onderhouden, iets dat zestig procent van de iVentri-klanten doet. Ook gebeurt het dat mensen na een paar jaar terugkeren. Hier in de regio weten ze: komen de kilo's eraan, dan even naar Elma gaan. Het werkt echt goed. Sterker nog, ik geef in de eerste maand zelfs een buikweggarantie, namelijk vijf centimeter eraf ten opzichte van het startmoment, anders krijg je je geld terug. Dat laatste heb ik nog nooit hoeven doen, haha! Veel klanten komen puur voor iVentri, maar zijn ze eenmaal binnen, dan zien ze ook andere dingen die ze willen proberen."



Claudia Breda, Fitsolution Boutique "PASSIEF INKOMEN GENEREREN"

"Als je klanten vertelt welk resultaat je in twaalf trainingen voor 99 euro kunt behalen, geloven ze je soms niet, totdat ze het zelf ervaren," vertelt Claudia Breda, eigenaresse van Fitsolution Boutique Rotterdam. "Daarmee is het heel laagdrempelig. Met name in het begin stonden mensen er wat sceptisch tegenover, als ze ervaring hadden met een enigszins vergelijkbaar systeem, dat minder goed werkt dan de luchtdruktechniek van iVentri. Om de terughoudendheid weg te nemen liet ik ze gratis proefdraaien, wat ik vaker doe als ik iets nieuws introduceer. Daarmee kwam het enthousiasme vanzelf. Zeker negentig procent van de gebruikers zie ik hier telkens terug. Ze boeken mooie resultaten, die overigens wel per persoon verschillen, afhankelijk van de snelheid waarmee iemands stofwisseling verloopt. De buik opmeten is lastig, want niet zo nauwkeurig, maar ik maak altijd foto's en ik laat mensen plaatsnemen op mijn in-body-weegschaal. Dan zien ze hoe hun vetmassa en vetpercentage afnemen. Ik begon net voor de coronatijd met één iVentri-systeem en heb dat inmiddels uitgebreid naar drie, mede omdat het een heel mooi middel vormt om een passief inkomen te genereren. Terwijl ik beneden sportmassages geef, trainen de klanten op de etage zelfstandig."





Anytime Fitness bestaat 10 jaar in de Benelux

In 2011 opende in Susteren (Limburg) de eerste Anytime Fitness club van de Benelux. Sindsdien staat de teller op 130 clubs waarvan maar liefst 116 in Nederland!

In 2010 leerde Petro Hameleers Anytime Fitness kennen in de Verenigde Staten. Hij was zo onder de indruk van het concept dat hij de licentie voor de Benelux afnam en niet veel later zijn eerste club startte.

Per jaar worden er inmiddels circa 20 clubs per jaar geopend, óók gedurende de coronaperiode. Gezondheid wordt immers steeds belangrijker dus investeren in gezondheid loont! En dat zien ook onze franchisenemers en aspirant franchisenemers.

Het tienjarig bestaan van Anytime Fitness Benelux wordt in de maanden september en oktober 2021 gevierd met een grote landelijke campagne genaamd: Al 10 jaar de leukste! Samen met alle clubs wordt er in die twee maanden een feestje gevierd. Elke club doet dit op zijn of haar eigen manier maar met behulp van herkenbare marketingmaterialen.

Sport Alliance haalt kapitaalinjectie binnen van 60 miljoen euro bij Amerikaanse techinvesteerder PSG

Sport Alliance ("de Groep"), het in Hamburg gevestigde bedrijf met innovatieve softwareoplossingen en services voor de fitnessindustrie, kondigt vandaag aan dat het een kapitaalinjectie van 60 miljoen heeft binnengehaald via PSG, een toonaangevend beleggingsbedrijf dat zich richt op samenwerkingen met middelgrote software- en techbedrijven.

Met de visie 'More Sports' wil Sport Alliance de wereldwijde fitnessindustrie digitaliseren. De moedermaatschappij levert innovatieve softwareoplossingen en services aan fitnessketens, franchisesystemen en onafhankelijke fitness-providers. Het bedrijf tracht hiermee het management van sportscholen efficiënter te maken en tegelijkertijd toegang tot sport en beweging voor iedereen via een digitaal ecosysteem toegankelijk te maken.

Sport Alliance heeft meer dan 5000 sport- en gezondheidsfaciliteiten als klanten in de DACH-regio. De investering van PSG is daarom met name bedoeld om de internationale expansie te versnellen. Het productportfolio van de Groep is momenteel beschikbaar in landen als Italië, Spanje, Frankrijk, Benelux, het VK en de VS.

IceTubs wil grenzen verleggen met lancering eerste professionele ijsbad van Nederland

Steeds meer mensen zijn op zoek naar manieren om hun mentale grens op te zoeken en te doorbreken. Eén van de meest populaire manieren om dit te doen: kou. Niet zo gek, want sinds het fenomeen Wim Hof - die beter bekend staat als 'The Iceman' - in beeld kwam is koudetraining dan ook enorm in trek. IceTubs wil dat meer mensen kou omarmen en hun innerlijke kracht ontdekken en lanceert het eerste professionele ijsbad van Nederland dat koud is zónder ijsblokjes.

Echt ontstressen

Er wordt online massaal gezocht naar manieren om zelf de Wim Hof-methode toe te passen. Koen de Jong, medeauteur van Wim Hofs boek Koud Kunstje, eigenaar van Sportrusten - en tegenwoordig ambassadeur van IceTubs - ziet duidelijk een stijging in de populariteit van koudetraining. Hij staat dan ook volledig achter het initiatief van IceTubs. "Toen ik het voor de eerste keer deed, eind 2013, was ik echt de enige op een steiger in Amsterdam. Niemand deed dit en je was echt gek." Een paar jaar later was de situatie volledig omgedraaid. "Afgelopen winter hadden we een wak gemaakt, toen de gracht bevroren was. Dan kwamen wij op zondagochtend aangelopen bij ons wak en stonden we gewoon in de rij voordat we in ons wak konden," zegt De Jong.

De Jong ziet ook een verandering ontstaan in de redenen waarom mensen de kou opzoeken: "In mijn hoofd zit koudetraining toch nog echt een beetje in de hoek van gezondheid. Maar er ontstaat nu een hele groep mensen die voor totaal andere redenen de aantrekkingskracht voelen om dit te doen." Er is steeds meer behoefte aan het ontdekken van de innerlijke kracht door middel van kou. Online zoeken liefhebbers van koudetraining elkaar dan ook vaak op; er zijn inmiddels 200 locaties waar je in natuwater kunt dippen.

Adem in. Adem uit

Het was na een koudetraining-sessie in Amsterdam dat Chiel Kraai, oprichter en eigenaar van IceTubs, op het idee kwam om een eigen ijsbad vorm te geven. "Je vergeet even alles wanneer je omringd bent door ijsblokjes. Focus, de ademhaling en loslaten is waar het op dat moment om draait", zegt Kraai. Hij merkte dat er in zijn omgeving meer mensen waren die behoefte hadden aan een professioneel ijsbad. En zo werd een ademsessie in Amsterdam het begin van anderhalf jaar onderzoeken en ontwerpen.

Rocycle gaat de grens over en opent clubs in Duitsland

Eerst Berlijn, dan Hamburg, vervolgens Keulen en een tweede club in Berlijn. De Nederlandse fitnessketen Rocycle breidt de komende maanden uit naar Duitsland. Inmiddels werken er daar twintig mensen voor het bedrijf. 'Onze ambitie is uit te groeien tot een wereldspeler', zegt oprichter en ceo Rogier van Duyn in het FD.

Tot nu toe heeft Rocycle twaalf sportscholen, waar fietsen wordt gecombineerd met fitnessoefeningen. De sporters staan op de pedalen en doen ondertussen push-ups en oefeningen met lichte gewichten. De zaal wordt verlicht met kaarsen, uit de boxen klinkt opzweepende muziek. De klanten hebben geen abonnement, maar betalen per les.

Concurreren op prijs

'Wij gaan vooral op prijs concurreren', zegt ceo Van Duyn. 'Waar de Duitse sportscholen gemiddeld €25 per les rekenen, bieden wij die aan voor €10. Dat kunnen we doen dankzij onze grootschalige aanpak. Bij ons staan er zestig fietsen in de zaal, bij de Duitse concurrenten zijn dat er over het algemeen niet meer dan 35.'

De eerste Duitse locatie opent op 1 oktober in Berlijn Mitte. Hamburg staat gepland voor 13 oktober. Keulen en een tweede vestiging in Berlijn staan voor het eerste kwartaal van volgend jaar op het programma. Het bedrijf kiest voor Duitsland vanwege de vele grote steden die dat land telt. Zo zijn er volgens Van Duyn al zes met meer dan een miljoen inwoners.

De uitbreiding naar Duitsland is voor Rocycle de eerste stap in de nieuwe internationale strategie. 'Wij willen uitgroeien tot een wereldspeler', zegt Van Duyn. 'De komende drie jaar openen we zeventig studio's in diverse Europese steden.'



HADO, 's werelds eerste techno sport, opent baan in Nederland

HADO is een unieke, toegankelijke en leuke combinatie van sport en gaming. Het is een unieke sport met een hoge fun factor die door iedereen, van jong tot oud, beoefend kan worden. Simpel gezegd is HADO een intensieve en strategische 3 vs 3 versie van het voor iedereen bekende trefbal (dodgeball).

HADO gebruikt AR-technologie om een laag over de echte wereld te projecteren. Dit in tegenstelling tot Virtual Reality waarbij een volledig digitale wereld wordt gecreëerd. Bij HADO zie je als speler zowel de werkelijke omgeving als de geprojecteerde laag via de AR headset terwijl je vrij kan bewegen zonder gebruik te maken van controllers of kabels.

Het team achter HADO bestaat uit Michiel Verhage en Michael Reibestein, twee vrienden met een passie voor sport en technologie. Met HADO willen zij een unieke, toegankelijke en leuke ervaring bieden die sport en spel combineert. Zoals veel mensen weten is regelmatig bewegen goed voor de lichamelijke en geestelijke gezondheid. De twee geloven dat iedereen, ongeacht leeftijd of lichamelijke gesteldheid moet kunnen bewegen en lol maken. Het is hun doel om een gezonde levensstijl aan te moedigen door sport en gaming te combineren met technologie. De eerste HADO-baan in Nederland is deze week geopend in Amsterdam waar men in teams van 2x2 of 3x3 kan spelen.

De sport van de toekomst?

Michiel en Michael willen zo snel mogelijk meerdere locaties in Nederland openen. HADO is in 2014 in Japan bedacht en wordt inmiddels in 26 landen gespeeld door miljoenen mensen. Wereldwijd worden professionele competities georganiseerd inclusief een jaarlijkse Europa Cup in Istanbul en de World Cup in Tokyo. Daarnaast heeft HADO de ambitie om op termijn een Olympische Sport te worden.

Door het kleine formaat van een HADO baan (6m x 10m) is een baan snel op te zetten en makkelijk te verplaatsen. De intensieve game play zorgt voor een hoge capaciteit (tot 100 spelers / uur) waardoor je (ongebruikte) vierkante meters optimaal benut kunnen worden.





HELTITUDE, LET'S GET THAT HEALTY ATTITUDE!

Lancering van Heltitude, het nieuwste Belgische merk die je klanten gemakkelijk een gezonde levensstijl aanleert. Een handenvrij dieet, die je kan opdelen in drie categorieën: afslanken, anti-aging & energie en sport, vertelt Andy Compernelle, zaakvoerder E-Fit Benelux en Heltitude internationaal.

Waarom Heltitude?

"Met Heltitude willen we enerzijds consumenten en anderzijds ondernemers die een voedingslijn willen aanbieden helpen. Er bestaan al véél diëten zoals o.a. een proteïnedieet/ketose dieet. Dit werkt, maar we merken dat de consument maar één keer all the way wenst te gaan. Zijn er terug enkele kilo's bij door

hun sociale levensstijl, dan is hun moed weg om terug te wegen, voedingsmiddelen te schrappen. Mensen hebben het tegenwoordig zeer druk, maar toch hebben ze nood aan een gezonde levensstijl, meer energie, afslanken of het verbeteren van hun sportprestaties. Hun traject moet dus quick en easy zijn, zonder dat de ze daarvoor moeite moeten doen. Het moet dus iets snel, eenvoudig en lekker zijn dat te combineren is met hun sociaal leven zodat ze dit lang kunnen volhouden.

Wat is Heltitude?

"Heltitude is geen dieet, maar een gezonde levensstijl. No nonsens, snel en eenvoudige toepassingen (we hebben het al druk genoeg, nietwaar?), gemakkelijk vol te houden, hoog gedoseerde samenstellingen, wetenschappelijk gebaseerde ingrediënten, lekkere producten, beweging, coaching, mental well-being is waar Heltitude voor staat.

Wil je meer info over het nieuwe merk Heltitude en de verschillende producten? Neem dan gerust contact met ons via info@heltitude.com of bel naar +32 473 25 05 00.



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:

PHISHING, EEN GROTER WORDEND PROBLEEM.

Hoe kan ik me beveiligen?

Hoe kan je als ondernemer zulke phishingmails herkennen? Is het onderwerp vaag, klopt het e-mailadres niet, word je niet rechtstreeks aangeschreven maar via 'beste', staan er kleine tikfouten in, moet je op een link klikken ... dan gaat het mogelijk om een phishingmail! Beantwoord de e-mail in elk geval niet, klik niet op de link of open geen bijlage. Doe zeker geen transactie. Contacteer de persoon/organisatie van wie de mail afkomstig leek via een ander kanaal. Wijzig je wachtwoorden en doe een antiviruscontrole op je computer.

Als het te verdacht is, kan je altijd de email doorsturen naar verdacht@safeweb.be

Meer info op www.safeweb.be

ARBEIDSONGESCHIKTHEID ALS ZELFSTANDIGE VANAF WANNEER HEB JE RECHT OP UITKERING?

Je hebt recht op een uitkering arbeidsongeschiktheid als je langer dan 7 dagen arbeidsongeschikt bent.

Vanaf 01 juli 2021 kan de arbeidsongeschiktheidsregeling ingaan vanaf de daadwerkelijke stopzetting van jouw activiteit wegens arbeidsongeschiktheid en niet meer op de dag dat de dokter het medisch getuigschrift invulde. Jouw dokter mag dus met retroactiviteit vaststellen dat jij arbeidsongeschikt bent.

De uitkering kan maximum met twee weken terugwerkende kracht beginnen lopen. Geef jouw arbeidsongeschiktheid ook altijd tijdig aan. Laattijdige aangifte kan immers gesanctioneerd worden.



**Kleine investering,
groot rendement**

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

Geen licentie,
directe aankoop!
Vanaf €799,-

Al meer dan
50 iVentri
centra in de
Benelux!

**De intelligente
workout voor je buik**

www.iventri.com





Omniyou: personalised fitness op DNA-niveau

DNA-ANALYSE BIEDT INNOVATIEVE MOGELIJKHEDEN VOOR PERSOONLIJKE BEGELEIDING

Ieder mens is anders en bezit unieke eigenschappen. Als sportschoolhouder en personal trainer moet je daar rekening mee houden tijdens de begeleiding van klanten. Maar lang niet altijd is voor iedereen duidelijk op welke manier zijn lichaam is opgebouwd en welke manier van sporten en eten daar het beste bij past. Omniyou biedt nu wetenschappelijk inzicht voor next-level persoonlijke begeleiding.

Persoonlijke trainingsschema's worden opgesteld aan de hand van de kennis en ervaring van de trainer en op basis van de input van de klant. Helaas leidt dit niet altijd tot het gewenste effect en kost het veel tijd om uit te vinden wat precies past bij het lichaam van de klant. Inzicht in de genetische basis kan uitkomst bieden, want genen bepalen de persoonlijk aanleg. Of in het geval van sport: het talent.

DNA-analyse

Omniyou is onderdeel van Omnigen, dat onder andere in samenwerking met universiteiten, onderzoek doet naar de genetische basis voor de effectiviteit van geneesmiddelen. Het Nederlandse bedrijf met wetenschappelijke professionals in de

(bio)informatica en medische biologie, zet genetische kennis om in begrijpelijke en toepasbare adviezen. Deze expertise over genetica wordt nu ingezet binnen de fitnessbranche. Omniyou biedt sportscholen en (personal) trainers een innovatieve methode bij het ontwikkelen van individuele begeleidingsplannen voor de klant, die persoonlijker is dan een trainer tot nu toe heeft kunnen bieden.

"Met een DNA-analyse krijgen trainers inzicht in de persoonlijke eigenschappen van de klant. Je krijgt de genetische blauwdruk van iemand in handen. Veel mensen weten vanuit ervaring waar ze in grote lijnen aanleg voor hebben of niet, maar een DNA-profiel biedt juist informatie over eigen-

schappen die je niet zo gemakkelijk kunt zien. Deze kennis biedt de persoon én zijn of haar trainer de mogelijkheid meer winst te boeken met de trainingen", aldus Scientific Researcher bij Omniyou, Lody de Groot.

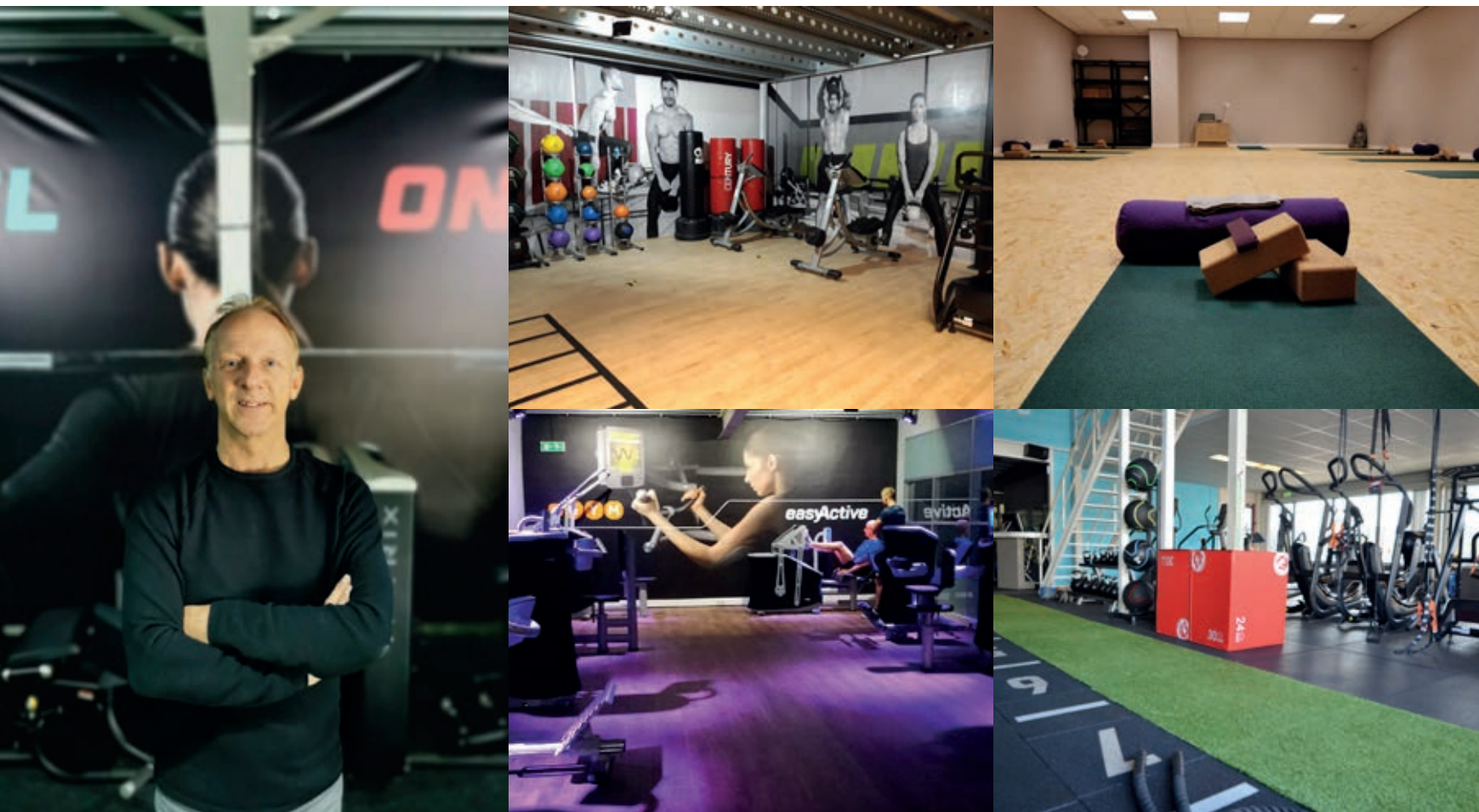
"Voor een DNA-analyse ontvangen klanten een zelftest waarmee ze gemakkelijk een wangslimvlies-sample kunnen nemen. Het laboratorium bepaalt de genetische code en wij vertalen deze data naar duidelijke, begrijpelijke en toepasbare informatie, overzichtelijk weergegeven in een online portal, waar de klant en eventueel de trainer op kan inloggen. Voor de fitnessbranche zijn eigenschappen op het gebied van sport en voeding het belangrijkste, maar we bieden ook informatie over de genetische aanleg van bijvoorbeeld stress en slaap. Het DNA-rapport legt op een laagdrempelige manier de genetische aanleg voor verschillende eigenschappen uit en biedt handvatten om dit inzicht in de praktijk toe te passen. Ook biedt Omniyou trainers begeleiding bij de vertaling van genetica naar trainingsschema", zegt De Groot.

"Een concreet voorbeeld: een hoge zuurstofopname, ook wel VO2max, is voor duursporters erg belangrijk. Een genetische aanleg voor een relatief lage VO2max kan aanleiding zijn om bij de training te focussen het verhogen van de lactaatsdrempel. Deze focus kan voor deze sporter mogelijk meer prestatieverbetering teweeg brengen dan standaard VO2max-training. Op deze manier geeft DNA-analyse een inkijkje in de aanleg voor eigenschappen die anders alleen door trial-and-error kunnen worden gevonden. Een DNA-profiel is dan ook een uitstekend uitgangspunt voor een optimaal en persoonlijker trainingsschema", besluit De Groot.

Privacy gewaarborgd

Privacy staat bij Omniyou hoog in het vaandel. De beveiliging van data wordt gewaarborgd. Het DNA-sample en de DNA-data blijft in Nederland en na de analyse wordt het sample vernietigd. De data wordt met behulp van encryptie veilig opgeslagen, de gegevens worden nooit gedeeld of doorverkocht en te allen tijde is er de mogelijkheid om de data te laten verwijderen.

Wil je meer weten over Omniyou en de mogelijkheden om gebruik te maken van DNA-analyse bij jouw klanten? Bezoek de Omniyou-stand op de FitFair 2021, kijk op www.omniyou.nl of neem contact op via: info@omniyou.nl.



Positieve imagooverandering bij Easy Active Heerenveen

'HET GAF ONS TEAM **WEER EEN PUSH**'

Het valt niet mee om je fitnesscentrum anders te presenteren als je jarenlang de budgetmarkt hebt bediend. “We konden pas echt een ommezwaai maken toen we als Easy Active Heerenveen aan de slag gingen,” zegt clubeigenaar Jan Willem Monhemius. “Ten eerste gaf het ons team en mij als eigenaar weer een push, ten tweede biedt het format inkoopvoordelen en interessante mogelijkheden in upselling.”

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Easy Active Heerenveen

“Iedereen kent wel het beeld van die maffe kantoorboekhandel in een klein dorp,” schetst Monhemius. “Wij wilden uit alle macht voorkomen dat onze club tot een dergelijk niveau zou afglijden. Je kunt je imago willen veranderen, maar dan moet je ook meteen een goede eerste indruk achterlaten bij je klanten. Eigenlijk kruiste Easy Active op het juiste moment ons pad, toen we net uit de rode cijfers waren en onze uitstraling een flinke boost wilden geven. De kracht van inkoopvoordeel maakte het voor ons mogelijk om te investeren in nieuwe apparatuur en de zaak op te frissen, wat we weer konden uitdragen via de online-marketing die

de organisatie faciliteert. Daarnaast merkten we binnen het team dat iedereen weer positieve energie kreeg, inclusief ikzelf. Sinds mijn 21e ben ik al fitnessondernemer en nu, op mijn 59e, wil ik niet eeuwig meer doorgaan. Aan de andere kant weet ik uit ervaring dat het steeds moeilijker wordt om een standalone-club in de huidige markt te verkopen.”

Rendement groeit

In maart 2018 was Easy Active Heerenveen een feit en al gauw wierp de beslissing om in deze formule te stappen zijn vruchten af, met een groei van 190 leden in dat eerste jaar. “Het inte-

ressante aan het format vind ik het aantrekkelijk geprijsde basislidmaatschap in combinatie met allerlei upsells, met name op het gebied van begeleiding en groepslessen. Er bestaat bijvoorbeeld een PT Check van vijf euro per maand, die meteen een filtering geeft van klanten die graag willen betalen voor een stukje toegevoegde waarde. Als je daar je instructeurs gericht op laat inspelen, verdienen zij extra binnen de bestaande werktijd en zie je het rendement groeien. Nu we ruim drie jaar deel uitmaken van Easy Active en het aantal aangesloten clubs zich uitbreidt, krijgen we steeds meer benchmark-gegevens. Daarmee bedoel ik dat we de cijfers onderling kunnen vergelijken, wat nuttige inzichten geeft: zitten we op de juiste weg? Uiteindelijk gaat het om het creëren van waarde voor de hele organisatie als straks het moment van de algehele verkoop aanbreekt.”

Meer informatie: www.easyactive.nl

Easy Active Tegelen wisselt ervaringen en ideeën met collega's uit

'ONZE MANIER VAN WERKEN IN PROFESSIONELER JASJE'

Samen sta je sterk. Voor Easy Active Tegelen heeft dat gezegde veel betekenis gekregen, nu de club deel uitmaakt van een professionele organisatie met een concrete toekomstvisie. Naast het perspectief van een lucratieve exit ervaren Marc en Marion Peeters de voordelen van een netwerk waarin collega-ondernemers hun verhaal en ideeën met elkaar uitwisselen.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Easy Active Tegelen

“Toen we ons in 2018 bij Easy Active aansloten, liepen we al een tijdje na te denken over wanneer we onze zaak zouden willen verkopen en hoe dat er dan moest uitzien,” vertelt Marion Peeters. “Vanuit de branche hoorden we dat dat voor een kleine zelfstandige club niet zo makkelijk is, zeker niet als je een redelijke prijs wilt krijgen voor alles wat je in de loop der jaren hebt opgebouwd. Het concept van Easy Active sprak ons eigenlijk meteen aan, mede vanwege de kennismaking met andere ondernemers die in dezelfde situatie zitten. Als kleine zelfstandige vraag je je altijd af met wie je je verhaal kunt delen. Nu sparren we met collega's in de branche en wisselen we ideeën uit. Erg fijn, want als je zelf op de werkvloer staat, schiet het bedenken van nieuwe strategieën er nog

weleens bij in. Overigens merken wij nu, met een professionele organisatie achter ons, dat alles ook blijft draaien en functioneren als wij er niet met onze neus bovenop staan. Klanten hangen minder aan ons en vinden het oké als we een training overdragen aan een medewerker. Voor de exit op termijn is het belangrijk om de zaak los te koppelen van ons als personen.”

Aan de boom schudden

“Het geeft ons rust in het hoofd en daarmee meer ruimte om creatieve programma's te ontwikkelen,” vult Marc Peeters aan. “We vinden het bovendien heel prettig dat Easy Active vooruitkijkt, iets waar je als kleine zelfstandige niet altijd aan toekomt. Er ligt al een hele planning voor volgend jaar. Als

het gaat om de programma's, ervaren we het zo dat onze manier van werken in een professioneler jasje is gegoten, met een duidelijke structuur. Zo heeft Easy Active onze oefenstof uitgewerkt in het programma 30 Active. Als collega's onder elkaar profiteer je van de upsell-mogelijkheden binnen de organisatie. Zo vind ik het hartstikke leuk om andere ondernemers te vertellen over mijn traject om me te ontwikkelen tot vitaliteitscoach, waarbij ik een systeem gebruik dat bij klanten de cellen van het immuunsysteem kan meten. Het geeft veel voldoening om als collega's samen aan de boom te schudden. Op die manier werken we met elkaar naar een succesvolle exit toe. Kijkend naar de toekomst zien Marion en ik straks best nog een rol voor onszelf weggelegd. We zouden bijvoorbeeld graag als personal trainers aan de zaak verbonden blijven, zonder dat we ons dan nog met de dagelijkse business hoeven bezig te houden.”

Meer informatie: www.easyactive.nl





Update vanuit paddock van ClubJoy:

VANUIT POLE POSITION HET NAJAAR IN!

Op het moment van schrijven van dit item hebben we net de grand prix van Monza bezocht en waren we getuige van de veelbesproken crash van Max Verstappen met zijn grote rivaal Lewis Hamilton. In de befaamde bochtencombinatie aan het einde van het rechte stuk bij start/finish ging het goed mis. Daarbij landde de auto van Max bovenop die van Lewis. Vanuit onze plaatsen op de Prima Variante-tribune zaten we er werkelijk bovenop en konden we alles van dichtbij aanschouwen.

Op de terugreis van deze mooie trip kreeg ik van Guus Hetterscheid (hoofdredacteur BodyLIFE) het verzoek om mijn artikel uiterlijk een dag later om 12:00 uur aan te leveren. Oeps.... niet genoteerd! Tijd voor een race tegen de klok dus. Ik heb besloten om met een update te komen vanuit de grid, onze grid welteverstaan. De grid van ClubJoy. Wat dat betreft zijn er parallellen genoeg, wij gaan immers ook voor het hoogst haalbaar aantal punten!

Lancering nieuwe huisstijl

Daar waar men in de Formule 1 elk jaar een nieuwe auto presenteert voor het volgende seizoen, hanteren we bij ClubJoy gelukkig wat langer een bepaalde look and feel. Dit

jaar is onze huisstijl wel volledig op de kop gegaan en de resultaten daarvan presenteren we medio november. Wij zijn bijzonder verheugd met deze ontwikkeling. Jarenlang maken wij al producten van wereldklasse en met deze stap willen wij ook onze uitstraling oppoetsen. Daarmee maken wij een stevige sprong naar de absolute top!

Lancering instructor app

Deze ontwikkeling lag al even op de plank en hebben wij omwille van de coronasituatie uitgesteld. Clubs hebben gedurende een langere periode vooral crisismanagement moeten voeren. Nu is men geleidelijk weer terug in het oude ritme bestaat er weer

ruimte voor innovatie. Tijd voor ons om deze lang gekoesterde tool dan eindelijk te introduceren. Dankzij deze tool heb je als instructeur de workouts van ClubJoy altijd dichtbij op je telefoon. Leren, voorbereiden, lesgeven, mixen maken, het kan straks allemaal met jouw telefoon. De app wordt medio november samen met de nieuwe huisstijl gepresenteerd.

Nieuwe website gaat live bij lancering ClubJoy instructor app en nieuwe huisstijl

Ook onze website gaat op de schop en krijgt een volledig nieuwe uitstraling. Uiteraard ook als een gevolg van de lancering van de nieuwe look and feel. De oude setup van de website - om nog maar eens in F1-termen te spreken - was niet meer van deze tijd. Een upgrade was noodzakelijk. Die is doorgevoerd. Na een aantal updates gaat onze nieuwe website live, tegelijk met de lancering van de app en de nieuwe huisstijl in november 2021.

ClubJoy Battle terug in het Specials pakket!

We kennen bij ClubJoy de zogenaamde Essentials: de programma's ClubJoy Power, Cycle, Yoga, Core en Fit&Shape. Dit zijn echte money makers in de gemiddelde sportclub. Daarnaast hebben we voor de zogenaamde service programma's een programmapakket geïntroduceerd, genaamd het ClubJoy Specials pakket. Negen 30-minuten formats die als service workouts

aangeboden kunnen worden. Dat alles voor één prijs, waarbij programma's als ClubJoy Pilates en ClubJoy Booty extreem veel waardering krijgen. In dit pakket zat ook het ClubJoy Fight Mix programma. We kregen veel feedback van onze leden op dit format. Het oude Battle programma werd gemist. Daar hebben we wat mee gedaan en het oude Battle format teruggebracht in het Specials pakket. Het Battle programma is daarmee weer aan te bieden in een 30-minuten en een 45-minuten variant. Daarnaast hebben we ook een HIIT Box workout toegevoegd aan het Specials Pakket. Ook naar Boxing concepten is immers veel vraag. Onze pit crew staat net als die van Red Bull Racing hoog aangeschreven. We passen ons razendsnel aan als de situatie erom vraagt!

Bijzonder veel waardering en loyaliteit van onze leden

Door de jaren hebben we een behoorlijke fan base opgebouwd. Clubeigenaren, clubmanagers en instructeurs, voor deze groepen doen we wat we doen. De relatie is goed en vaak intensief. Voor onze inspanningen tijdens de coronacrisis hebben we erg veel waardering gekregen vanuit onze achterban. Dit leidt ook tot veel loyaliteit. De opzeggingen zijn op één hand te tellen en nieuwe inschrijvingen komen, geheel boven onze verwachtingen, met grote regelmaat binnen. Voor velen zijn we met regelmaat driver of the day. Dat doet ons deugd, dank voor de waardering!

Online, hybride of live? Het kan allemaal!

Onze online events zijn door duizenden bekeken. Met items voor al onze doelgroepen: ondernemers, groepsfitnessmanagers en groepslesinstructeurs, hebben we inmiddels



vier grote online events achter de rug. De laatste op zaterdag 4 september is ook door clubs als hybride event benut. Met andere woorden: onze beelden werden live geprojecteerd op de club en leden en instructeurs deden live gezamenlijk mee met het event. Een hele mooie manier om leden te inspireren en het team lekker samen met de leden te laten knallen! In november gaan we waarschijnlijk weer helemaal live en ontvangen we leden weer op locatie. De eerlijkheid gebied te zeggen dat dit onzeker blijft en daarmee ook lastig om goed door te pakken. Je weegt de coronamaatregelen voortdurend af. Voordat je het weet komt er weer een red flag en is alle voorbereiding voor niets geweest.

ClubJoy Virtual is een hit

Virtual fitness heeft zich inmiddels bewezen als een hele mooie aanvullende dienst op

het reguliere aanbod. Elk uur van de dag jouw favoriete workout in kunnen starten? Dat kan en je kunt daarbij ook nog eens kiezen uit ruim tachtig Nederlandstalige workout varianten. In totaal kun je zelfs meer dan 400 activiteiten on demand instarten wanneer het jou uitkomt. ClubJoy Virtual is geen rookie meer, het is een blijvertje en wordt inmiddels aangeboden bij meer dan 300 clubs in Nederland.

We zijn aanwezig op Fitfair, kom je even bij ons langs?

Op donderdag 24 en vrijdag 25 november zijn we aanwezig op Fitfair. Daar zullen we al onze nieuwe ontwikkelingen aan je presenteren. We zijn samen met onze opleidingspartner Start2Move aanwezig met een stand. Daarnaast heeft Start2Move in AREA 6 een eigen zaal, waarbij gedurende 2 dagen een volledig programma wordt gepresenteerd met inspirerende sprekers voor boeiende thema's. Kom je bij ons langs voor een bak koffie of een praatje? Wij zijn in ieder geval erg benieuwd naar jouw verhaal en jouw lokale ontwikkelingen. We gaan graag het gesprek met je aan! Onze riders line up en crew staat voor je klaar. Uiteraard kunnen we ook bij jou langskomen wanneer het jou het beste uitkomt. Hoe dan ook, we zijn er voor je!



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



Je 90 Dagen Ledenwerfplan:

DE SPRINGPLANK NAAR LANGDURIG EN DOORLOPEND **NIEUWE LEDEN WERVEN**

Als je vandaag nieuwe leden inschrijft, hoe begeleid je hen in de cruciale komende 90 dagen naar resultaat?

Juist, je hebt een nieuwe-leden trainingsplan. Of meerdere startplannen, gelang de doelen die je nieuwe leden doorgaans hebben. Die 90 dagen is in jouw club of studio misschien 4 weken, 6 weken, etc., maar je hebt een startplan zodat je nieuwe leden zowel een fijne ervaring als een mooi eerste resultaat halen. Goed bezig.

Dan wordt het nu tijd om op dezelfde manier ook een ledenwerfplan te maken

Als je nieuwe leden zich aan dat startplan houden, dan is dat de beste garantie op succes.

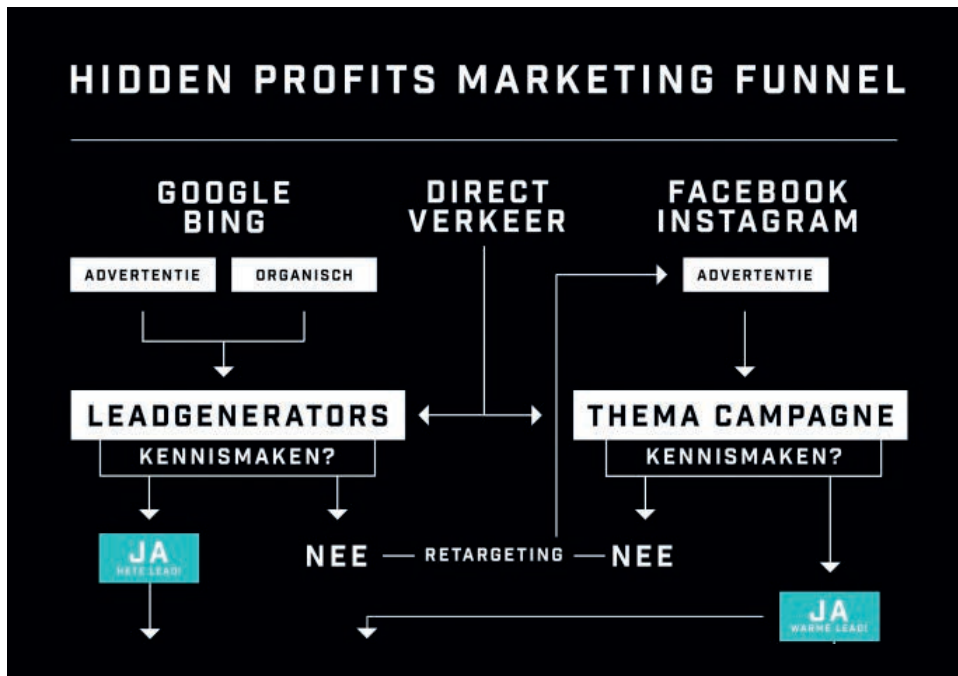
Als ondernemer of manager van een studio, club of box heb je als belangrijkste taak om een gezond winstgevend bedrijf op te bouwen en te leiden. Met een echt plan kun je in grote lijnen voorspellen hoe je bedrijf er

over 90 voor staat. Dat is dan je beste garantie op succes.

Waarom de komende 90 dagen allesbepalend zijn?

De meeste nieuwe leden hebben langer dan 90 dagen nodig om

- a) weer écht in shape te komen en
- b) een duurzaam gezonde leefstijl op te bouwen



Zie de eerste 90 dagen van je nieuwe marketingplan als de lancering van een slimme, planbare en voorspelbare groei van je bedrijf. Je legt het fundament voor doorlopende groei. En zo herstel van je omzet, je winst en je legt de bodem om weer of om een nóg meer florerend bedrijf te worden.

Meer leden, meer impact, meer cash, meer rust

Je leden willen een beter figuur, meer energie hebben, meer zelfvertrouwen. Dat is de impact die jij kunt maken, bij elke klant weer.

Nagenoeg elke fitnessondernemer (ongeacht het concept dat je aanbiedt) wil meer leden om daarop meer impact te hebben. Met als gevolg voor jezelf meer cash op je bank en daarmee meer rust in je hoofd.

+ afbeelding HPM Marketing Funnel basis

Zo bevat een goed plan om doorlopend leden werven (resultaat gegarandeerd) o.a.:

1. Een vooral op conversie (= aanmeldingen) ingerichte website
2. Een strategie om effectief de actieve zoekers via o.a. Google binnen te krijgen
3. En een serie met sterk afwisselende en op maat aangepaste ledenwerfcampagnes via o.a. Facebook, Instagram, email, SMS en andere automatiserings-technieken

Het is eigenlijk heel simpel; plan of geen plan?

Is een trainingsschema genoeg voor je nieuwe leden? Waarschijnlijk niet, er is vast bijsturing, mentale support en coaching naar gezondere keuzes nodig. En een verloopsschema.

Een 90 dagen marketingplan is nog geen garantie, maar wél de beste voorspeller op echt herstel en groei bereiken. De beste garantie op meer leden, meer impact, meer cash én meer rust.

Heb je geen plan? Dan is je kans op herstel en groei echt gering. Bij het opstellen van een ledenwerf plan stel je een doel. Daardoor zet je met je team bewuste stappen richting dat doel. Dan kom je op zijn minst dichterbij dat doel, zeker vergeleken met af en toe een kortingsactie of gewoon alleen afwachten tot leden vanzelf komen. Bovendien begeleiden wij bij Hidden Profits Marketing met een team van experts naar succes bij onze klanten.

Niet alleen een paar weken een kekke campagne, maar doorlopend leden werven

Stel, je nieuwe leden willen in 2 of 3 weken resultaat halen en klaar zijn. En mogelijk over een half jaar weer eens een keertje herhalen. Zou hen dat echt blijvend resultaat leveren? En voor jouw bedrijfsvoering goed werken? Nee en nee.

Het effect is exact zo bij je ledenwerving; af en toe een keertje een paar weken wat leden werven brengt geen stabiel resultaat. Laat staan herstel na alle lockdowns en al helemaal niet de groei naar wat jij echt verdient. Het geheim? Net als voor je leden alleen echt een bewuste keuze voor een doorlopend gezondere leefstijl echt gaat werken, zo werkt voor ondernemers alleen een bewuste keuze om doorlopend leden te werven om zo te kunnen doorbouwen.

Is dat een moeilijke keuze?

Ja - je moet namelijk echt je beste ondernemersvaardigheden aanspreken.

Nee - je hebt namelijk geen andere optie als je serieus wilt bouwen en een echt bedrijf met impact op de gezondheid van je leden wilt bouwen.

Conclusie - het hangt van jouw ambitie af of het een moeilijke of makkelijke keuze is.

90 Dagen Springplank Marketing

Zo bouw je binnen 90 dagen een fundament dat de springplank voor herstel en groei van je bedrijf is. Weten hoe dat voor momenteel meer dan 800 clubs, studio's en boxen in vooral nederlands- en in Duitstalige landen werkt?

Zet de eerste stap van je aanloop op

<https://www.hiddenprofitsmarketing.com/nl/plan>



AERNOUW 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



TIJD VOOR EEN MINISTER VAN LEEFSTIJL

Vanaf het begin van de coronacrisis was duidelijk dat het risico bij mensen met een gezonde leefstijl veel lager was. Over zin en onzin van maatregelen en versoepelingen bestaat veel discussie, maar over het belang van leefstijlinterventies wordt niet gedebatteerd. Iedereen is het er over eens, maar men doet er niks mee. Wanneer ze niet werden genegeerd moeten de professionals binnen dit domein het stellen met sympathie in plaats van steun. Vermoedelijk omdat er rond de onderhandelingstafels ook niemand voor hen opkomt.

Niemand kent de materie ten gronde en populisme wint het van gezondheid gericht realisme. Hoog tijd dat we een minister krijgen die samen met zijn kabinet deze belangen kent en verdedigt. Hij of zij zal op zijn minst de steun krijgen van één miljoen fitness-beoefenaars.

Wanneer we alle Belgische ministers en staats-secretarissen samen in één lijnbus willen steken zullen ze héél ongemakkelijk zitten. Vragen om een extra minister lijkt dus wel extra koren op de kafaiaanse molen. Volksgezondheid be-

hoort rechtstreeks of niet rechtstreeks tot het domein van negen ministers binnen de verschillende regeringen. De noodzaak aan een minister van leefstijl dringt zich echter op omdat de promotie van leefstijlaanpassingen bij al deze kabinetten niet prioritair wordt behandeld.

Gezondheidszorg is en blijft een beetje ziek

Voor onze grootouders was het simpel. Werken betekende sowieso bewegen. Ook 'ont'spanning' zorgde voor 'in'spanning'. De wereld kwam nog niet digitaal richting uw inactieve asociale zetel. Amusement en recreatie ging je zoeken bij

vrienden en familie. Werd men ziek, dan ging men naar de dokter. Die schreef indien nodig een pilletje voor of een kleine ingreep zorgde voor soelaas. De grootste problemen werden veroorzaakt door infectieziekten en ongevallen. Onze huidige model van gezondheidszorg is rond deze problematiek opgebouwd.

Mutualiteiten proberen zich wel via naamsverandering en verplicht investeren in preventie anders te profileren, maar in essentie verandert er niet veel. Onze gezondheidszorg is in hoofdzaak gericht op ziekte niet op gezondheid. Op genezen en niet op preventie. De maatschappelijke ontwikkelingen duwen ons steeds meer in de inactiviteit en daaraan gerelateerde aandoeningen zorgen voor talrijke chronische ziektes. Deze resulteren niet enkel in hoogoplopende kosten voor de gezondheidszorg, maar blijken lucratief voor het hele zorgsysteem: ziek zijn loont.

Corona heeft dit nog meer in de verf gezet. De huidige pandemie is vooral een miljarden business voor de farmaceutische sector. Nochtans blijkt gezonde leefstijl toch wel het beter vaccin te zijn. In ieder geval het meest duurzame. Waar men aanvankelijk hoopte dat vaccins ook zouden beschermen tegen besmettingen blijken ze nu enkel bescherming te bieden tegen symptomatische infecties. En dan nog beperkt in de

tijd. Ook viroloog Steven Van Gucht bevestigde dit. Hij stelde zelfs dat men nooit had verwacht dat vaccins besmettingen zouden tegenhouden.

Van bij het begin van de crisis was het duidelijk dat bij mensen met een gezonde leefstijl coronabesmettingen minder ernstig waren. Infecties bleven bij hen dikwijls onopgemerkt, dus asymptomatisch. Aangezien de experts nu zeggen dat niet besmettingen tegen gaan, maar symptomatische besmettingen 'het' hoofddoel is van de vaccins kunnen we alleen maar concluderen dat leefstijlaanpassingen het meest effectief en duurzaam zijn.

Investeren in leefstijlveranderingen zal vermoedelijk veel minder kosten dan de miljarden investering in vaccinatie. We willen ons zeker niet profileren als anti-vaxxer en de vaccinatiestrategie in vraag stellen. Voor velen zorgt dit voor een snelle en makkelijke 'tijdelijke' oplossing. We gaan wel kritisch blijven over de noodzaak van vaccinatie bij jongeren en fitte mensen, waar symptomatische besmettingen sowieso veel minder zijn. Wat we vooral willen benadrukken is het gebrek aan aandacht en investering in preventie via de promotie van gezonde leefstijl. Niet alleen in de strijd tegen corona.

John van Heel benadrukte he in zijn open brief aan de Nederlandse minister van volksgezondheid, welzijn en sport. Covid-19 wordt het meest bevochten maar we kennen nog drie andere pandemieën. Niet overdraagbaar, maar wel veel erger qua ziektebelasting. Veel dodelijker dan Covid-19 zijn de voorspelbare sluipmoordenaars overge-

wicht/obesitas, diabetes en inactiviteit. De WHO bevestigt dit en deze drie pandemieën zorgden als onderliggende aandoeningen voor de grootste problemen en oversterfte in de ziekenhuizen tijdens corona.

We hebben meer dan ooit nood aan interventies gezonde leefstijl met een visie op lange termijn. Om deze strijd effectief en met een open vizier aan te gaan hebben we een kabinet en een minister nodig die daarop de focus legt en de abstractie kan maken van de bestaande beleidsdoelstellingen welzijn, volksgezondheid en ook sport.

Van sport los

Fitness was tijdens corona, voor de validatie van protocollen, maatregelen en versoepelingen afhankelijk van het kabinet sport en de sportadministratie. We begrijpen dat men op zoek ging naar vereenvoudiging door clusterforming, maar de praktijk heeft getoond dat men daar niet in is geslaagd. Niet alleen was de logica binnen het kluwen van maatregelen en versoepelingen dikwijls zoek. Fitness professionals, welke van de begeleiding en promotie van gezonde leefstijl hun core business hebben gemaakt, bleven jammerlijk in de kou staan. Integendeel ze werden ten onrechte dikwijls genegeerd en zelfs strenger beoordeeld dan de georganiseerde sport. Iemand hiervoor als schuldige aanwijzen heeft geen zin en zou niet correct zijn. Fitness is binnen de georganiseerde sport steeds met veel argwaan bekeken. Decretaal heeft het daar geen plaats meer en misschien wel terecht. Bij fitnessbeoefenaars staat behoud en verbetering van de gezond-

heid centraal. Men neemt zelf de verantwoordelijkheid voor zijn of haar functioneren en wordt hiervoor begeleid door professionals. Niettegenstaande de sportsector ook steeds meer het belang van breedtesport benadrukt en het belang van regelmatig bewegen voorop stelt blijft in de georganiseerde sport prestatie, competitie en topsport de drijvende factor. Beter dan een onmogelijke strijd te blijven voeren zullen we meer bereiken door fitness los van sport te zien. Onderbrengen bij een minister van leefstijl i.p.v. sport.

Wanneer één miljoen Belgische fitnessbeoefenaars gezamenlijk, onder impuls van al onze professionals, hun stem laten horen, kan dit tegen de volgende verkiezingen misschien een item worden. Onze burgers en onze sector kunnen er alleen beter van worden. Iemand binnen de regering die voor gezonde leefstijl opkomt, er budgetten voor vrijmaakt en promotie maakt. Een beweging opzetten welke mensen letterlijk in beweging krijgt en houdt.

Hou je fit!



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH





HEROVERWEGING VAN FYSIEK ACTIEF LEVEN – IS EEN ACTIEVE LEEFSTIJL ESSENTIEEL?

"Gebrek aan fysieke activiteiten vernietigt de goede conditie van ieder mens, terwijl dagelijkse lichaamsbeweging het redden en behouden is." Het zijn de woorden van Plato. Dit artikel is gedeeltelijk gebaseerd en geïnspireerd op de nieuwe serie over fysiek actief leven van The Lancet, juli 2021. Dit artikel gaat dus niet alleen over sport en zelfs over meer dan alleen bewegen.

De serie gaat over de relatie tussen de mens en zijn omgeving en over het verbeteren van het menselijk welzijn. Het gaat over een actieve leefstijl in plaats van af en toe voor leuk sporten. Het gaat over gezondheid en actief opgroeien, bewegen en sport integreren in het onderwijs en dagelijkse leven en bewegen en sport inzetten bij de preventie en behandeling van chronische aandoeningen.

Het gaat dus eigenlijk over het gebruik van het lichaam op de manier waarop het is ontworpen, namelijk om te lopen, te rennen en te bewegen op manieren waarbij we ons regelmatig fysiek inspannen, of dat nu op het werk is, thuis, in het

vervoer van en naar plaatsen of tijdens de vrije tijd in ons dagelijks leven.

Er is substantieel bewijs dat aantoonde dat een inactieve leefstijl een belangrijke oorzaak is van vroegtijdig overlijden en invaliditeit door chronische ziekten wereldwijd. Het verhogen van fysiek actief leven hoort een primaire prioriteit te zijn bij overheden, gemeenten, bedrijven, verenigingen, zorgsector, sportsector en onderwijs. In tegenstelling tot andere risicofactoren voor chronische aandoeningen, zoals tabak, voeding en alcohol, wordt het belang van fysiek actief leven echter maar langzaam onderkend. Efficiënte interventies om grote groepen van de

bevolking dagelijks meer in beweging te krijgen blijven nog uit.

Lichaamsbeweging is wereldwijd helaas een verwaarloosde dimensie van preventie en gezondheidsbevordering, in de westerse wereld zowel als in lage- en middeninkomenslanden. Een probleem is dat fysiek actief leven vaak alleen wordt gezien in de context van het beheersen van overgewicht en obesitas in de plaats van als een van de belangrijkste preventieve aspecten tegen meer dan 25 chronische aandoeningen en ter voorkoming van complicaties als men al een of meerdere chronische aandoeningen heeft.

De artikelen in de nieuwe serie van The Lancet moeten ons aan het denken zetten. De auteurs beschrijven in de eerste studie van deze soort de nadelige gevolgen van inactiviteit met gedetailleerde gegevens voor elk land, indien beschikbaar. Ze schatten in dat fysieke inactiviteit 6 tot 10 procent van alle sterfgevallen veroor-

zaakt door de belangrijkste chronische aandoeningen (coronaire hartziekte, diabetes type 2 en borst- en darmkanker). Bovendien laten ze zien dat inactiviteit 9 procent van de vroegtijdige sterfte veroorzaakt, of meer dan 5,3 van de 57 miljoen sterfgevallen die in 2008 wereldwijd plaatsvonden. Dit cijfer komt overeen met evenveel sterfgevallen als tabak wereldwijd veroorzaakt, wat algemeen wordt beschouwd als een belangrijke risicofactor voor chronische aandoeningen.

Maar het is een vergissing om fysieke activiteit alleen te zien in termen van ziekte specifieke associaties. De voordelen van lichaamsbeweging zijn verstrekkend en reiken verder dan alleen de gezondheid. Fysiek actief leven levert een belangrijke bijdrage aan iemands algehele fysieke en mentale welzijn. Positieve resultaten zijn onder meer een gevoel van doel en waarde, een betere kwaliteit van leven, betere slaap en minder stress, evenals sterkere relaties en sociale verbondenheid. Daarnaast is het bevorderen van actief vervoer, zoals wandelen en fietsen, goed voor het milieu, wat weer een positief effect heeft op de gezondheid.

Maar hoe stimuleren we gedrag dat onderdeel zou moeten zijn van het dagelijks leven, als mensen het niet aangeleerd hebben? De focus vanuit de overheden lag altijd op het adviseren van individuen om actief in het leven te staan. Dat is natuurlijk goed, maar er is veel te weinig rekening gehouden met de sociale en fysieke omgevingen die een actief leven leiden mogelijk en gemakkelijker maken. Dagelijks bewegen en wekelijks sporten, dat moet natuurlijk door het individu worden gedaan, maar zoals deze serie laat zien, zullen inspanningen buiten de gezondheidssector door sociale en ecologische veranderingen nodig zijn als we willen zien dat dit gezondere gedrag in het leven van mensen massaal geïntegreerd gaat worden.

Bewegen en sport werd in het verleden en ook vandaag de dag nog gezien als een hobby, iets wat goed en leuk is om te doen, mits je het zelf leuk vindt. Misschien moeten we het een en ander gaan heroverwegen, wat fysiek actief leven betreft. Het gaat dan veel meer om een culturele uitdaging, het creëren van een levensstijl die dagelijkse fysieke activiteiten omvat. In de directe leefomgeving, op het werk, onderweg, in de zorg, binnen het onderwijs.

De belangrijkste uitdaging is waarschijnlijk nog om nu de opgroeiende generaties dermate mee te nemen in deze inzichten en kennis, dat zij niet hetzelfde pad hoeven te doorlopen als het

merendeel van de volwassenen van deze tijd, die weer af moeten leren om inactief te leven.

Volgens de auteurs van The Lancet is de eerste stap in deze sociale revolutie naar een actiever leven dat de beste experts in het werkveld het beste bewijsmateriaal verzamelen om iedereen, consumenten, politiek en professionals laten begrijpen wat de relatie is tussen menselijke gezondheid en fysiek actief leven. Dat hebben ze zich dan ook als doel gesteld van de serie.

Wat zijn hierin de mogelijkheden, kansen en verantwoordelijkheden voor de sport- en fitnesssector? Uiteraard is elke vorm van stimulering van fysieke activiteiten waardevol voor de sport- en fitnesssector, want het leidt er toe dat meer mensen dagelijks bewegen en wekelijks sporten. Vanuit de sport- en fitnesssector kan hierop ingehaakt en bijgedragen worden door te ondersteunen in het bewustwordingsproces, waarom gezond bewegen nu eigenlijk zo belangrijk is. Wij professionals in de sport- en fitnesssector denken vaak dat iedereen dat onderhand wel weet, maar dat is zeker niet het geval. Wat ook een rol van ons zal zijn in de toekomst: mensen adviseren en ondersteunen leefstijl breed, in plaats van alleen in de sport. Een fitnessplan kan een fitness- en beweegplan worden, dat ook fysieke activiteiten in het dagelijkse leven bevat en mensen erop wijst dat we juist veel kunnen bewegen. Een andere

rol van ons als sport- en fitnesssector is een lokale ambassadeursrol voor de stimulering van een sociale en fysieke omgevingen die een actief leven leiden mogelijk en gemakkelijker maken. Dat kan alleen in samenwerking met de lokale overheid, bijvoorbeeld in het betrokken worden bij het gezondheidsbeleid, sportakkoord en preventieakkoord.

Een actieve leefstijl is essentieel voor een goede gezondheid. Dat nu wetende is het van belang dat we deze kennis op een dermate manier integreren in de leefstijl van mensen zodat gezond en actief leven een logische keuze is. Adequate kennis, bewustwording, uitnodiging om actief te worden en blijven, een uitnodigende sociale omgeving en een fysieke omgeving die stimuleert om actief te worden en blijven zijn hiervoor cruciale ingrediënten.



JOHN VAN HEEL

EFAA/Leefstijlclub Healthy Ageing, 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



OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

WWW.BODYLIFEBENELUX.NL/OPLEIDINGEN



Start jouw carrière in de fitnessbranche.

www.aalo.nl



INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



leer meer!

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

 Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach



NL Actief/Fitvak

Fitnessstrainer A opleiding



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

 Kijk snel op www.EFAA.nl 

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 30 september, Tiel (avondopleiding)

donderdag 7 oktober, Barendrecht

donderdag 14 oktober, Barendrecht

zaterdag 23 oktober, Weert

maandag 1 november, Online

zaterdag 13 november, Alphen a/d Rijn

zaterdag 13 november, Broek op Langedijk

NASM Personal Training opleiding

vrijdag 1 oktober, Rotterdam

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

Kennismaking workshop Yogirya®

zondag 31 oktober, Online

Yogirya® Instructeurs opleiding

zondag 24 oktober, Online

Pre- & postnatale Fitness Specialist

vrijdag 1 oktober, Weert

EMS trainer – Basis en Level 1

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 1 oktober, Alkmaar

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 29 oktober, Online

vrijdag 26 november, Online

Leefstijl- en vitaliteitsadviseur

vrijdag 8 oktober, Online

zaterdag 20 november, Online

Begeleiden naar gedragsverandering

zaterdag 30 oktober, Lienden

De Coach als inspirator

zaterdag 27 november, Vught

Opleiding erkend Body Mind Release therapeut

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



Q4-2021

ClubJoy Core

27, 28 nov, Zondag 5 en 12 dec

ClubJoy Cycle

27, 28 nov, Zondag 5 en 12 dec

ClubJoy Power

27, 28 nov, Zondag 5 en 12 dec

ClubJoy Fit & Shape

27, 28 nov, Zaterdag 4 en 11 dec

ClubJoy Yoga

27, 28 nov, Zaterdag 4 en 11 dec

Specials

27, 28 nov, 18 of 19 dec

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://clubjoy.nl/instructeurs/> of stuur een

e-mailbericht naar info@clubjoy.nl.



Fitnesstrainer A (hybride)

Vrijdag 1 oktober – Arnhem/Online

Fitnesstrainer B (praktijkdag)

Vrijdag 1 oktober - Houten

Obesitas en Eetgedrag

Vrijdag 1 oktober - Online

BGN Gewichtconsulent

Zaterdag 2 oktober – Eindhoven, Waalwijk en Online

Bootcamp Trainer 2.0

Zaterdag 2 oktober – Den Bosch en Eindhoven

Looptrainer

Zaterdag 2 oktober – Groningen en Zwolle

Voedingsdeskundige

Zaterdag 2 oktober – Eindhoven, Waalwijk en Online

Zwanger en Fit

Zaterdag 2 oktober - Online

Functional Training Specialist (combi)

Zondag 3 oktober – Houten/Online

Stress- en Slaapmanagement

Zondag 3 oktober – Eindhoven, Etten-Leur en Online

Fitnesstrainer A

Woensdag 6 oktober - Rotterdam

Fitnesstrainer A (avondopleiding)

Woensdag 6 oktober – Groningen en Zwolle

Fitnesstrainer A (combi avondopleiding)

Woensdag 6 oktober – Groningen/Online en Zwolle/Online

Fitnesstrainer A (combi)

Woensdag 6 oktober – Den Haag/Online en

Rotterdam/Online

Fitnesstrainer B

Donderdag 7 oktober - Online

Conditietrainer (top)Sport

Vrijdag 8 oktober – Arnhem, Zwolle en Online

Medical Personal Trainer (onderste extremiteit)

Vrijdag 8 oktober – Den Haag, Rotterdam en Online

Bewegen en Trainen

Zondag 10 oktober – Groningen, Zwolle en Online

Looptechniek en Loopscholing

Zondag 10 oktober – Arnhem

BGN Gewichtconsulent

Donderdag 14 oktober – Amsterdam en Utrecht

Voedingsdeskundige

Donderdag 14 oktober – Amsterdam en Utrecht

Coachen op Vitaliteit

Vrijdag 15 oktober – Arnhem, Zwolle en online

Fitnessstrainer A On Demand praktijkdag

Vrijdag 15 oktober – Den Haag

Physical Performance Trainer

Vrijdag 15 oktober – Den Bosch en Houten

Fitnessstrainer A On Demand praktijkdag

Zaterdag 23 oktober – Zwolle

BGN Gewichtconsulent

Zondag 24 oktober – Online

Voedingsdeskundige

Zondag 24 oktober – Online

Conditietrainer Voetbal

Dinsdag 26 oktober – Oosterhout

Conditietrainer Voetbal

Dinsdag 26 oktober – Zwolle

Kettlebell Trainer Pro

Zaterdag 30 oktober – Den Bosch en Eindhoven

Medical Personal Trainer (bovenste extremiteit)

Zaterdag 30 oktober – Groningen, Zwolle en Online

Trainer Senioren (combi)

Zaterdag 30 oktober – Den Haag/Online en

Rotterdam/Online

Looptrainer

Zondag 31 oktober – Den Bosch en Tilburg

Sportvoedingsadviseur (BGN-specialisatie)

Zondag 31 oktober – Online

Sportvoedingsadviseur

Zondag 31 oktober – Online

Voor meer informatie: www.start2move.nl



GROUP EXERCISE INSTRUCTOR

Start 3 oktober, Amsterdam (NIEUWE LOCATIE)

TEACHING SKILLS

3 + 10 oktober, Amsterdam

FITNESS A

2 + 9 oktober, Den Haag

21 +28 november, Amsterdam

KETTLEBELL TRAINING WORKSHOP

1 oktober, Zoetermeer

GLADIATOR WORKOUTS® KIDS

28 november, Zoetermeer

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



01-10-2021 **Bootcamp Trainer** Nieuwegein

01-10-2021 **Krachttrainer** Amsterdam

02-10-2021 **Pilates Trainer** Amsterdam,

Eindhoven, Nieuwegein

03-10-2021 **NLactief Fitnessstrainer A**

Amsterdam, Nieuwegein

03-10-2021 **Indoor Cycling / Spinning**

Instructeur Nieuwegein

04-10-2021 **NLactief Fitnessstrainer A** Breda

10-10-2021 **Beweegconsulent** Amsterdam, Breda,

Nieuwegein, Online

30-10-2021 **NLactief Fitnessstrainer B / Personal trainer** Nieuwegein, Zwolle

06-11-2021 **Allround Conditie en Hersteltrainer** Geertruidenberg

06-11-2021 **Bootcamp Trainer** Nieuwegein

06-11-2021 **Paramedisch Fitnessstrainer**

Nieuwegein

06-11-2021 **Leefstijlcoach** Amsterdam, Breda,

Nieuwegein, Online

07-11-2021 **NLactief Fitnessstrainer A**

Nieuwegein

07-11-2021 **NLactief Fitnessstrainer B / Personal trainer** Breda, Nieuwegein, Amsterdam

13-11-2021 **NLactief Fitnessstrainer A Compact**

Amsterdam, Breda, Nieuwegein

19-11-2021 **Specialist Fysieke Trainer Voetbal**

Geertruidenberg

19-11-2021 **Voedingsspecialist / BGN**

Gewichtconsulent Amsterdam, Nieuwegein,

Online, Zwolle

Voor meer informatie: *Bestel de gratis studiegids*

op www.opleidingen2000.nl/studiegids



BODYPUMP

9 en 16 oktober 2021, Breda

BODYBALANCE

9 en 16 oktober 2021, Goirle

BODYCOMBAT

20 en 27 november 2021, Breda

LES MILLS BARRE

20 en 27 november 2021, Renkum

SH'BAM

20 en 27 november 2021, Leusden

BODYPUMP

21 en 28 november 2021, Veenendaal

LES MILLS CORE

21 en 28 november 2021, Breda

LES MILLS GRIT

21 en 28 november 2021, Leusden

ADVANCED TRAINING

21 en 28 november 2021, Goirle

BODYATTACK

11 en 18 december 2021, Leusden

RPM

11 en 18 december 2021, Renkum

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 , Spoedopleiding

Startdatum 9-8-2021, locatie Amstelveen

Startdatum 18-10-2021, locatie Utrecht

Fitness Trainer level 2 , Spoedopleiding

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

Gewichtconsulent

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



Basisopleiding

30&31 oktober Den Bosch

20&21 november Nog niet bekend

11&12 december Nog niet bekend

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

COLUMN

SUBSIDIEPROJECT 'NL LEERT DOOR' KWALITEITSIMPULS VOOR FITNESSBRANCHE

Ik heb op deze plek vaker gepleit voor het belang van kennis en opleiden. Alleen met meer hoger opgeleide fitnessprofessionals kunnen we een volwaardige partner worden voor onder meer de zorgsector. Op het snijvlak van zorg en leefstijl liggen enorme kansen voor onze branche. De coronapandemie leek echter een soort anker te worden voor mijn pleidooien. Want opleidingsbudgetten werden afgeroomd of zelfs geschrapt. De financiële prioriteit van clubs gaat uit naar andere zaken, en dat begrijp ik goed. De helpende hand wordt nu echter uitgestoken door het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Met het project 'NL leert door' krijgt onze branche een flinke financiële injectie om professionals verder op te leiden. De opleidingskosten kunnen grotendeels worden gefinancierd vanuit de subsidie. Samen met onze consortiumpartners FNV Sport en Bewegen en benVitaal geven we de komende maanden ruim 800 professionals de kans om een diploma te behalen of door te stromen naar een hoger niveau. De gesprekken met fitnessclubs, uitgevoerd door benVitaal, zullen in de loop van september beginnen.

In het project 'NL leert door' zetten we in op een aantal doelstellingen. Om te beginnen krijgen professionals met aantoonbaar drie jaar werkervaring en zonder diploma de gelegenheid om gratis een

examen te doen om het branchediploma te behalen. Het uiteindelijke streven is dat alle professionals in de fitnessbranche een erkend branchediploma hebben. Nu is dat naar schatting zo'n 80%.

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 de fitnessbranche. Dat heeft veel met beeldvorming te maken. Is de professional in de club of de personal coach ook een leefstijlcoach? Om recht te doen aan de sterk groeiende vraag naar leefstijlcoaches, worden binnen de subsidieregeling professionals in de gelegenheid gesteld om de opleiding Leefstijlcoach 3+ te volgen.

We gaan de subsidie ook inzetten om de doorstroom van niveau-3 naar niveau-4 te bevorderen. Om beter aan te kunnen sluiten bij de eisen die verwijzers uit de eerstelijnszorg stellen en de verwachtingen van bedrijven bij het uitrollen van vitaliteitsprogramma's, is het noodzakelijk dat er meer professionals op niveau-4 en -4+ komen. Fitnessclubs met professionals op dat niveau kunnen een NL Actief Preventiecentrum worden. Bovendien liggen er voor een 4+ professional diverse kansen om zich te bekwamen in het begeleiden van mensen met een aandoening als diabetes, obesitas, NAH.



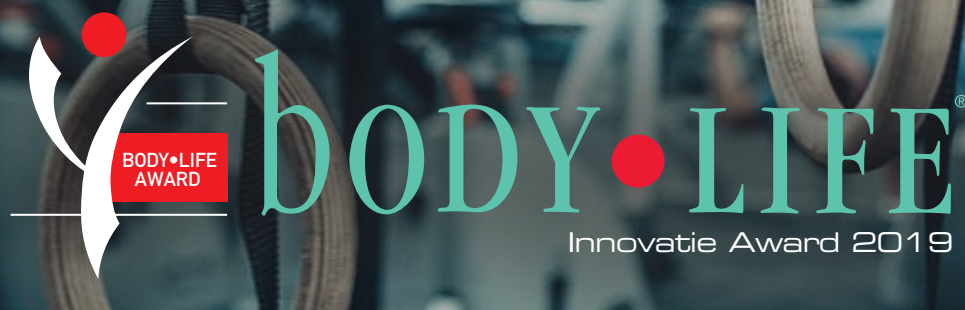
” DE BEHOEFTE AAN PROFESSIONALS DIE MENSEN KUNNEN BEGELEIDEN NAAR EEN DUURZAAM BETERE LEEFSTIJL GROEIT ENORM, MAAR DAARBIJ WORDT NIET METEEN GEDACHT AAN DE PROFESSIONALS IN DE FITNESSBRANCHE “

Tot slot geven we fitnessprofessionals de gelegenheid om zich te specialiseren in 24/7 coaching en als beweegdeskundige voor de doelgroep mensen met een vorm van reuma.

Ben jij een club met opleidingswensen of ben je fitnessprofessional met ambitie? Stuur dan een mail naar info@nlactief.nl. Laten we samen deze geweldige kans aangrijpen om ruim 800 professionals zich verder te laten scholen.

Ronald Wouters
Algemeen directeur NL Actief

Bedrijvengids



ADVAGYM

WINNAAR BODY·LIFE INNOVATIE AWARD 2019

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

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

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

NHN SUPPORT

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

AWARD



Dutch Fitness Awards I Vote Company

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

BEURS



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

BUIKBANDEN



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



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

BRANCHE ORGANISATIE



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

Gymeyes 8

WINNAAR BODY·LIFE INNOVATIE AWARD 2018

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



WINNAAR BODY·LIFE INNOVATIE AWARD 2017

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

FUNXTION

WINNAAR BODY·LIFE INNOVATIE AWARD 2016

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

PIXFORMANCE

WINNAAR BODY·LIFE INNOVATIE AWARD 2015

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



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

CLUBMANAGEMENT



Creative Sports Group, Hoogstraat
27, 4285 AG Woudrichem 06-29419577
info@creativesportsgroup.nl

DNA-ONDERZOEK



Omniyou, Papsouwselaan 119A
2624 AK Delft, E info@omniyou.nl
I www.omniyou.nl

FITNESS APPARATUUR - ALLROUND

MATRIX

Matrix Fitness, Duwboot 25 - 29
3991 CD Houten, 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



Easy Active, Rembrandtstraat 3,
3262 HN Oud-Beijerland
info@easyactive.nl, www.easyactive.nl

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 & SPORTHORLOGES



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

KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK



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

KLEIN FITNESS MATERIAAL



Studio - 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, Zwaeneste-
de 28, 5221KB 's-Hertogenbosch,
info@blackboxpublishers.com
www.blackboxpublishers.com

VECHTSPOORTARTIKELN



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

(SPORT)VLOEREN



SofSurfaces - Kennemerstraatweg 464
1851 NG Heiloo - 06 2373 0787
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



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



AL TIEN JAAR DE LEUKSTE



24/7 fitness franchiseconcept
Kleinschalig en persoonlijk met deskundige begeleiding



Een wereldwijd concept met bijna 5000 clubs op 7 continenten



Tien jaar actief in de Benelux met ca. 130 clubs
en ca. 20 nieuwe clubs in 2021



Goede financieringsmogelijkheden



Ondersteuning bij zoeken naar geschikte locatie
en onderhandeling huurcontract



Zeer beperkt risico



Al jaren het snelst groeiende fitness franchiseconcept ter wereld



Uitgebreide marketingondersteuning



Interesse? Bel Bjorn Hameleers: **06 - 50410948**



 **ANYTIME
FITNESS®**



De #1 alles-in-één software

Behoud klanten, bespaar tijd en genereer nieuwe inkomsten door:

Klantbegeleiding · Video work-out platform · Ledenadministratie · Roostering · Facturatie
1000+ work-outs · Challenges · Online lidmaatschap · Meditaties

Train je leden thuis en in de sportschool met mobiele apps in jouw huisstijl. Bespaar tijd, verhoog omzet en houd je klanten betrokken.

Gebruikt door 16 miljoen consumenten, 9.000+ sportscholen en 30.000 trainers wereldwijd, waaronder:

BASIC-FIT

**TRAIN
MORE**



**BLACK
WHITE &**

