

body•LIFE®

6 | 2021



Europe's No.1

Samenwerking

**Hoe PUMP Fitclub
met Life Fitness
een bijzonder
clubconcept ontrolde**



DUTCH FITNESS AWARDS

Dit zijn de winnaars van de Vakjury Awards!



CLUB VAN DE MAAND

Club Den Edel in Waddinxveen:
50 jaar jong



DE AVOND LOCKDOWN

Wat zijn de effecten op de fitnessbranche?



PAY



Group Cycle
7 September 2021 at 13:20
Pay

BOOK



Group Cycle
Jenny Smith

BOEK

12 plaatsen beschikbaar

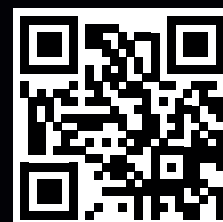
RATE



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

Jeroen Gerats, t: 06 16 964 325, jeroen@bodylifebenelux.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 6, 2021, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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



Stip aan de horizon

Velen beginnen een nieuw kalenderjaar met goede voornemens, maar een voornemen gaat vaak gepaard met een startpunt en een (eind)doel. In de afgelopen twee jaar bleek reële doelen stellen lang niet altijd eenvoudig en in sommige gevallen vrijwel onhaalbaar. Vlak voor de jaarwisseling kregen we opnieuw te maken met aanvullende coronamaatregelen vanwege de Omikron-variant.

Fitnesscentra moesten de deuren weer noodgedwongen sluiten en het blijft een repeterend verhaal: binnen de fitnessbranche zijn de middelen, de kennis en de drive aanwezig om mensen te helpen om aan hun gezondheid te werken. Maar de handen van veel fitness professionals zijn gebonden door de coronamaatregelen.

Iedereen zoekt naar een stip aan de horizon in onzekere tijden. Dat geldt ook in de fitnessbranche. Omdenken en blijven zoeken naar mogelijkheden om de klanten toch van dienst te kunnen zijn op afstand, typeert de fitness professional. Dat merken we ook weer aan de artikelen die we voor deze editie hebben samengesteld.

Ook in 2022 zullen we dealen met corona in allerlei varianten en de daarvoor geldende maatregelen. Wat hopelijk in het nieuwe jaar wel verandert is hoe vanuit politiek Den Haag naar de fitnessbranche (en sporten en bewegen in het algemeen) wordt gekeken: dat fitness professionals juist een sleutel kunnen zijn tot het beperken van fysieke én mentale gevolgen van de coronajaren en -maatregelen.

Wij wensen iedereen een gezond en sportief 2022!

Guus Hetterscheid

Hoofredacteur BodyLIFE

Jeroen Gerats

Magazine manager BodyLIFE



**Gymleco verovert de
wereld en is nu ook in
de Benelux verkrijgbaar!**



Wil je meer informatie of een afspraak maken voor het bezoeken van een showroom?

Neem contact op met Martin Martenvalfy (06-10455629 / only English), Edwin Albers (06-42211166) of Albert Goossen (06-1157500) of kijk op www.gymleco.nl



www.gymleco.nl

MEER DAN LEVERANCIER VAN FITNESSSTOEESTELLEN



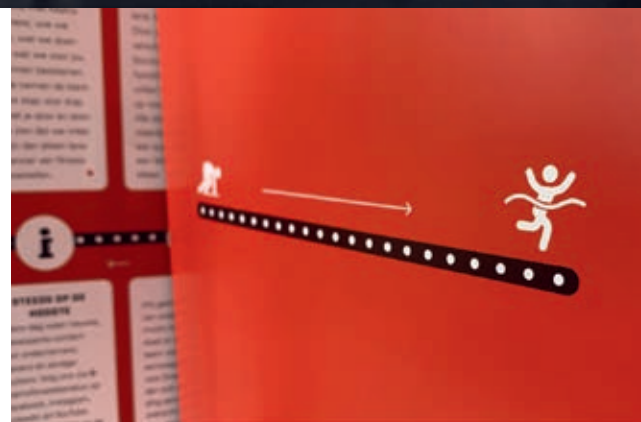
Een droom, een idee, een plan. Van start tot finish, bij al je overwegingen kun je rekenen op ondersteuning. Matrix Fitness is méér dan leverancier van fitnessstoestellen.

Eindeloze mogelijkheden

Je kunt van ons verwachten dat er een duidelijke analyse van jouw situatie wordt gemaakt. Samen met jou wordt de klantreis opgesteld en kun je onder andere advies krijgen bij: huurovereenkomsten, omgevingsanalyse, inrichting, capaciteitsberekeningen, abonnementsstructuren, personeel en marketing.

Persoonlijk advies

Heb je hulp of advies nodig? De Matrix specialisten komen graag langs om ideeën te bespreken. Wil je bijvoorbeeld jouw fitnessvloer (beter) inrichten? Wij helpen je graag verder, neem gerust contact met ons op via info@matrixfitness.nl.



Inhoudsopgave



8

Hoe PUMP Fitclub met Life Fitness een bijzonder clubconcept ontrolde



22

Gym Warehouse houdt gebruikte fitnessapparatuur in Nederland: Betere prijs, circulair verantwoord



38

FT-CLUB Walburg blijft ook in 2022 groeien én inspireren In gesprek met eigenaar Arjan van Dorp

BRANCHE ACTUEEL

- 8 Hoe PUMP Fitclub met Life Fitness een bijzonder clubconcept ontrolde**
Interview met ondernemers Rob Roos en Gatchik Khatchatrian
- 12 Uitreiking Dutch Fitness Awards**
Dit zijn de winnaars van de Vakjury Awards!
- 14 'In Noord-Nederland is er nog veel mogelijk voor Anytime Fitness'**
Interview met franchisenemer Daan Vrielink
- 16 Plutosport en Anytime Fitness slaan de handen ineen**
Samenwerking met officiële shop voor franchisenemers
- 17 Column Ronald Wouters**
We zouden het bijna vergeten: NL Actief bestaat 30 jaar
- 18 Club van de Maand**
Club Den Edel in Waddinxveen: 50 jaar jong

TRAINING

- 22 Gym Warehouse houdt gebruikte fitnessapparatuur in Nederland**
Betere prijs, circulair verantwoord
- 25 Column John van Heel**
Gezondheid is toch echt meer dan niet ziek zijn?
- 26 JR-Sports**
Start today and moving forward tomorrow?
- 28 Easy Active**
Vrijheid als belangrijk pluspunt binnen organisatie
- 30 Dit zijn dé fitness trends van 2022**
Ontdek hoe jij hier als fitnessondernemer het beste op inspeelt!
- 32 E-Fit Benelux lanceert voedingsprogramma Heltitude**
Alles in één, ook coaching
- 35 Column Govert Jansen**
Hyperfocus op sales, sales en sales is als een crashdieet
- 36 De avond lockdown en de effecten op de fitnessbranche**
Welke gevolgen heeft dit voor de sportscholen?

MANAGEMENT

- 38 FT-CLUB Walburg blijft ook in 2022 groeien én inspireren**
In gesprek met eigenaar Arjan van Dorp
- 40 ClubJoy**
Compleet nieuwe huisstijl die past bij ambities
- 42 Hidden Profits Marketing**
Koppen snellen: top 6 marketinglessen van 2021
- 44 Eric Vandenabeele (Fitness.be)**
Zonder te investeren in fitness krijgt de overheid veel return
- 46 John van Heel (EFAA)**
Preventie en gezondheidsbevordering – het grote hiaat in het coalitieakkoord!
- 48 Trainingen en opleidingen**
- 51 Ondernemerstips**
- 52 Bedrijvengids**



HOE PUMP FITCLUB IN SAMENWERKING MET LIFE FITNESS EEN **BIJZONDER CLUBCONCEPT ONTROLDE**

Vier jaar werkten ze toe naar de realisatie van PUMP Fitclub in Poortugaal. Ondernemers Rob Roos en Gatchik Khatchatrian openden op 31 oktober vorig jaar op feestelijke wijze de deuren van hun club. Roos en Khatchatrian, die in Life Fitness een kennispartner vonden bij het ontwerp van PUMP Fitclub, richten zich naast het sportaanbod ook op de maatschappelijke én sociale waarde van hun club.

Een nieuwe fitnessclub openen in coronatijden. Ja, zeker toen de pandemie net uitbrak hadden Roos en Khatchatrian nog even hun bedenkingen. Moesten ze het plan waaraan ze al vier jaar werkten dan toch afblazen? "Het duurde heel erg lang voordat we de vergunningen rond hadden bij de gemeente. Uiteindelijk kregen we in april 2020 groen licht, precies in de lockdownperiode",

vertelt Roos. "Ik zat even met de gedachte: moeten we dit doorzetten? Maar we hielden vertrouwen en toen op 1 juni de verbouwing startte, liepen de besmettingscijfers terug. We wilden de trein ook niet meer stoppen."

Het plan dat Roos en Khatchatrian een aantal jaar geleden smeedden toen ze elkaar leerden kennen bij een andere

sportschool, was: een fitclub openen met een sterke focus op de maatschappelijke en sociale toegevoegde waarde voor de lokale gemeenschap. "Wat PUMP Fitclub bijzonder maakt is dat we nu een alles onder één dak-concept hebben. Bij veel sportscholen gaan leden tegenwoordig naar binnen, trainen en weer naar huis. Lopendebandwerk. Wij willen een sfeer creëren waarin mensen willen blijven nadat ze hebben gesport", zegt Khatchatrian.

Daarvoor is PUMP Loungeclub ingericht. "Daar kan iedereen terecht voor koffie, smoothies, gezonde maaltijden en veel gezelligheid", geeft Roos aan. "Wij hopen dat onze leden, van jong tot oud, elkaar

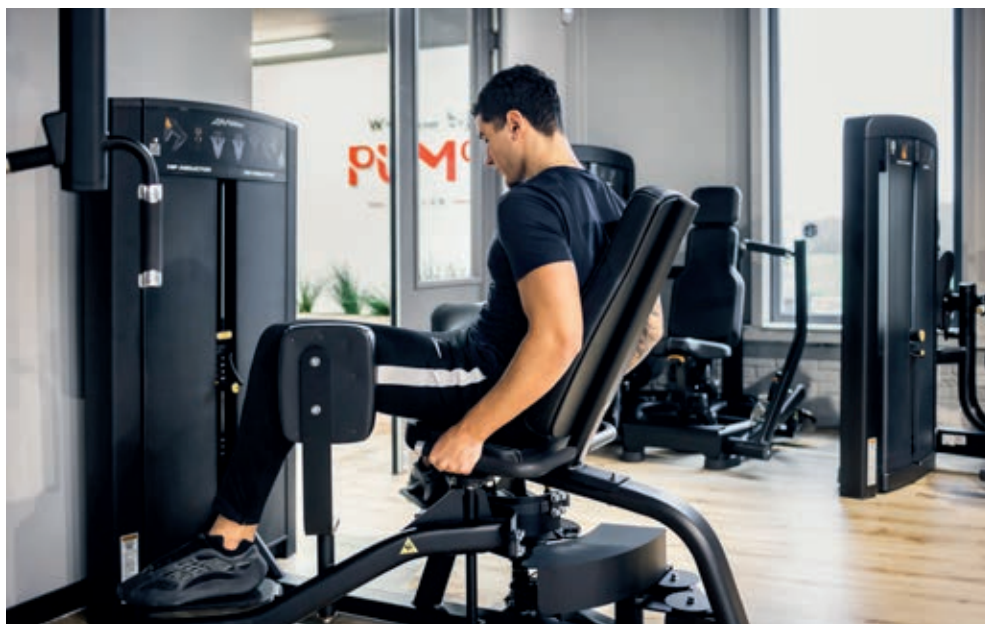
ook beter gaan leren kennen door mee te doen aan bepaalde activiteiten. We willen binnen PUMP Fitclub echt een clubgevoel creëren voor de lokale gemeenschap. Dan kun je denken aan gezamenlijk naar voetbalwedstrijden of Formule 1 kijken. Maar ook activiteiten meer gericht op ouderen", aldus Roos.

VERBOUWING

PUMP Fitclub is gevestigd in een voormalige voetbalkantine. "Als de vrijwilligers die hier vijftien jaar lang tosti's hebben gemaakt naar binnen zouden wandelen, dan zouden ze de weg kwijt raken.

"ALS ONDERNEMERS HEB JE BEPAALDE PLANNEN, MAAR HET IS FIJN DAT IEMAND MET DE ERVARING VAN ROBBERT MEEDENKT EN OOK ZELF MET VOORSTELLEN KOMT."

Het was echt een enorm project en we zaten soms even met de handen in het haar. We hebben wel wat slapeloze nachten gehad. Uiteindelijk is 140 kuub aan stenen weggehaald, daar kun je een compleet huis van bouwen. In het oude pand zaten ook ongeveer dertig kleedkamers", geeft Khatchatrian aan.

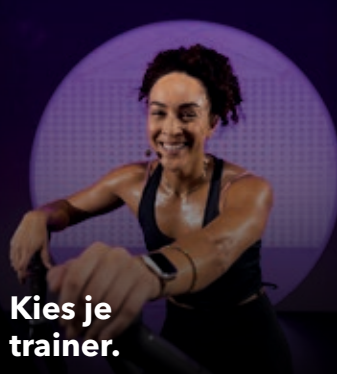


Voor de inrichting van PUMP Fitclub schakelde Roos en Khatchatrian de hulp in van Life Fitness. De ondernemers kwamen tijdens hun zoektocht naar de perfecte invulling van hun club in aanraking met SYNRGY 360, een full body circuitoplossing van Life Fitness, en legden contact met Life Fitness in Barendrecht. "We kregen toen een uitnodiging van accountmanager Robbert Versteeg om samen nog meer ideeën uit te wisselen over het concept wat wij voor ogen hadden. Als ondernemers heb je bepaalde plannen, maar het is fijn dat iemand met de ervaring van Robbert meedenkt en ook zelf met voorstellen komt. We hebben alle ideeën genoteerd en Robbert heeft toen een 3D-visualisatie van de plannen gemaakt. Dat zag er al direct goed uit. Vervolgens ga je dan wel samen weer



HEB JE AL GEDACHT AAN LIFE FITNESS ON DEMAND?

- Speel in op fitnessstrends
- Houd workouts nieuw en uitdagend
- Spreek een breder publiek aan
- Aanvulling op je groepslessen



Kies je
trainer.



Kies je
moeilijkheidsgraad.



Kies je
muziek.



Kies je
workout.

Onze on-demand lessen zijn **beschikbaar op verbonden cardio consoles.**

verder finetunen en dan kom je tot de 3D-visualisatie waarbij iedereen zo iets heeft van: dit is 'm', aldus Khatchatrian.

Uit de koker van Life Fitness kwam ook het advies om met zones te werken, waarbij het onderscheid wordt gemaakt door verschillende vloeren voor SYNRGY 360, de cardio- en krachttoestellen en losse gewichten. "Robbert heeft ook heel bewust met ons meegedacht over de hoeveelheid toestellen die we nodig hadden in combinatie met het aantal leden waar wij nu naar streven.

**"HATCHARIAN EN ROOS
WILLEN MET PUMP FITCLUB
EEN CLUB NEERZETTEN
WAAR JONG EN OUD UIT
DE OMGEVING VAN
POORTUGAAL MET
PLEZIER NAARTOE KOMT."**

We hebben inmiddels een hele mooie samenstelling met toestellen en materialen van Life Fitness en Hammer Strength", vertelt Roos.

MAATSCHAPPELIJKE ROL

Khatcharian en Roos willen met PUMP Fitclub een club neerzetten waar jong en oud uit de omgeving van Poortugaal met plezier naartoe komt. "We hebben bewust



gekozen voor horeca in onze club. In veel andere clubs is daarop bezuinigd in de voorbije jaren. Wij willen een stukje gezelligheid, plezier en ontspanning toevoegen aan het sportaanbod. Het maakt niet uit of je komt trainen of alleen een krantje wil lezen in de lounge. We willen naast het gevarieerde sportaanbod de verbinding zoeken in een wereld waarin meer mensen individualistisch leven", aldus Roos.

De ondernemers hebben bij hun ambities voor de toekomst ook te maken met de coronatijd en de maatregelen die van

kracht zijn. "Het wordt ondernemers in deze coronatijd heel moeilijk gemaakt. Eigenlijk hadden we geen slechter moment kunnen uitkiezen om te openen", zegt Khatchatrian met een glimlach. "Maar we merken dat onze leden blijven komen en dat geeft hoop en vertrouwen voor de toekomst. We willen de beste sportschool van Nederland worden en dat gaat wel lukken. Je moet daar als ondernemer in geloven."

Roos: "Leden moeten met plezier naar PUMP Fitclub komen. Eerst plezier maken en dan komt de rest vanzelf. Als je op een plezierige locatie aan je gezondheid kunt werken, stimuleert dat om te blijven komen. Wij willen ook een bewuste, gezonde mindset meegeven aan onze leden, zoals over gezonde voeding. Hopelijk kunnen we ons PUMP Fitclub-concept in de toekomst verder uitbreiden. We hopen voor nu nieuwe leden met goede voornemens in 2022 te verwelkomen en te blijven groeien in deze bijzondere tijd. We zijn heel trots op waar we nu staan, ook met hulp van Life Fitness. Zij zijn nog met een potentiële klant van hen bij ons op bezoek geweest. PUMP Fitclub is ook een soort showroom geworden, haha. Ik denk dat Life Fitness het eindresultaat ook erg inspirerend vindt. We hebben nog altijd goed contact met Life Fitness. Als we iets nodig hebben, kunnen we altijd schakelen. Dat voelt goed."

www.lifefitness.nl www.pump-fitclub.nl



DIT ZIJN DE WINNAARS VAN DE **VAKJURY AWARDS!**

De Dutch Fitness Awards bestaan tien jaar en de Award Uitreiking van de jubileumeditie stond gepland voor Fitfair. Die werd echter verplaatst naar mei. Om de kandidaten voor de Vakjury Awards niet nog een half jaar in spanning te laten wachten bedacht de organisatie achter de Dutch Fitness Awards een alternatieve manier om de awards midden december toch uit te reiken.

Om de Award Uitreiking ondanks alle geldende coronamaatregelen door te laten gaan werd er een speciale videotour opgezet voor alle Vakjury Awards. De in totaal tien finalisten zijn door het hele land bezocht. Zij ontvingen uit handen van Govert Janssen van Feedback4Sports hun Dutch Fitness Award en hoorden op dat moment op welke podiumplek zij geëindigd waren.

Uitslag Vakjury Award Maatschappelijk Fitness Initiatief

- In Huizen werd de Award voor de derde plaats uitgereikt aan Mariëtte Robijn voor haar initiatief Parkinsonsport.nl om met sporten de ziekte van Parkinson te lijf te gaan.
- In Deurne sleepte Ralf Schmitz van Ames Sport de tweede prijs in de wacht, met zijn initiatief voor een gezondere leefstijl van kinderen in samenwerking met onder andere GGD Brabant-Zuidoost.
- Boks Academie Amersfoort behaalde de eerste prijs voor de ondersteuning van persoonlijke ontwikkeling van kwetsbare jongeren.

Naast deze top-drie waren er nog veel meer inzendingen voor deze nieuwe Award. De vakjury vond het 'prachtig' om te zien dat er veel gebeurt qua maatschappelijke initiatieven in de fitnessbranche. Deze award is een initiatief van NL Actief en wordt uitgereikt aan de ondernemer of personal trainer met het meest inspirerende maatschappelijk programma.

Vakjury-voorzitter Anne Marie van Duijvenboden: "Waarom deze extra award?"

We zien dat steeds meer ondernemers en personal trainers kansen zien en initiatieven ontplooiën op het snijvlak van fitness en sociaal-maatschappelijke vraagstukken. Hierbij moet je denken aan het ontwikkelen van een aanbod voor speciale doelgroepen, het tegengaan van eenzaamheid, participatie in lokale sport- en preventieakkoorden, samenwerkingsverbanden met partners in andere domeinen als zorg en onderwijs. Met als doel mensen in beweging te krijgen en gezonder te laten leven. Ook voor degenen voor wie sporten en bewegen niet zo vanzelfsprekend of toegankelijk is."

Uitslag Vakjury Award Categorie Personal Trainers

In deze categorie zag het podium er na de pitches voor de vakjury als volgt uit;

1. Mariëlle Valentijn in Egmond aan den Hoef
2. Moustafa Makhlof in Den Bosch
3. Leonie Verkleij in Amsterdam

Uitslag Vakjury Award Categorie Fitnessclubs

In deze categorie waren er vier finalisten. De vakjury vond hen allen topkandidaten en qua aanbod verschilden deze vierde kandidaten te veel om uiteindelijk één onderscheidende winnaar aan te wijzen. Vandaar werd besloten om alle finalisten tot winnaar uit te roepen!

- Beste Boutique Club; Urban Gym in Almere
- Beste Club in aanpassingsvermogen; Health Club Heyenoord in Arnhem

- Beste Allround Fitnessclub; Fresh Fitness in Amsterdam
- Beste Nieuwkomer; Body & Beats in Venlo

Onder meer door dit besluit van de Vakjury en de ambities die zijn uitgesproken met de toetreding van partners als Technogym en Feedback4Sports verwacht de organisatie van de Dutch Fitness Awards bij de volgende editie al op voorhand over te gaan tot een groter aantal verschillende Vakjury Awards. Op naar nog meer verdieping!

Ga voor alle video's van de uitreiking van de Dutch Fitness Awards naar www.dutchfitnessawards.nl

Op naar 2022

"Ook na tien jaar blijven we de Dutch Fitness Awards door ontwikkelen. We zien nog steeds ruimte voor verbetering. Bij de volgende editie willen we samen met onze partners nog meer gaan inzetten op inhoud en klantbeleving. Daarnaast was de Vakjury Award voor Maatschappelijk Fitness Initiatief een schot in de roos", aldus Wilfred Romijn van Vote Company, dat de organisatie in handen heeft van de Dutch Fitness Awards.

"Na de Award Uitreiking vanuit een studio met een livestream en in 2021 een videotour hopen we in 2022 weer een fysieke grote Award Uitreiking te kunnen houden waar de branche bij elkaar komt!. We willen alle genomineerden, stemmers, partners en vakjuryleden bedanken voor deze mooie én ondanks alles speciale jubileumeditie!"

De Dutch Fitness Awards wordt georganiseerd in samenwerking met NL Actief, Technogym, Feedback4Sports, Personal-Trainer.nl, Fitfair.nl, Een veilig Gevoel, UnitedConsumers en bodyLIFE. De organisatie is in handen van Vote Company.

Meer info: www.dutchfitnessawards.nl



'IN NOORD-NEDERLAND IS ER NOG VEEL MOGELIJK VOOR ANYTIME FITNESS'

Een jaar nadat Daan Vrielink (25) afstudeerde in Groningen besloot hij al snel een gedurfde eerste stap te zetten in de fitnessbranche. Vol energie en enthousiasme opende Vrielink eind november de deuren van Anytime Fitness in Zuidlaren. Helemaal in het diepe werd de jonge franchisenemer niet gegooid. Hij voelt de ondersteuning vanuit het hoofdkantoor van Anytime Fitness én van zijn vader.

Daan, je bent altijd op jonge leeftijd ingestapt als franchisenemer bij Anytime Fitness. Hoe ben je tot dat besluit gekomen?

"In mijn familie heeft fitness altijd een grote rol gespeeld. Mijn ouders hadden vroeger namelijk een sportschool in Roden, een dorp in Drenthe, waar ik vandaan kom. Het leek logisch om de zaak over te nemen, maar mede door familieomstandigheden kwam dat er niet van. Ik studeerde sportkunde aan de Hanzehogeschool in Groningen en die studie heb ik twee jaar geleden afgerond. Ik ging vervolgens op zoek naar een baan. Ik overweeg toen al wel te gaan ondernemen, maar misschien voor later in mijn carrière. Mijn eerste plan was om eerst ergens in dienst te gaan om ervaring op te

doen. Ik heb toen een open sollicitatie op LinkedIn geplaatst en via via kwam ik in contact met Petro Hamelers van Anytime Fitness. Ik moet eerlijk zeggen dat ik Anytime Fitness nog niet kende. In vergelijking tot Zuid-Nederland zijn er niet veel Anytime Fitness-clubben in Noord-Nederland. Ik ging me toen in het concept verdiepen en werd eigenlijk steeds enthousiaster. We bespraken de optie om bij Anytime Fitness in Zuidlaren aan te sluiten als vestigingsmanager en ik ben toen op gesprek geweest bij de franchisenemer die in eerste instantie in Zuidlaren aan de slag zou gaan. Die haakte vervolgens zelf af en toen kwam de vraag van Petro: 'zou jij het niet zelf willen doen?' Ik dacht: 'ik moet dit zelf gaan doen.'"

Komt er dan nog een bepaalde spanning bij kijken?

"Ja, dat wel. Maar ik heb er geen moment over getwijfeld of ik het wilde. Ik wist toen ook al hoe de ondersteuning vanuit Anytime Fitness geregeld was en op de achtergrond speelt mijn vader als een mentor ook een grote rol. Hij heeft veel ervaring als ondernemer. Vanaf het eerste moment heb ik ook nooit gedacht: dit komt niet goed of dit kan ik niet aan."

Hoe verloopt zo'n proces vanaf jouw jawoord tot de opening van jouw eigen Anytime Fitness?

"Vanuit Anytime Fitness werd ik gedurende het voortraject begeleid. Ik had het geluk dat alles qua vergunningen bij de gemeente al geregeld was. Ik kon me bezighouden met het ondernemersplan en het financiële plan, daarvoor zat ik met een financieel adviseur van Anytime Fitness. Vervolgens maak je een tijdlijn met de route naar de opening. Een paar dagen voor de knalopening kwamen er aanvullende coronamaatregelen, maar uiteindelijk zijn we gewoon de derde week van november open gegaan."

Hoe gaat het nu?

"Ja, naar omstandigheden goed. De prognose die we vorig jaar zomer maakten was door de situatie rond corona niet meer reëel, maar we blijven nieuwe leden verwelkomen en we merken bij hen in die korte tijd ook al een zekere loyaliteit. We zien ook veel mensen komen die het fijn vinden om een sportschool dicht bij huis te hebben. Ze hoeven niet meer in de auto naar Groningen of Assen. We zitten dus ook echt op een geschikte locatie."

Wat is jouw ambitie voor de toekomst?

"Ik zou het mooi vinden om door te groeien en in Noord-Nederland zijn er genoeg mogelijkheden. Veel mensen die hier komen kenden Anytime Fitness nog niet, maar ze zijn erg onder de indruk van wat ze zien. Ik heb in verschillende sportscholen gesport en sfeer geproefd. Ik kwam er toen achter dat ik het kleinschalige, familiale en gezellige erg kan waarderen. Dat komt terug bij Anytime Fitness. De kans om te starten als franchisenemer wilde ik niet laten schieten. Voor mij is dit de ideale instap als beginnende ondernemer. Het is fijn om gebruik te kunnen maken van de kennis en ervaring op het hoofdkantoor. Zeker in deze tijd."





PETRO HAMELEERS EN JOEP BROUNS OVER **DE KRACHT VAN ANYTIME FITNESS**

In 2021 bestond Anytime Fitness alweer tien jaar in de Benelux. Tien dynamische jaren waarin de fitnessformule groeide naar meer dan 130 clubs. Master franchise Petro Hameleers en algemeen directeur Joep Brouns kijken naar de toekomst, waarin fitnessclubs volgens hen steeds meer een preventiecentrum worden.

Hameleers geeft aan dat 'we' door de coronatijd met de neus op de feiten zijn gedrukt. "De wereld is sterk veranderd. We moeten nóg meer doen om vitaal en fit naar de toekomst te bewegen. Daarom zijn we met een concept bezig waarmee we van een leuk en lokaal fitnesscentrum richting een leuk en lokaal preventiecentrum gaan." Anytime Fitness schenkt steeds meer aandacht aan zowel beweging, voeding als leefstijl. Voor die gebieden zijn er nu gediplomeerde coaches in Anytime-clubben. Leden kunnen tegen een vergoeding gebruikmaken van hun kennis en ervaring. "Een coach helpt leden om hun doelen te behalen", zegt Brouns. "Alleen thuis met een app blijkt niet voor iedereen zaligmakend. Een coach kan je een hart onder de riem steken of een schop

onder de kont geven als dat nodig is. Dan kom je tot resultaten."

Groeiproces

Dat we gezond moeten leven, weten veel mensen, stelt Brouns. "Maar de daadwerkelijke stap daar naartoe blijkt voor veel mensen lastig. Daarom willen we het leukste fitnesscentrum zijn met veel aandacht van het personeel voor alle leden. Ruimtes met fitnessapparatuur hebben we genoeg in Nederland. Maar wij zijn in staat om een nog betere kwaliteit te leveren, zeker nu we weer groter zijn geworden. Dan kun je gemakkelijk nieuwe ontwikkelingen inzetten."

Zijn verhaal sluit aan bij de USP's van Anytime Fitness: gemak (24/7 openingstijden),

plezier maken en persoonlijke aandacht. Brouns: "Echt aandacht geven moet in je DNA zitten. De franchisenemer kent alle leden en is echt het gezicht van de zaak. En er gebeuren een heleboel plezierige dingen."

In de Benelux wordt een groei met vijftien tot twintig clubs per jaar verwacht. Vooral in het oosten en noordoosten van Nederland ziet Brouns veel kansen voor (potentiële) franchisenemers. "Maar ook in Vlaanderen en de rest van Nederland zoeken we enthousiastelingen met passie om mensen in hun omgeving te helpen. Dat hoeven niet perse fitnessmensen te zijn", zegt de algemeen directeur.

Uniformiteit

Hameleers geeft aan dat startende fitnessondernemers wel bereid moeten zijn om het concept van Anytime Fitness te volgen. "We positioneren het merk nu strakker dan ooit. Alleen dan kan het een sterk merk zijn. De klant moet weten wat hij of zij kan verwachten. We streven naar zoveel mogelijk uniformiteit."

In de coronatijd kregen ook franchisenemers te maken met tegenslagen, maar geen enkele club van Anytime Fitness viel om. "We hebben als hoofdkantoor nog nooit zoveel waardering ontvangen van franchisenemers als in deze periode. Juist in deze uitdagende tijden ervaren ze de grote voordelen van het franchiseconcept", besluit Hameleers.



PLUTOSPORT EN ANYTIME FITNESS **SLAAN DE HANDEN INEEN**

Plutosport, de grootste online sportwinkel van Nederland, en 24-uurs fitnessclub Anytime Fitness Benelux gaan een samenwerking aan. In de webshop van Plutosport, met meer dan 22.000 artikelen van topmerken voor bijzonder scherpe prijzen, heeft Anytime Fitness Benelux vanaf heden een extra officiële shop voor franchiseemers.

Plutosport en Anytime Fitness werken samen om franchiseemers te voorzien van kwalitatief goede merkkleding voorzien van bedrukking. Voor Plutosport is de samenwerking met Anytime Fitness het gevolg van de bewuste koers om meer richting de fitnessbranche te bewegen.

"Plutosport is van oorsprong meer business-to-consumer, waarbij we inzetten op de online verkoop van sport en vrije tijdsartikelen, maar sinds een aantal jaar focussen we ons ook meer op business-to-business. Denk daarbij aan sportverenigingen, bedrijven en dus ook sport-scholen. Op die markt zien we volop kansen

om samenwerkingen aan te gaan. Vanuit die behoefte is het contact met Anytime Fitness gelegd", aldus Monique Broere, directeur van Plutosport.

Plutosport heeft voor Anytime Fitness een collectie samengesteld met zwarte kleding van Nike, Adidas, Puma, Erima en Jako. Die collectie bestaat uit onder andere hoodies, longsleeves, trainingspakken, broeken en T-shirts met daarop het logo van Anytime Fitness en met bedrukte functieomschrijvingen als 'Fitness-trainer', 'Fitnesscoach', 'Coach' en 'Trainer'. De officiële Anytime Fitness-webshop is te vinden op de website van Plutosport.

"Met Plutosport kunnen we sportscholen ontzorgen in het hele proces met kleding voor werknemers en in het geval van Anytime Fitness franchiseemers. Zij kunnen via de webshop op onze site kleding bestellen en bedrukken waar nodig. Ze weten dat ze dan kwalitatief goed materiaal ontvangen. Als er specifieke wensen met betrekking tot bedrijfskleding zijn dan denken we ook te allen tijde mee", zegt Broere.

Anytime Fitness beschouwt de samenwerking met Plutosport als een mooie uitbreiding van het aanbod richting hun franchiseemers. "We werkten al samen met YourSportShop.nl en Brandless voor bedrukte kleding voor onze franchiseemers. Meerdere Anytime Fitness-clubb hadden al positieve ervaringen met Plutosport en mede daardoor hebben we besloten om naast de andere partners ook een samenwerking met Plutosport aan te gaan", verklaart Kim Brouns namens Anytime Fitness.

Geïnteresseerd in de mogelijkheden om samen te werken met Plutosport? Neem dan contact op met Derk Gruppen (dgruppen@plutosport.com / +31651971758)

COLUMN

WE ZOUDEN HET BIJNA VERGETEN: **NL ACTIEF BESTAAT 30 JAAR**

Als ik deze column schrijf, loopt het jaar 2021 ten einde. Weer een jaar vol grote uitdagingen. De coronapandemie raakt iedereen hard, de fitnessondernemers niet uitgezonderd. Een jaar waarin we bijna zouden vergeten dat NL Actief drie decennia bestaat. Dat hebben we in alle bescheidenheid laten passeren. Niet alleen omdat het geen 'officieel jubileum' is, maar ook omdat iets van feestelijkheden niet past bij de tijd waarin we (over)leven.

Voor mezelf komt er binnenkort ook een persoonlijk jubileum aan. In 2022 ben ik twintig jaar algemeen directeur van NL Actief. Dat betekent dat ik veel voldoening en werkplezier uit die functie haal. Ik heb veel meegemaakt bij NL Actief: nieuwe projecten, de introductie van nieuwe marktconcepten, de opkomst van gesegmenteerde centra als lowbudget clubs en ladiesclubs, herinrichting opleiding en examenmodel, de groei van het bureau van NL Actief, contacten met de media in onder meer tv-programma's. Het intensieve traject om te komen tot het beroepsregister FITNED.NL, de naamsverandering van Fit!vak naar NL Actief, het ontstaan van de NL Actief Preventiecentra, en sinds maart 2020 de uitbraak van de covidpandemie. Het is nooit rustig, stil of vervelend geweest. Onder de streep

is de balans na twintig jaar positief: NL Actief is uitgegroeid tot dé vertegenwoordiger van de fitnesssector in Nederland, met zo'n 3.2 miljoen leden het grootste sportnetwerk van ons land en 1200 aangesloten ondernemingen, 50 opleidingspartners en 27 kennispartners. De fitnesssector is een sector met enorm veel potentieel.

Het grootste succes vind ik de stappen die we hebben gezet op het gebied van kwaliteit en de merkbeleving van het product fitness. Daar waar fitness in de beginperiode vooral werd geassocieerd met 'trainen voor sterke spieren' en 'fitboys en fitgirls', voert al jaren het gezondheidsaspect en -winst de boventoon. Fitnesscentra zijn in hun omgeving het kenniscentrum en de ontmoetingsplek geworden voor mensen van alle leeftijden, rangen en standen, ongeacht hun conditie, die aan hun leefstijl, fitheid en kwaliteit van leven willen werken. Ze hebben daardoor ook een steeds belangrijkere sociaal-maatschappelijk rol gekregen. Eenzaamheid tegengaan door lid te worden van een club? Daar stonden we 20 jaar geleden nooit bij stil. Nu zien we steeds meer in dat dit óók de rol van fitnessclubs kan zijn. Die transformatie geeft mij voldoening en energie.



” HET GROOTSTE SUCCES VIND IK DE STAPPEN DIE WE HEBBEN GEZET OP HET GEBIED VAN KWALITEIT EN DE MERKBELEVING VAN HET PRODUCT FITNESS “

Onze samenleving schreeuwt sinds de uitbraak van de coronapandemie om professionals die mensen kunnen begeleiden naar een fitter, gezonder en vitaler leven. De fitnesscentra zijn daar bij uitstek voor ingericht. We zijn dan ook onderdeel van de oplossing om mensen te helpen aan meer vitaliteit en weerstand. Het besluit van het kabinet om de mogelijkheden voor mensen om te sporten en bewegen ingrijpend te beperken en zelfs het binnensporten nu weer te verbieden, staat dan ook haaks op het doel dat we juist willen bereiken: fysiek en mentaal fittere en vitalere Nederlanders. Op dat gebied hebben we nog uitdagingen genoeg.

Ronald Wouters
Algemeen directeur NL Actief



Bert den Edel en
zijn vrouw Betty

CLUB DEN EDEL: 50 JAAR JONG

In 2022 bestaat Club Den Edel vijftig jaar. Ooit begonnen door oprichter/eigenaar Bert den Edel als judoschool verspreid over meerdere gymzalen staat de club inmiddels bekend als hét leefstijl- en preventiecentrum van Waddinxveen en omgeving. In gesprek met Den Edel en algemeen directeur Richard van Riel ontdekken we de kracht van dit bijzondere bedrijf dat in zijn aard en opzet uniek te noemen is in het hedendaagse fitnesslandschap.

“Toen ik begon was judo nog het enige wat ik deed”, zegt Den Edel. “Samen met mijn tweelingbroer beoefende ik judo in Gouda. Nadat we een aantal jaar samenwerkten, ging ik mijn eigen weg. Ik reed met mijn matten in de omgeving rond en deelde in de lessen mijn passie voor judo. Er was snel veel animo en er ontstond behoefte voor een vaste locatie.”

Die vond Den Edel aan de Noordkade in Waddinxveen. In een tijd waarin aerobics en kracht-

training in opkomst waren, werd de judozaal al snel uitgebreid met fitnessapparatuur. “Mijn vrouw Betty stond achter de bar en gaf ook danslessen. In combinatie met een kleine sauna werden we in de jaren 80 en 90 al een klein multifunctioneel sportcentrum.”

In die periode had Den Edel via de judobond contact met diverse judo-ondernemers door Nederland die een soortgelijke ontwikkeling doormaakten. Deze ondernemers stonden aan

de basis van wat nu de Vereniging Exclusieve Sportcentra (VES) is. “We wisselden ervaringen uit, bezochten elkaar en leerden vooral ook van elkaar.”

Sprong in het diepe

Deze sportscholen maakten dankzij nieuwe trends als aerobics, Tai-Bo, calisthenics een groei door en in Waddinxveen werd de sport-school van Den Edel te klein. “Ik kreeg toen de mogelijkheid om onze huidige locatie aan de Sniepweg te kopen. De sprong in het diepe bleek al snel de juiste te zijn. We besloten het aanbod uit te breiden met squash en later cardiofitness en spinning. Mijn vrouw en drie destijds tienerdochters werkten ook altijd op de sportschool. We hadden allemaal onze taken. Het was zeker niet altijd makkelijk met opgroeiende kinderen, maar de sportschool groeide en bloeide.”

Op de vraag wat decennialang zijn drijfveer was, antwoord Den Edel instinctief. “De beste willen zijn en voorop lopen. Je moet niet bang zijn om te veranderen en durven te investeren. De consument is bereid om te betalen voor kwaliteit. Ik heb hier altijd naar gezocht.”

Met de komst van budgetclubs, ruim vijftien jaar geleden, was Den Edel er snel bij. “Veel collega's vonden het vreemd dat ik een budgetclub ging openen. Mijn gedachte was simpel: als ik het niet doe, dan doet een ander het. Fit&Go in Waddinxveen bestaat nu tien jaar. Onze budgetclub heeft ons in de crisis rond 2010 geholpen. Veel leden konden de sportschool nog moeilijk betalen en met onze eigen budgetclub zijn we die leden niet kwijtgeraakt.”

Verder groeien

Den Edel is inmiddels 73 jaar en nog dagelijks actief. “Maar niet meer zoals vroeger hoor”, geeft hij lachend aan. Vijf jaar terug stelde Den Edel algemeen directeur Richard van Riel aan. “Ik realiseerde me er dat er nieuw elan nodig was om verder te groeien en door te ontwikkelen. Iemand met een vernieuwende visie op de toekomst. Met de komst van Richard is dat gelukt. Richard heeft heel veel ervaring opgedaan bij (inter)nationale fitnessketens en met zijn ondernemerschap is de sportschool in goede handen.”

Van Riel blikt terug op zijn aanstelling: “De afgelopen jaren waren stormachtig. Toen ik begon stond Den Edel bekend als de duurste sportschool van Waddinxveen. Geen beste propositie. Bert gaf mij de ruimte om de sportschool te transformeren naar een club of nog

beter: een hechte community. We hebben allerlei interne processen gedigitaliseerd, de klanten werden leden, abonnementen werden lidmaatschappen: de sportschool werd een club. Om dit te internaliseren moet je écht in het DNA van de club kruipen."

Nieuwe impulsen

Wat in 45 jaar is opgebouwd, buig je niet even om. "Verandering geeft weerstand bij leden, collega's en iedereen die betrokken is bij de club. We zijn erin geslaagd om de consument centraal te stellen", aldus Van Riel. "De leden beoordelen de kwaliteit van de club met een 8.4. Ook op vriendelijkheid en aandacht voor de leden krijgen we bijna een 9! Er is eerst geïnvesteerd in alles wat níet met sport te maken heeft. Wil je de hedendaagse consument behagen dan zijn omgeving en beleving van groot belang. Zo zijn kleedkamers verbouwd en met een nieuwe wellness met sauna's, infraroodcabines, afkoelmogelijkheden en een spa-garden is de club completer geworden. Er is ruimte voor body en mind lessen, digitale fitnessbegeleiding van GymVIP en on-demand lessen van ClubJoy. Door deze strategie is de prijs-kwaliteitverhouding gestegen en verhogen we in januari onze lidmaatschappen met gemiddeld tien procent. Leden zijn hierover geïnformeerd en er niemand die heeft opgezegd."

De grootschalige verbouwingen zijn doorgezet in de coronaperiode. "Typisch Bert om het na-deel als een voordeel te pakken. 'Richard, we duwen door', zegt hij dan. Afgelopen jaar hebben we ons met het team georiënteerd voor de volgende stap voor de club. Het 'gedwongen' digitaliseren gaf mij de overtuiging dat we de



digitalisering moeten omarmen. Technogym is onze partner geworden. Hun digitale oplossingen met Mywellness helpen onze community weer verder uit te breiden tot buiten de muren van onze club."

"Dit komt tegemoet aan de wensen van de hedendaagse consument en biedt mij als ondernemer de kans om nieuwe businessmodellen te testen en te implementeren. Zo denken we nu ook aan online coaching services, diensten voor thuis en begeleidingsmogelijkheden voor

specifieke doelgroepen. Dat is veel meer dan het aanzetten van een appje voor clubleden. Ik geloof dat je een fitnessclub elke vijftien jaar opnieuw moet uitvinden en passend moet maken bij de tijdsgeest en de producten en diensten in de markt die aansluiten bij de behoeften van de consument", verklaart de algemeen directeur van Club Den Edel.

Naar de basis

Club Den Edel viert in 2022 dus het vijftig jarig jubileum. Vijftig jaar jong, geeft Den Edel aan. Drie jaar geleden is het project 'judo op school' gestart waaraan alle Waddinxveense basisscholen meedoen. "We hebben energie gestoken in de basis van onze club. We zijn met judo groot geworden en onze judo afdeling blijft groeien", zegt de trotse Den Edel. "David van Balgooi heeft hier de leiding over en met zijn inzet, vakmanschap en energie is hij erin geslaagd om basisschoolleerlingen in de gemeente in beweging te krijgen."

Den Edel ondersteunt diverse sportclubs, participeert in het lokale Sportakkoord en biedt Fitness Thuishulp aan. Dat laatste is een initiatief waarbij clubleden (vaak op leeftijd) thuis bezocht worden om in beweging te blijven. Hoe het jubileumjaar van zijn club eruit gaat zien? "We gaan genieten van wat er is opgebouwd, feesten en ondertussen nadenken over nieuwe stappen en ontwikkelingen", besluit Den Edel.

www.clubdenedel.nl



Richard van Riel



Deze KERST vieren wij **SAMEN**

Samen verbonden in de opgave om het hoofd boven water te houden in uitdagende tijden.

Na bijna twee jaar worstelen met de maatregelen rondom een virus waar we als samenleving geen grip op lijken te krijgen, maken wij een diepe buiging voor alle fitnessondernemers in Nederland die moed houden, niet opgeven, creatief omgaan met alle restricties en oplossingen bedenken om hun klanten zo goed mogelijk van dienst te kunnen zijn.

Wij willen alle VES clubs, andere clubs, fitnessondernemers en de medewerkers in de fitnessbranche hartelijk danken voor getoonde inzet tijdens de campagnes die door de branchepartijen zijn gevoerd vanuit de gezamenlijke overtuiging dat wij mensen fit, sterker en gezonder maken. Partners, leveranciers, organisaties en bedrijven met wie wij samenwerken, ook jullie bedankt voor de support en het meedenken tijdens de afgelopen periode.

In 2022 presenteren wij ons als vitaliteitsmotor van Nederland, net zoals het afgelopen jaar. Fitness is essentieel en levert een belangrijke bijdrage aan de gezondheid en weerstand van een ieder. Doe mee en laat deze boodschap horen via alle mogelijke kanalen.

Er komen betere tijden. Altijd!



Het bestuur van de Vereniging Exclusieve Sportcentra,

Han de Hair	- Gymnasion Joure
Ernst-Jan Oudenampsen	- Fitness en Fysiotherapie Sjàhto Laren
Piet Willemsen	- Willemsen Sport Oosterhout
Juliën van der Slikke	- Healthclub Juliën Lienden
Ted van Hees	- Piazza Sports Houten
Richard van Riel	- Club den Edel Waddinxveen & thelocalGym
Matthijs Mennes	- Hogeschool van Amsterdam



... en al onze andere partners!

Fitness Aalsmeer | Van Rheenen Sport Rie Mastenbroek Sportpark | Van Rheenen Sport Fanny Blankers-Koen Sportpark | HitGym0172 | Fitness365 Amsterdam | Fysica Milon Clubs Apeldoorn | Healthclub Heijenoord | Formupgrade | Sporthotel Bruurs | Aad van Loon Sport | Sport & Squashclub do-it | Lifestyle center Laarbeek | The Fitness Lounge Lansingerland | Go4Fit Beuningen | Green Health Center | Tiga Health & Beauty | Medifit Breda | de Geus Sport & Events | Happy Life 35 Burgum | Squash & Wellness, sports & lifestylecenter | Club Karakter | The Training Club Dedemsvaart | Fitskillz | Sport Accent | Mulder Sport Den Haag | Sportcenter Allround | Lomar Sportvilla | Palestra wellness & fitness centrum | Medifit Healthclub | Wellnessclub Fitopia | The Chariot Sport & healthcenter | Essink Sportcentrum | Trifora Sports & Health Club | Medisports Etten-Leur | Sportcentrum Bloemketerp | Sport & Fitness Geldermalsen | Health & Sports Club Voutershof | Fitland Gemert | The Training Club Genemuiden | The Gym | USA Sport & Healthclub | Sportcentrum Iedema | Sport & Squashcentrum Van Hurck | CityGym Den Bosch | thelocalGym Hilvarenbeek | Van Hellemont Sport Hilversum-Zuid | Van Hellemont Sport Villa Industria | Jeroen Maas Sports Company | Fitness365 Hooglanderveen | Frits van der Werff Sportinstituut | Anco lifestyle centre | Piazza Sports Health & Fitness Club | Rebel Sport | Sportcentrum Delta Hulst | Gymnasium | Family Fit Healthcenter | Vitaal Sport Healthcenter | My Move | Fitness & Fysiotherapie Sjähto | Sport & Health Workout | URSUS 24/7 | Sportcentrum URSUS | Sportcentrum van Houdt | Nije Balans | Healthclub Juliën | TEN | Fit for All Fitness & Health Club | Fitland XL Mill | ZIN van bewegen | Healthclub Sportiv | M&M The Next | My Healthclub Nijmegen | Olympia Sport & Health | Willemsen Sport | Fitness Paradise | Atrium Sport & Health | Squash & Fitness Purmerend | Lifestyle Centre Raalte | Basecamp Fitness | Fitnesscentrum Roden | Kroevensport | CityGym Rosmalen | InTension Health Club | Nippon the Healthclub | thelocalGym Sint-Michielsgestel | M.Point Life Style Center | Dinami sports & fitness | Happy Life 35 Stiens | Sportcentrum Delta Terneuzen | Cosyclub Juliën | Ketelaar Sport | Health & Sports Club Valkencourt | Oxygym | Sport Boutique Veghel | PK Sport | Tino Hoogendijk Sport & Fitness | Sportcentrum Oudenrijn | Green Fit | Indoor Sport Vorden | thelocalGym Waalwijk | Club Den Edel | Aeroft Healthclub | Life Style Vitae | Sport & Health Bodyflash | Fysica Milon Clubs Zeewolde | Bent Sports | SGZ Sport & Wellness | Mulder Sport Zoetermeer | Healthclub Better Bodies Zundert

**Gezellige Feestdagen
en een in alle opzichten
GELUKKIG, VITaaL en HOOPVOL 2022!**

Meer weten over de VES? Mail naar info@ves.nl of bel naar 010-4742658



Gym Warehouse houdt gebruikte fitnessapparatuur in Nederland

BETERE PRIJS, **CIRCULAIR** **VERANTWOORD**

Terwijl de tweedehandsmarkt in de autosector en diverse andere branches floreert, verdwijnt economisch afgeschreven fitnessapparatuur veelal naar het buitenland. “Heel jammer, want dan krijgen ondernemers er nooit de beste prijs voor, bovendien staat het haaks op circulair denken,” zegt Piet Varkevisser, algemeen manager van Gym Warehouse. “Wij brengen vraag en aanbod binnen Nederland bij elkaar, deels vanuit een ideële visie.”

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Gym Warehouse

Jordy Kool, mede-eigenaar van het eind 2020 opgerichte bedrijf Gym Warehouse, kende het verschijnsel al uit het verleden. “Ik zat in de IT-business en daar gebeurde precies hetzelfde. Opkopers haalden gebruikte laptops en andere apparaten voor een laag bedrag op bij grote bedrijven en exporteerden die naar verre landen, met alle logistiek die daarbij kwam kijken. Niet erg circulair verantwoord, dat

internationale transport. Puur uit frustratie besloot ik een platform op te zetten om deze handel binnen Nederland te houden. Het voorzag in een behoefte en het leek mij dat dit ook moest kunnen werken in de fitnessbranche. Ik wist dat fabrikanten niet zouden staan te juichen, omdat ze uiteraard graag nieuwe producten verkopen, maar voor tweedehands apparatuur bestaat een heel eigen markt. Denk aan

kleine PT-studio's of gyms, crossfitboxen en fysiotherapiepraktijken. Het kannibaliseert elkaar maar in beperkte mate en wanneer je waarde toevoegt, onder meer door de toestellen te refurbishen, houd je er nog wat aan over ook. Trouwens, fabrikanten realiseren zich steeds meer dat ze de circulaire gedachte moeten omarmen en deze nationale handel biedt daar toe een uitgelezen kans.”

Druk wegnemen

Het lijkt daarmee of de Urban Gym Group zichzelf in de voet schiet, maar Kool ziet dat anders. “Grote winsten behalen en de markt domineren vormt niet het primaire doel. Ik had, zoals eerder aangegeven, andere beweegredenen om deze formule op te zetten, overigens samen met Marjolijn Meijer en Piet Varkevisser. De bron was er, want we bezitten 32 eigen fitnesscentra waar we eens in de vier

tot zes jaar de apparatuur vervangen en het staat ons natuurlijk vrij om te bepalen wat we daarmee doen." Varkevisser vult aan: "Inmiddels weten ook steeds meer andere ondernemers in de branche de weg naar ons te vinden. Wanneer de nieuwe toestellen geleverd worden en de oude per direct de deur uit moeten ontstaat er druk. Die nemen wij weg door ze op te slaan in een groot magazijn, waarna we ze op ons gemak verkoopklaar kunnen maken, wat in een aantal gevallen technisch en eventueel optisch refurbishen betekent. Door waarde toe te voegen, de druk van de ketel te halen en een grote markt aan te boren - waarvoor nieuw te hoog gegrepen is - kunnen wij de ondernemer een goede inkoopprijs bieden."

Verhuurconcept

Kool beschreef de doelgroepen van Gym Warehouse al, maar Varkevisser voegt daar nog één aan toe: "Particulieren. Die gaan over het algemeen niet investeren in hoogwaardige nieuwe toestellen voor professioneel gebruik, maar tweedehands worden deze wel bereikbaar. Daarnaast bedienen we de kleinzakelijke markt, zoals studio's en bedrijfsgyms, met een verhuurconcept. Ideaal voor startende ondernemers, om pieken op te vangen of voor evenementen. Ons assortiment behelst voornamelijk Technogym, Life Fitness, Precor en Matrix, maar ook voor andere A-merken lopen we zeker niet weg. Net als een autodealer dat doet 'taxeren' we de in te kopen apparaten. Dat wil zeggen dat we de conditie visueel en



voor zover mogelijk technisch beoordelen, waarbij eerder de gebruiksintensiteit dan de leeftijd als leidraad geldt. Dit stelt ons in de gelegenheid om er een reële waarde aan toe te kennen en dus de ondernemer er een goede prijs voor te geven. Omdat we aan de verkopkant een compleet assortiment nastreven, hebben we alle denkbare accessoires in onze webshop, veelal nieuwe. Klanten leren ons

online kennen, maar komen meestal zelf naar ons warehouse in Abbenes (tussen Den Haag en Amsterdam, red.) om de uiteindelijke beslissing te nemen, zodra ze de producten live zien."

Goed doel

Nog even terug naar de inkoop. Gym Warehouse pretendeert ondernemers een aantrekkelijke prijs te bieden voor apparatuur die zij van de hand willen doen, maar heeft nog twee andere opties. Varkevisser: "We hanteren desgewenst het principe van profit sharing, wat inhoudt dat we de winst verdelen zodra wij een artikel doorverkopen, uiteraard na aftrek van eventuele kosten voor refurbishing. Met fitnesscentra of -ketens die net als wij waarde hechten aan circulariteit kunnen we de afspraak maken dat we de opbrengst aan een goed doel doneren, waarbij wijzelf een significant bedrag bijleggen. In samenwerking met een aantal stichtingen ondersteunen wij kinderen met een beperking of een bepaalde achterstand om sporten voor hen mogelijk te maken." Het reflecteert het bescheiden winst-oogmerk van Gym Warehouse, net als de goede inkoopbedragen die het bedrijf zegt te bieden. "Wellicht drijft dat de marktwaardes op," glimlacht Kool. "Als dat zo is, hebben wij ons doel bereikt. Dan weet iedereen zeker dat hij de juiste prijs krijgt."

Meer informatie: www.gymwarehouse.nl





GYM WAREHOUSE

Fitnessapparatuur | cardio en kracht



A-merken



Refurbished



Grote voorraad



Beste prijsgarantie
opkoop en verkoop



Verkoop, verhuur
en lease

Een groot assortiment aan kort gebruikte fitnessapparatuur voor uw fysiopraktijk, PT studio, crossfit box, bedrijfsgym of voor bij u thuis.

Scan de qr code en maak kans op een **Technogym bench!**



COLUMN

GEZONDHEID IS TOCH ECHT MEER **DAN NIET ZIEK ZIJN?**

De WHO schreef in 1948 de volgende definitie van gezondheid: 'Gezondheid is een toestand van volledig lichamelijk, geestelijk en sociaal welzijn en niet alleen de afwezigheid van ziekte of gebrek.'. Natuurlijk is deze definitie wel aan een kleine update toe, want dat je pas gezond bent als je in een staat bent van volledig lichamelijk, geestelijk en sociaal welzijn is erg hoog gegrepen, dan zijn weinig mensen gezond.

Machteld Huber, de arts die Positieve Gezondheid heeft ontwikkeld en op de kaart zette, maakte hiervan: 'Gezondheid is het vermogen om zich aan te passen en een eigen regie te voeren, in het licht van de fysieke, emotionele en sociale uitdagingen in het leven.'

In beide definities wordt gezondheid niet gezien als uitsluitend of met name de zorg voor ziekte, maar juist de zorg voor gezondheid, gezondheidsbevordering en preventie. Hoe is het dan mogelijk dat de coalitiepartijen van de vijf pagina's die

over gezondheid gaan in het nieuwe coalitieakkoord, slechts een kwartpagina gebruiken om over preventie en gezondheidsbevordering te schrijven en de rest gewijd is zorg.

Wellicht is het tijd om ziektezorg en preventieve gezondheid bevordering als aparte elementen, aparte beleidsvelden te gaan bekijken. Het wordt wel 'Gezondheidszorg' genoemd, maar men bedoelt daar toch echt ziektezorg mee. Door het onder een noemer te beschrijven, krijgt gezondheidsbevordering en preventie al tientallen jaren te weinig aandacht en budget, met alle gevolgen van dien. In het artikel verderop in deze uitgave schrijf ik hier uitgebreider over en beschrijf ik ook dat de fitnessbranche niet ingezet wordt voor de enorme meerwaarde die gebracht kan worden voor gezondheidsbevordering en preventie.

Wat ik daarin niet beschrijf, en daarom in deze column wil aanstippen is de alinea over de coronacrisis in het coalitieak-



koord. Hierin staat 'We maken ons klaar voor toekomstige gezondheids crises door... versterking van de pandemische paraatheid! Focus op genees- en hulpmiddelen dus en opschaling IC-capaciteit.' Natuurlijk is dit een belangrijk punt, maar waarom wordt er niks geschreven over preventie en gezondheidsbevordering om zo toekomstbestendiger worden voor een volgende gezondheids crises?

Ik pleit toch echt voor een minister van gezondheidsbevordering en preventie en het lostrekken van gezondheidszorg (ziektEZorg) en gezondheidsbevordering en preventie. Deze nieuwe minister krijgt er ook al een flinke kluit aan om de al zestig jaar toenemende trend van toename van overgewicht, obesitas en diabetes te breken. Door een goeie focus op gezondheid kan deze minister in conclaaf over optimale primaire preventie met Gezondheidsraad, NOC*NSF, NL Actief, Kenniscentrum Sport en Bewegen, Voedingscentrum en dergelijke partijen.

Samen de schouders onder een gezondere toekomst in de plaats van alleen maar brandjes blussen.

John van Heel
EFAA en Leefstijlclub



JR-Sports

START TODAY AND MOVING FORWARD TOMORROW?

JR-Sports is een jong bedrijf, opgericht door een team van professionals met ruim 30 jaar ervaring in de fitness branche op het gebied van service en verkoop. We bieden een breed scala aan hoogwaardige fitnessapparatuur van diverse merken, zoals: DHZ-Fitness, True-Fitness, Impulse, InterAtletika, Ergo-Fit en Livepro.

Een van deze merken welke we exclusief voor de Benelux markt aanbieden is het merk InterAtletika. Dit merk onderscheidt zich in de markt door onder andere hun EXPLODE outdoor krachtlijn. Deze outdoor krachtlijn beschikt over ingebouwde gewichten en zijn een innovatie in fitnessland, zeker in deze bijzondere tijd!

Het is in deze situatie wederom schakelen voor de fitnessbranche, nu we 2022 weer beginnen in een lockdown. Hierdoor is het belangrijk om als ondernemer creatief te blijven, vooruit te kijken en te blijven denken in oplossingen!

Door de unieke toestellen en de kwaliteitsgarantie heeft InterAtletika al meerdere malen bewezen uniek te zijn in de sector. De EXPLODE lijn beschikt over kracht toestellen die in weer en wind buiten kunnen staan.

Het extra sterke, vandalisme bestendige ontwerp is gemaakt van 3 mm staal. Ze zijn ge-

bruiksvriendelijk dankzij een snelle en eenvoudige verplaatsing van het ingebouwde gewichtsblok. Gegalvaniseerde coating zorgt voor weerstand tegen elk type weer. De EXPLODE lijn is beschikbaar in verschillende kleursamenstellingen. Een set van 6 toestellen is al beschikbaar vanaf €99,00p.m! (leasing op basis van 48 maanden en onder voorbehoud van goedkeuring).

Ben jij benieuwd wat deze outdoor mogelijkheden voor jouw fitnesscentrum kunnen betekenen? Informeer dan nu geheel vrijblijvend voor de mogelijkheden!

Aangezien JR-Sports graag gezien wordt als partner, zoeken we voortdurend naar de beste oplossingen voor jou als ondernemer, trainer of gebruiker.

Om ons pakket verder uit te breiden zijn we op dit moment in gesprek met een Europese leverancier van een software product welke

naadloos kan integreren binnen jouw huidige situatie. Binnenkort kunnen we je hier meer over vertellen.

Houd onze social media posts in ieder geval in de gaten!

www.jr-sports.nl (under construction)

info@jr-sports.nl





Een van de partners van JR-Sports is Jawkou Service

Jawkou Service is al jaren een vertrouwd gezicht in de Nederlandse en Belgische markt.

Om de kwaliteit van jouw fitnessapparatuur te blijven garanderen, is het belangrijk de toestellen goed te onderhouden, te repareren en indien nodig te vervangen. Jawkou Service helpt je hier graag bij zodat jouw fitnessapparatuur altijd in topvorm is voor je klanten!

Voor verschillende voorkomende problemen aan fitnessapparatuur kun je bij Jawkou Service terecht. Dit kan als eenmalige opdracht of met een servicecontract. Onderdelen worden alleen vervangen in overleg met jou en zo kom je nooit voor onverwachte kosten te staan.

Om jouw service aanvragen zo goed en spoedig mogelijk te kunnen verwerken heeft Jawkou Service haar eigen app, zowel beschikbaar

voor Apple als Android. Na ontvangst van de storing en de eventueel geüploade foto neemt Jawkou Service spoedig contact met je op.

Naast service heeft Jawkou Service ook een wisselend aanbod aan occasions van verschillende merken, zoals Technogym, Life Fitness, Ergo-fit, Matrix, Nautilus en Cybex.

www.jawkouservice.com
service@jawkouservice.com



MAAK JIJ AL GEBRUIK VAN DE JAWKOU SERVICE & EQUIPMENT STORINGSAPP ?







Easy Active Hoogland ziet vrijheid als belangrijk pluspunt binnen organisatie

'JE BLIJFT ONDERNEMER'

De kracht van een collectief staat bij René Eleveld, eigenaar van Easy Active Hoogland, helder op het netvlies. Wat hem echt over de streep trok om zich bij een formule aan te sluiten was het feit dat hij als ondernemer veel vrijheid behoudt. “Natuurlijk spreek je binnen een organisatie dingen met elkaar af, maar er gelden niet allemaal harde regels. Je blijft eigen baas en mag actief meedenken en -praten.”

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



Die vrijheid vindt Eleveld een groot goed. “Op zichzelf vond ik het verhaal van Remco Stekelenburg wel interessant, toen ik hem tijdens een reis naar München ontmoette en hij me over Easy Active vertelde. Als collectief sta je sterker tegenover de macht van de grote ketens, bovendien kan de organisatie je een aantal taken uit handen nemen, zoals administratie en marketing. Houd je zelf tijd over om je te concentreren op wat je als ondernemer het liefst doet: je business runnen. Toch liet ik het even rusten, omdat ik op dat moment niet zo met een dergelijke stap bezig was. Het bleef echter door mijn hoofd zingen en na een tijdje nam ik toch contact op, met als resultaat

dat ik me als twaalfde club bij Easy Active aansloot, in 2019. Ik kwam in een organisatie terecht waarin iedereen zijn inbreng kan geven en waar je het gevoel krijgt dat er ook echt naar je geluisterd wordt. De ene keer neemt de ene ondernemer een initiatief en profiteert de rest ervan, de andere keer doet een ander dat. Zo pluk je de vruchten van een collectief.”

Lage instapdrempel

Dat laatste gaat volgens Eleveld ook op voor de gemeenschappelijke marketing. “Gezamenlijk beschik je over een veel groter budget om de organisatie zichtbaar te maken, zodat je mensen je leren kennen. Ik durf gerust te stellen dat

het persoonlijke contact met je klanten er niet onder hoeft te lijden als je je aansluit bij een keten. Dat heb je, samen met je team, zelf in de hand. Je adopteert de uitstraling van Easy Active, maar bepaalt grotendeels zelf de concepten en de prijsstelling. De formule brengt een lage instapdrempel met zich mee, doordat je niet alles op de schop hoeft te gooien. Dat voelt voor de leden vertrouwd en zorgt ervoor dat je geen enorme investeringen hoeft te doen. Kortom, ik ervaar het als soft-franchise en vind dat heel prettig, omdat ik als ondernemer ook nog mijn eigen keuzes kan blijven maken.”

www.easyactive.nl

Easy Active Leiderdorp benut slimme concepten ten volle

'OMZET PER KLANT SCHIET OMHOOG'

Zeker, Easy Active Leiderdorp volgt de strategie van de overkoepelende organisatie, gericht op een lucratieve exit in een later stadium. In het heden bruist eigenaresse Anita Felter echter van de energie om succesvolle concepten in te voeren die de omzet per klant merkbaar opschroeven. Die tijd houdt zij over nu ze steeds meer taken toevertrouwt aan medewerkers. “Zo maak ik mezelf ‘misbaar’ en dat is straks, op het moment van verkoop, belangrijk voor de waarde van de zaak.”

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

“De krachten bundelen, daar geloofden wij altijd al in,” zegt Felter. “Voordat wij ons bij Easy Active aansloten, als eerste club overigens, zaten we om dezelfde reden bij een pure franchise-organisatie. Daar kregen we helaas vrij weinig terug voor de maandelijkse fee die we betaalden. Dat plaatje ziet er nu aanmerkelijk gunstiger uit, zeker doordat we veel minder tijd hoeven te besteden aan een aantal randzaken. Zo worden het beheren van leads via een CRM-systeem, het actief bijhouden van sociale media en ledenadministratie centraal geregeld. Bovenal vind ik het een heel slimme keuze van

Easy Active om een lucratieve exit als uiteindelijk doel te formuleren. Ik raakte erover aan de praat met Remco Stekelenburg in de periode dat een artikel over het onderwerp ‘wanneer stoppen als ondernemer?’ me aan het denken had gezet. In de crisisjaren was ik vooral bezig met de dingen van de dag, met het gezond maken van mijn bedrijf, zonder echt over de toekomst na te denken. Net als in de retail zie je dat in de fitnessbranche de kleinere spelers verdwijnen en dat de grote overblijven. Dan kun je je kop in het zand steken of juist met anderen de krachten bundelen, zoals nu met Easy Active.”

Geeft rust

Een thema binnen de organisatie is het feit dat een bedrijf meer waard wordt wanneer het zich weet los te weken van de ondernemer. Anita Felter realiseert dat naar eigen zeggen door taken af te stoten aan medewerkers. “Dat begint met iets simpels en als ik zie dat iemand over de juiste capaciteiten beschikt, breid ik het uit. Inmiddels vertrouw ik sociale media, het verwerken van de urenstaten, het 30 Active-programma en zelfs de aansturing van de complete fitnessafdeling aan goede mensen binnen mijn team toe. Dat geeft mij ontzettend veel rust en bovendien de tijd om áán in plaats van ín mijn bedrijf te werken. Ik kom teveel ondernemers tegen die dagelijks vooral bezig zijn met brandjes blussen. 30 Active ontstond nota bene bij mij aan de keukentafel, inspringend op de wens naar een small-grouptraining van dertig minuten. Inmiddels geven we 26 lessen in een week, waar we heel veel leden treffen die voorheen alleen een basisabonnement hadden. De omzet per klant schiet omhoog, ook door de recente integratie van het concept Lifestyle Coach, waarmee we aan de hand van een bioresonantiescan adviezen geven met betrekking tot sport en voeding. Gekoppeld daaraan verkopen wij supplementen en geloof me, die zijn niet aan te slepen. Ik blijf ze bijbestellen. Het draagt allemaal bij aan een omzetstijging die de zaak straks alleen maar interessanter maakt bij verkoop.”

Meer informatie: www.easyactive.nl





DIT ZIJN DÉ FITNESS-TRENDS VAN 2022

De fitnesstrends 2022 zien er door de coronapandemie wat anders uit dan je wellicht gewend bent. Waren het voorheen nieuwe sporten en andere noviteiten, staat nu net als in 2021 online training hoog op de lijst van fitnesstrends. De afgelopen twee jaar waren nogal chaotisch en corona heeft zijn stempel gedrukt op de fitnessbranche. Ontdek nu alle fitnesstrends voor 2022 en hoe jij hier als fitnessondernemer het beste op inspeelt!

Bewegen is een belangrijk onderdeel van ons leven. En met de toename van de bewustwording hiervan, zijn er verschillende trends ontstaan binnen de fitnessbranche. Lifemaxx geeft jou dé fitnesstrends 2022.

Bewegen als medicijn

De pandemie heeft velen van ons laten nadenken over de waarde van lichaamsbewe-

ging en onze gezondheid. Fit en gezond blijven op de lange termijn is belangrijker dan ooit. Het effect van sporten op onze mentale en fysieke gezondheid wordt bij steeds meer mensen duidelijk. Verschillende studies tonen aan dat zowel matig als intensief sporten gunstig is voor het functioneren van het immuunsysteem. Sporten bevordert namelijk de bloedsomloop. Hierdoor worden witte bloedcellen sneller door het lichaam ver-

spreid. Bewegen kan het immuunsysteem dus letterlijk een boost geven. Iets wat we altijd goed kunnen gebruiken, maar nu extra belangrijk is. Jij kunt hierop inspelen door jouw sportschool/ studio/ gymbox toegankelijk te maken voor alle doelgroepen. Dit kan bijvoorbeeld door groepslessen gericht op een specifieke doelgroep of personal training op maat aan te bieden.

Online training

In 2021 stond online training (livestreamlessen en workouts op aanvraag) voor het eerst op nummer 1 in de top 10 van fitnesstrends wereldwijd. Gevolgd door wearables, lichaamsgewichtstraining, buitenactiviteiten en HIIT (high-intensity interval training). Deze komen allemaal terug op de lijst van 2022, maar online training staat met stipt op nummer twee. In de toekomst zien we een verdere ontwikkeling van online fitness. Ook de online lessen veranderen op basis van de groeiende behoeften van leden. Was dit voorheen iets voor 'erbij', kun je nu een complete business bouwen rondom online training. Bied jij al online lessen aan? Blijf dit dan zeker doen. Als je dit nog niet aanbiedt, is het tijd om dit nu te doen.

Draagbare technologie

Inmiddels zijn ze niet meer weg te denken: de smartwatches en fitnesstrackers. En dit zijn al lang geen simpele stappentellers meer. De nauwkeurigheid en het vermogen van draagbare technologie is in de loop der jaren flink verbeterd. Sommige van deze apparaten bieden nu AI en VR aan om sporten nog leuker en uitdagender te maken. Ze maken de trainingservaring multidimensionaal, waardoor het gemakkelijker wordt om de fitnessdoelen te bereiken. Ook als je geen sporter bent, kan dit juist helpen om meer te bewegen. VR of AI aanbieden in je gym is dus zeker iets om in de gaten te houden voor de toekomst.

Mindfulness

De wereld gaat snel. Door de constante digitale aanwezigheid, staat het brein vaak 'aan'. Soms te vaak. En dit resulteert in veel gevallen in stress of zelfs in een burn-out. In 2022 ligt de focus daarom naast de fysieke, ook op de mentale fitheid. Fitness van lichaam én geest wordt steeds belangrijker.

Hoewel sporten voor velen een goede uitlaatklep is, is het niet altijd voldoende om ook mentale rust te creëren. Daarom kiezen veel mensen nu (ook) voor yoga en meditatie. Mindfulness, meditatie en yogalessen

hebben in 2021 een grote stijging doorgemaakt en deze stijging zet in 2022 door. Heb jij deze lessen al op jouw rooster staan? Zo niet, dan is dit het juiste moment om dat wel te doen.

High-intensity interval training

High-intensity interval training, ofwel HIIT, is al jaren erg populair en blijft ook in 2022 in populariteit groeien. HIIT is een vorm van training waarbij oefeningen van hoge intensiteit worden gecombineerd met intervallen van lage intensiteit. Een oefening met hoge intensiteit is elke vorm van bewegen die de hartslag verhoogt tot ongeveer 90% van het maximum. Het zet je cardiovasculaire systeem onder druk waardoor je sneller ademt en veel zweet. De vele voordelen van HIIT maken dit een populaire training in sportscholen. Zo helpt het je om sneller calorieën te verbranden dan met trainingen met een lage intensiteit. Ook neemt het weinig tijd in beslag waardoor HIIT de grote voorkeurstherapie is bij mensen met een druk schema. Het implementeren van HIIT-lessen voor jong en oud is daarom zeker iets wat moet staan op jouw to-do-lijst voor 2022.

Personal training

Wie weinig tijd heeft en toch graag een goede, doelgerichte training wil doen, heeft

veel baat bij een personal trainer. Als je een druk leven hebt, heb je vaak geen tijd om zelf een trainingsprogramma samen te stellen. Personal trainers helpen bij het ontwerpen van schema's die zijn afgestemd op de specifieke behoeften van het individu. Daarnaast helpen personal trainers ook om gemotiveerd te blijven en zo fitnessdoelen te behalen. Omdat in 2022 de focus ligt op 'bewegen als medicijn', ligt hier ook een kans voor personal trainers. Voor veel mensen is de eerste stap naar een fitter leven namelijk de moeilijkste. Ze willen wel, weten dat het belangrijk is, maar hebben ook veel vragen. Wat moeten ze doen en hoe moeten ze het aanpakken? Als personal trainer kun je deze onzekerheden wegnemen. Maak dit ook duidelijk in jouw communicatie. Fitness is niet alleen belangrijk voor iedereen, maar ook uitvoerbaar door iedereen!

Trainen met eigen lichaamsgewicht

Een training met eigen lichaamsgewicht kan altijd en overal. Mede daarom blijft ook deze vorm van training groeien in 2022. Het is een goedkope en gemakkelijke manier van trainen. Je kunt lichaamsgewichtoefeningen aanvullen met materialen als weerstandsbanden, maar dit hoeft niet. Lichaamsgewichtstrainingen pas je gemakkelijk aan de intensiteit of functionele behoeften aan. En er is weinig ruimte voor nodig. Calisthenics is een vorm van trainen met eigen lichaamsgewicht die nog populairder gaat worden in 2022. Calisthenics kun je vertalen als 'prachtige kracht'. Het woord is afkomstig van de Griekse woorden kallos (κάλλος), dat 'mooi' of 'schoonheid' betekent, en sthenos (σθένος); 'kracht'. In de praktijk wordt de term calisthenics voor veel verschillende oefeningen en trainingsvormen gebruikt. Dit varieert van oefeningen die vooral veel kracht vereisen tot oefeningen die voornamelijk het uithoudingsvermogen trainen. Calisthenics-training wordt nog beperkt aangeboden in sportscholen, dus hier ligt zeker een kans voor 2022.

Kijk voor nog meer fitnesstrends in 2022 op www.lifemaxx.com! En ook al zijn er uitdagingen, er liggen veel kansen voor de innovatieve fitnessondernemer. Wil jij weten hoe jij in 2022 het beste uit jouw gym kan halen qua materialen en inrichting? Neem dan contact op via onze website.





E-Fit Benelux lanceert voedingsprogramma Heltitude

ALLES IN ÉÉN, OOK COACHING

Het tienjarig bedrijfsjubileum, dat vond E-Fit Benelux een mooi moment om Heltitude te lanceren. Dit uitgebreide voedingsprogramma bedient drie doelgroepen, te weten sporters, mensen die willen afslanken en mannen of vrouwen die tussen de dagelijkse hectiek door toch gezond en energiek door het leven willen gaan. Het onderscheidt zich niet alleen met dit veelomvattende assortiment, maar ook met een efficiënt online-coachingplatform.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Easy E-Fit Benelux

Met de verkoop van EMS-apparatuur en de bijbehorende aftersales zat E-Fit Benelux bepaald niet om werk verleggen, maar toch rolde het bedrijf onlangs een nieuwe discipline uit met de introductie van Heltitude. “Noem het een persoonlijke passie van mijn partner Andy Compernelle en mij,” glimlacht zaakvoerster Stephanie

Raedt. “Wij houden ons al circa zestien jaar actief bezig met voedingssupplementen, omdat we absoluut in de toegevoegde waarde daarvan geloven. Het kwam er in het verleden alleen op neer dat we in onze vroegere fitnesscentra en later binnen de organisatie van E-Fit altijd producten van derden moesten aanbevelen. Op zichzelf niet bezwaarlijk, al-

leen betrof het verschillende programma's en wilden wij het liefst een all-in-one-voedingsconcept kunnen aanbieden, om daarmee verschillende doelgroepen te bedienen. Dan praat ik over sporters die aan duur- en/of krachttraining doen, de afslankmarkt en de grote groep van drukbezette mensen die zich jong en energiek willen voelen en er ook graag zo uitzien. Daarmee haalden we ons wel een omvangrijk project op de hals, vandaar dat het twee jaar heeft geduurd voor we Heltitude konden lanceren. Dat moment is nu.”

Basisvoorwaarden

E-Fit Benelux ontwikkelde het voedingsprogramma in eigen beheer. “Daartoe legden we ons oor te luisteren in de markt, bij zowel consumenten als coaches,” vertelt Raedt. “Verder lieten we ons uitgebreid adviseren door een ingrediëntdeskundige. Van meet af aan hielden we een aantal basisvoorwaarden voor ogen waaraan alle producten zouden moeten voldoen. Allereerst een hoge kwaliteit, met zoveel mogelijk natuurlijke bestanddelen; het liefst zelfs voor honderd procent. Weinig tot geen E-nummers, dus. Daarnaast een hoge dosering van belangrijke ingrediënten, waarvan de hoeveelheid en de onderlinge balans wetenschappelijk getoetst

is. Verder moeten de drankjes en andere producten vooral lekker smaken, want alleen dan blijven mensen ze ook op de lange duur gebruiken. Ten slotte zochten we naar een match tussen kwaliteit en verpakking. Anders gezegd, een hoogwaardige uitstraling die consumenten vertrouwen geeft. Daarbij zorgt een duidelijke, meteen zichtbare uitleg van de toepassing met een beschrijving van de USP's voor een drempelverlagend effect."

Belangrijke ingrediënten

Om het bovenstaande te illustreren geeft Stephanie Raedt twee voorbeelden van drankjes binnen de Heltitude-lijn. "Skin Tonic, bedoeld om dagelijks te gebruiken, bevat zes belangrijke ingrediënten, waarvan ik er twee zal toelichten. Collageen, een stof die het lichaam bij mensen tot ongeveer 25 jaar zelf aanmaakt, houdt de huid stevig en soepel. Het eiwit dat erin zit collageen draagt bij tot de instandhouding van spieren en botten. Hyaluronzuur zorgt voor de toevoer van vocht aan de huid en vult daarmee rimpels van binnenuit op. Ook draagt het bij aan de smering en hydratatie van gewrichten. Daarnaast hebben we het drankje Nightly Recharge, dat je een halfuur voordat je naar bed gaat inneemt. De rustgevendende werking van gaba vermindert stress en laat je beter slapen, magnesium ontspant de spieren en aminozuren spelen een rol in het goed herstellen van de spieren en de huid gedurende de nacht. Door die combinatie voel je je overdags fitter." Het Heltitude-assortiment telt verschillende shakes (afslanken, recovery, lean powder), voedingssupplementen (vetverbranding, ontgiften, meer energie, cell-protect), eiwitrepen als tussen-doortje en daarnaast vijf typen Gels voor het lichaam (afslanken, sporten, pijnvermindering, anti-cellulite, sixpack).



Motivatietools

E-Fit Benelux richtte een speciaal online-coachingplatform in rondom Heltitude. Stephanie Raedt: "Consumenten bestellen een box voor een maand en krijgen daarmee vijf weken toegang tot deze portal. Daar vinden zij onder meer eetschema's, recepten en motivatietools, zoals documentjes met grafieken om hun doelen te bepalen en na te streven, mental coaching via podcasts en webinars over allerlei thema's. Via e-mail stimuleren we hen op gerichte momenten om daar gebruik van te maken. In feite heeft een drukbezette coach er dus weinig omkijken naar, al kan hij of zij na het intakegesprek altijd besluiten om bepaalde contactmomenten met de klant te plannen. Wij bieden een leuke verkoopmarge en zorgen voor commerciële ondersteuning door bij de eindgebruiker andere producten onder de aandacht te

brennen. Ter kennismaking hebben we een try-outbox, die een dwarsdoorsnede geeft van het complete assortiment voor de verschillende doelgroepen. Deze is te bestellen op de webshop met de vouchercode Tryout50%. Het opleiden van coaches doen we op een heel pragmatische en efficiënte manier, via online-modules die in totaal slechts drie uur studietijd vergen. Laat ik tot slot nog even onder de aandacht brengen dat de EMS-apparatuur van E-Fit en Heltitude elkaar ten zeerste versterken, al bieden we ondernemers de vrijheid om te kiezen of ze dat wel of niet willen combineren." Een gezonde constructie rondom een gezond programma.

Meer informatie: www.heltitude.com



iVENTRI®

**Kleine investering,
groot rendement**

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

Geen licentie,
directe aankoop!
Vanaf €799,-

Al meer dan
60 iVetri
centra in de
Benelux!

De intelligente
workout voor je buik

www.iventri.com

Bezoek
ons op Fitfair,
stand 45!



Omniyou

**Optimaliseer training
en voeding op basis
van DNA.**

www.omniyou.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. vrijdag 31/12/2021. 1 proefbox aan 50% korting
per persoon. Niet cumuleerbaar met andere acties en promoties.

COLUMN

HYPERFOCUS OP SALES, SALES EN SALES IS ALS EEN CRASHDIEET

Laat ik eens beginnen met een compliment, want wat hebben we ons weer goed door het jaar 2021 geslagen. Dat wij een sector zijn met doorzetters, uithoudingsvermogen en strijd lust, dat is des te meer gebleken. De onverwachte lockdown van half december komt hard aan maar ook die breekt ons niet. Wij zijn sterk en in balans.

Zoals jullie ondertussen wellicht weten sta ik met het ene been in de fitness- en met het andere been in de klanttevredenheidssector. Het mooie is dat die sectoren steeds minder ver van elkaar af staan. In de wereld van klanttevredenheid zeggen wij regelmatig: "Je hoeft niet ziek te zijn om beter te worden". In de fitness geldt dat ook: "Je hoeft geen overgewicht of een slechte conditie te hebben om fitter te worden".

Crashdieet en hyperfocus op sales, sales, sales

We kennen allemaal het crashdiëten. Afvallen door bijna niet te eten en overmatig te sporten. Het werkt vooral op korte termijn, maar is aantoonbaar slecht voor gezondheid en het gewicht neemt daarna juist snel weer toe en soms zelfs extra toe. Daarom stellen we juist plannen op

voor onze leden om doelen planmatig te bereiken, om af te vallen voor de langere termijn, om te trainen op een gestructureerde manier. Niet alleen afvallen, maar daarna juist ook vasthouden. Door goed met structuur een duurzame balans te zoeken. Bewuster eten en bewegen.

De boodschap waar het in deze column over gaat is: "Als je in ledental echt wilt groeien, dan moet je niet uitsluitend meer leden binnenhalen via marketing en sales, sales, sales." Dat is namelijk als een crashdieet, inschrijven en weer uitschrijven. Om echt te groeien moet je juist zorgen dat je leden behoudt en dat juist zij ook nieuwe leden meenemen! Bewuster aandacht geven en feedback ontvangen.

Heel snel heel veel leden binnenhalen is hetzelfde als een crashdieet. Doe je niks aan het behouden van een resultaat? Dan zullen je leden net zo hard weer wegrenen, gelijk aan de kilo's die weer aankomen na een crash aanpak.

Groei met minder marketingbudget

Maar hoe kun je klanten binnenhouden en kun je nieuwe klanten 'scoren' met behulp van andere enthousiaste leden? Het



kan en sterker nog, het is best eenvoudig. Bewuster aandacht geven en feedback ontvangen.

Ik zie het steeds meer, clubs die hun marketingtaken deels hebben verlegd. Ze noteren netto groei. Aanmeldingen minus opzeggingen zorgen daar voor een plus. Meer en meer leden binnenhouden en leden die anderen meenemen. Een andere manier van aanpak, eentje die werkt op de lange termijn. Er zijn steeds meer clubs die al in die fase zitten. Zelfs in tijden met beperkte openingstijden of tijdens een lockdown. Een wachtrij om lid te kunnen worden, veroorzaakt voor en door enthousiaste leden.

Duurzaam enthousiasme creëren

Voor mij is het al lang duidelijk en als je regelmatig mijn columns leest dan weet je welke kant we opgaan. Enthousiaste leden en bevlogen trainers. Niet crashen, niet voor even. Geen sales, sales, sales, maar oprechte aandacht en interesse. Het is de sleutel voor succes voor iedere organisatie. Alles start met enthousiasme. Hoe staat het met het enthousiasme bij jouw leden?

Voor, tijdens of na lockdown!

Govert Janssen
Customer Excellence
Columnist BodyLIFE



DE AVOND LOCKDOWN EN DE EFFECTEN OP DE FITNESSBRANCHE

De maatregelen die vanaf zondag 28 november jl. gelden zijn inmiddels verlengd tot vrijdag 14 januari 2022. Welke gevolgen heeft dit voor de sportscholen en hoe gaan we hier het beste mee om?

Uit de big data analyse van Sportivity / b.o.s.s. BV blijkt dat de maatregelen al in de eerste twee weken na ingang van de avond lockdown enorme gevolgen hebben op het bezoekgedrag van alle leden. Ook is inmiddels gebleken dat het gemiddeld aantal opzeggingen in twee weken tijd flink is

toegenomen ten opzichte van twee weken voor de avond lockdown. Om inzichtelijk te maken welke effecten dit exact heeft op de fitnessbranche, hieronder alle big data feiten op een rij;

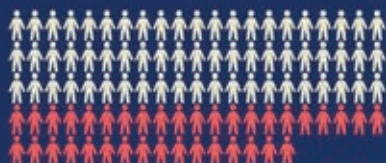
- Toename van aantal opzeggingen in vergelijking met twee weken voor en twee weken na ingang van de avond lockdown. Gemiddeld 25,89 opzeggingen ten opzichte van 16,17 opzeggingen in de weken voor de persconferentie van 26-11.
- 37% van de avond sporters hebben de club niet meer bezocht na de nieuwe maatregelen
- 1/5 van alle leden die voor de avond-lockdown actief waren, zijn dat nu niet meer

- De leden die nu actief zijn, zijn actiever dan voor 28 november 2021
- Home workouts zijn toegenomen met 150%
- GPS / tracking workouts zijn toegenomen met 50%

Opzeggingen

Het aantal opzeggingen is flink gestegen na ingang van de avond lockdown. Dit gegeven vereist extra aandacht. Wat is de reden dat iemand heeft opgezegd? Het is belangrijk om de daadwerkelijke reden te achterhalen en kijk of je dit in de toekomst voor kan zijn. De focus dient echt te liggen op retentiebeheer. Zeker nu de aanwas van nieuwe leden ook lijkt achter te blijven.

HET EFFECT VAN DE NIEUWE MAATREGELEN OP DE FITNESS BRANCHE



Slechts 63% van de bezoekers die normaal in de avond uren sporten (na 17:00 uur) hebben een bezoek gebracht aan de club sinds de avond lockdown. Dit houdt in dat ruim 1/3 van de actieve sporters niet meer is wezen sporten op de club.

“ OPVALLEND IS DAT DE MENSEN DIE ACTIEF ZIJN OP DE CLUB, NU NOG ACTIEVER ZIJN. VOOR DE LOCKDOWN KWAM MEN 1,7 KEER PER WEEK, NU BEZOECT MEN 1,9 KEER PER WEEK DE CLUB ”

LEDEN NON-ACTIEF NA LOCKDOWN

Gemiddeld is bijna een vijfde van de leden die voor de avond lockdown actief waren nu non-actief.



AANTAL OPZEGGINGEN

Toename in opzeggingen in vergelijking met 2 weken voor en 2 weken na ingang van de avond lockdown.



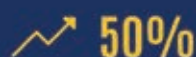
HOME WORKOUTS

Toename van home workouts van 150% vanaf de avond lockdown



GPS TRACK WORKOUTS

Gemiddeld een stijging van 50% in outdoor en duurtrainingen vanaf de avond lockdown



Door de maatregelen bieden steeds meer clubs een hybride model aan. Dit wordt door de meeste clubs gezien als een combinatie van fysieke fitness en de digitale oplossing om leden te helpen hun doel te bereiken.

TECHNOGYM

BOSS

KEBOEM
WALDERS IN RETENTION

Bedenk je dat bevriezen altijd beter is dan verliezen. Goed retentie-beheer zou in deze tijd een groot deel van je salesbeleid moeten uitmaken. Mond tot mond blijft immers de meest effectieve manier van marketing en misschien nu wel nog meer dan 'normaal'.

Aanbod

In de praktijk zien we dat de fitnessbranche zich wederom zeer creatief en flexibel heeft opgesteld. De openingstijden worden verruimd en dat het groepslesrooster wordt aangepast om zoveel mogelijk leden actief te houden. We zien dat dit positieve gevolgen heeft op het bezoekgedrag van de leden die de clubs nog bezoeken. Dit zal veel te maken hebben met het thuiswerk advies van het kabinet. Ondanks de nieuwe opzet van het aanbod blijkt dat toch een derde van de sporters, het niet lukt om het sporten toe te passen in hun dagelijkse 'nieuwe' routine.

Actieve leden nog actiever

We kunnen concluderen dat een groot deel van de actieve leden alleen nog maar actiever is geworden dan voor de avond lockdown. Het is aannemelijk dat deze groep leden ook voor de avond lockdown beschikte over een routine op het gebied van beweging en gezondheid. Als sporten al onderdeel is van je lifestyle, dan vind je het belangrijker en is het makkelijker om een geschikt moment hiervoor te plannen.

Digitalisering

In de big data zien we een enorme toename van home-workouts en GPS tracked workouts waarbij je moeten denken aan wandelen, hardlopen, fietsen of andere sporten die gekoppeld zijn aan de Mywellness cloud van Technogym. Het beoefenen van thuis workouts is maar liefst met 150% toegenomen en bij de GPS workouts zien we een stijging van 50%. Naast het feit dat de sportscholen worden verplicht om creatief te zijn en te

denken in oplossingen, worden de leden dat gelukkig ook.

Het advies dan ook om sterk in te spelen op het thuis – en buiten sporten. Zoals de cijfers al laten zien neemt dit flink toe, dus de vraag is er vanuit de leden. Zo kunnen clubs home-workouts, online-coaching en on-demand groepslessen aanbieden via diverse online platforms. Ook het koppelen van stappentellers, Fitbits en overige smartwatches kunnen enorm bijdragen aan het actief houden van jouw leden.

Kansen

Wat ons betreft is de eerste stap om echt in gesprek te komen met de leden die na de nieuwe maatregelen nog niet zijn geweest. Stel van tevoren goede vragen op om erachter te komen wat je kan doen om hen weer in beweging te krijgen. Gebruik je systemen optimaal om erachter te komen wie deze mensen zijn en wat hen in het verleden wel heeft doen bewegen. Biedt een passende oplossing aan en denk vooral buiten je eigen vier muren. Monitor vervolgens in hoeverre er gebruik wordt gemaakt van deze oplossingen en blijf in gesprek met de leden om jouw beleid te optimaliseren. Deze digitalisering ofwel het hybride sportmodel waar we veel over spreken in de branche is niet alleen voor nu, maar vooral ook voor de toekomst. Digitaliseer dus niet alleen omdat het nu moet, maar omdat je het wil. Hier liggen de kansen om jezelf als club te onderscheiden ten opzichte van andere clubs. Hou rekening met het feit dat mensen 90 dagen nodig hebben voor een gedragsverandering. Neem je leden bij de hand en laat ze langzaam wennen aan de combinatie van het thuis sporten en het sporten op de club. Biedt het hybride model aan als toevoeging aan je huidige customer journey.

FT-CLUB WALBURG BLIJFT OOK IN 2022 GROEIEN ÉN INSPIREREN

De officiële opening heeft eigenaar Arjan van Dorp uitgesteld tot de coronamaatregelen een mooi feest met veel mensen toestaan, maar dat FT-CLUB Walburg volop draait is bekend in Zwijndrecht en omstreken. Van Dorp blikt tevreden terug op het eerste jaar van zijn eigen FT-CLUB en kijkt met veel vertrouwen uit naar een nieuw jaar waarin het FT-CLUB-concept verder ontrold gaat worden.

Ja, ook Van Dorp had natuurlijk als ondernemer te maken met de coronatijd en de daarbij horende maatregelen. Eigenlijk zou FT-CLUB Walburg al in januari 2021 de deuren openen, maar dat werd uitgesteld naar 19 mei. De club die zich uitslui-

tend richt op functional training, verwelkomde al meer dan honderd nieuwe leden in een half jaar tijd.

"De prognoses die ik had gemaakt voor de opening zijn allemaal uitgekomen ondanks de

coronatijd. We lopen volledig op schema. Dat geeft de burger moed. Ik ben een erg tevreden man wanneer ik terugblik op het afgelopen jaar", geeft Van Dorp aan. "Met het huidige ledenaantal doen we het gewoon heel goed. Het concept slaat aan. De sfeer in de club is fantastisch. Ik krijg er veel complimenten over en leden lopen met een grote glimlach rond."

Aantrekkingskracht

FT-CLUB Walburg is ook de locatie waar potentiële franchisenemers voor een eigen FT-CLUB kennis kunnen maken met het concept en de voordelen van het franchisenemerschap. "Als eigenaar van FT-CLUB Walburg heb ik twee petten op: een voor business-to-business en voor business-to-consumer. Aan de business-to-business kant zien we opvallend genoeg een toenemende belangstelling voor ons FT-concept van ondernemers die niet direct uit de fitnessbranche komen", verklaart Van Dorp.

"Er is veel interesse voor wat wij doen. Als leden of belangstellenden voor het franchiseconcept hier komen, ervaren ze een echt 'wow-gevoel'. Niet alleen vanwege de inrich-





ting, maar vooral door de sfeer. Daar ben ik ook heel trots op. FT-CLUB Walburg is een grote huiskamer, de leden én het personeel voelden zich heel snel thuis."

Lessen geleerd

Ruim honderd leden en toenemende belangstelling van potentiële franchisenemers, Van Dorp kijkt vol genoeg terug op 2021 en blik vol positieve verwachtingen vooruit op het nieuwe jaar. "Ik ben aan de ene kant in positieve zin verrast door waar we nu staan, maar in zekere zin is dit wel waar we op hadden gehoopt. Dat de reacties zo enthousiast zijn overstijgt wel alle verwachtingen", aldus de eigenaar van FT-CLUB Walburg.

Als Business Development Manager en Senior Consultant bij Aciso Fitness & Health deed Van Dorp al veel ervaring op in de fitnessbranche, maar de coronaperiode heeft hem ook weer tot een wijzer man gemaakt. "Ik heb vooral geleerd om de omstandigheden waar je geen grip op hebt gewoon van je af laten glijden. En ook om niet overal mijn mening te ventileren. Dat is ook mijn advies

aan andere ondernemers. Je moet als ondernemer niet in het ene of het andere kamp gaan zitten tussen leden. Ook niet op social media. Laat je daartoe niet verleiden. Dat werkt averechts. Ik ga coronadiscussies in de club uit de weg. Laten we het uur in de club gebruiken om te sporten en even te ontspannen."

De waarde van goed plannen blijft Van Dorp ook bij na het eerste jaar van FT-CLUB Walburg. "Ik heb mezelf en mijn team daar eigenlijk over verbaasd. Ik had vooraf, voor de lockdowns, gepland dat we per 1 december 2021 de grens van 100 leden zouden passeren. Dat dat ook met lockdowns gelukt is, is natuurlijk prachtig! Als je gestructureerd te werk gaat en ook goed plant, dan kom je al een heel eind. En bovenal moet je geloven in waarmee je bezig bent. In de week voordat we open gingen, heb ik de prijzen voor de leden nog aangepast. Daar ben ik achteraf erg blij mee. Ik moest namelijk ook meer kosten maken voor desinfecterende middelen en schoonmaken en andere zaken die met de coronamaatregelen van doen had-

den. Die neem je dan mee in het financiële plaatje. Ik heb de prijzen vanaf januari ook weer aangepast en leden gaan daarin mee. Je moet alert zijn op wat er speelt en snel handelen."

Franchiseplannen

In de FT-CLUB Walburg worden ook de FT Experience Days georganiseerd, in de huidige tijd digitaal. "Op 20 januari is er weer één. Ik ben nu bezig met de realisatie van een tweede kantoorruimte in de club. Dus wanneer het toegestaan is hebben we ook meer ruimte om geïnteresseerden op bezoek te laten komen. Er is veel belangstelling voor de FT Experience Days. De deelnemers krijgen dan meer te horen over de ontwikkelingen in een snel differentiërende fitnessbranche en waar hierin de kansen voor FT-CLUB liggen. We merken bij die mensen dan ook veel enthousiasme en bewondering voor het concept van de FT-CLUB", zegt Van Dorp.

Hij opent daarmee de ogen van potentiële franchisenemers. "We brengen bij dat je niet alleen goede trainingen moet kunnen geven, maar dat er ook een bedrijfseconomisch model achter moet zitten wat goed functioneert. Niet iedereen beseft dat een eigen startkapitaal nodig is om te starten. We waarschuwen daar ook voor. Het lijkt simpel: laten we een FT-CLUB starten en over drie maanden willen we open. Maar je moet eerst de juiste locatie vinden, dat gaat niet van de ene op de andere dag. De zoektocht naar de locatie en ook de financiering rondkrijgen, zijn net als de totale voorbereiding erg tijdrovende trajecten."

Van Dorp heeft vertrouwen in het nieuwe jaar voor de doorontwikkeling van zijn eigen FT-CLUB en toekomstige FT-CLUB's in Nederland. "Ik blijf mijn planning specifiek, meetbaar, ambitieus, realistisch en tijd georiënteerd maken. We werken toe naar nieuwe marketingacties. Het plan is om niet alleen het aantal leden te vergroten, we kijken ook naar omzet per lid. We merken dat veel leden behoefte hebben aan aanvullende diensten voor voeding, testen en meten. En laten we de samenwerking met Myzone ook zeker niet vergeten! We hebben de ambitie uitgesproken om in 2024 35 FT-CLUBS in Nederland te hebben staan. Dat is al iets bijgeschaafd door de coronatijd, maar eind 2022 hebben we zes FT-CLUBS. Dat gaat zeker lukken. En dan zijn we toch mooi op weg."



Connect. Get fit. Enjoy life.

CLUBJOY LANCEERT EEN COMPLEET **NIEUWE HUISSTIJL** DIE PAST BIJ HAAR AMBITIES

De jaren 2020 en 2021 zullen door iedere Nederlander voor altijd herinnerd worden als de periode waarin corona het bedrijfs- en sociale leven domineerde. Dat geldt ook voor ClubJoy. Nooit werd er zoveel gevraagd van het bedrijf in haar ambitie om er te zijn als partner voor haar achterban. Daarvoor heeft ClubJoy overigens wel veel credits gekregen vanuit de branche. Toch zullen deze jaren bij ClubJoy óók blijvend worden herinnerd als de jaren waarin het bedrijf zichzelf heeft herontdekt. ClubJoy ontwikkelt door en om haar ambities kracht bij te zetten lanceerde het bedrijf een volledige nieuwe huisstijl.

Connect. Get fit. Enjoy life.

Bij de lancering van de nieuwe huisstijl hoort ook een nieuwe tagline. Deze tagline geeft kernachtig weer waar ClubJoy voor staat. Het sluit aan bij de purpose van het bedrijf.

Connect

Connectie heeft een meervoudige betekenis. ClubJoy staat voor een goede connectie met haar achterban. Dat zijn in de eerste plaats clubeigenaren, managers en instructeurs. ClubJoy

werkt op veel verschillende manieren aan een warme connectie met deze doelgroep. Dat kan gaan van events tot clubbezoeken, van workshops voor instructeurs, tot het aanbieden van management programma's voor clubeigenaren. ClubJoy gelooft in een diepe connectie met haar leden. Dit alles laat zich dan ook vertalen naar een innig partnership. ClubJoy kiest ervoor om de club en haar leden centraal te stellen en services op te tuigen die in de eerste lijn gemaakt zijn voor deze doelgroep. Connect is ook de boodschap die ClubJoy meegeeft aan clubs en instructeurs. Maak verbinding met jouw leden! Connectie is binding. Samen sporten is leuker. Iets dat leuk is kun je goed volhouden. Het gevoel van "moeten" slaat om in een gevoel van genoegdoening. Het weke-

lijkse sportmoment samen voelt niet langer als een verplichting, maar wordt gezien als iets leuks om naar uit te kijken. De nieuwsbrief die ClubJoy met ingang van januari maandelijks gaat versturen naar haar leden, draagt dan ook de toepasselijke titel ClubJoy Connect!

Get fit

Fitter worden is waar het in basis allemaal om te doen is. Een sporter wordt vaak lid van een sportschool omwille van fysieke doelstellingen. Fitter worden, stevigere spieren, afvallen, een betere conditie ontwikkelen. ClubJoy gelooft heilig dat een fysieke doelstelling eenvoudiger te bereiken is als ook aan het eerste stuk is voldaan. Connect to get fit is de grondslag om fysieke ambities te bereiken. Samen sporten leidt tot het eenvoudiger bereiken van jouw fysieke doelen!

Enjoy life

Als je als sporter op een plezierige wijze jouw doelstellingen bereikt en je jezelf werkelijk fitter gaat voelen, dan wordt ook je leven aangenamer. Ook dit is een overtuiging die ClubJoy uitdraagt. Het sluit aan bij een wat holistische kijk op het geheel. Een gezond lichaam voedt een gezonde geest. Een gezond lijf en een heldere geest maken het ook mogelijk om goede keuzes te maken ten behoeve van jouw fysieke, financiële, relationele en sociale ambities. Kortom, je legt een goede basis voor diverse aspecten in jouw leven als je werkt aan een gezond lijf!

Partnership is KEY

ClubJoy is ervan overtuigd dat de nieuwe uitstraling bij gaat dragen aan een tweetal ambities.

- Een nog sterkere marktpositie binnen de Benelux.
- Een doorbraak realiseren op de internationale markt.

Op dit moment is ClubJoy naast in de Benelux, eveneens actief in Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk. De ambitie is om ook voet aan de grond te krijgen in andere Europese landen.

Daarvoor zijn reeds diverse voorbereidingen getroffen. Alle 14 live programma's worden inmiddels ook opgenomen in de Engelse taal. Daarbij is ook de uitstraling van deze video's naar een hoger niveau getild. Het geheel heeft inmiddels een state of the art look and feel gekregen. In combinatie met de aangepaste huisstijl is dat een enorme stap voorwaarts!

De propositie van ClubJoy is helder. Het bedrijf spant zich in om het partnership met de club, haar instructeurs en haar leden centraal te stellen.

ClubJoy kiest er doelbewust voor om uitsluitend services op te tuigen die rechtstreeks voor de club, haar instructeurs en haar leden zijn. Wat ClubJoy bewust niet doet is de rechtstreekse lijn met clubleden opzoeken, dat in tegenstelling tot de (inter)nationale ontwikkelingen die gezien worden bij leveranciers in onze branche. PARTNERSHIP is het sleutelwoord in de propositie en ambities van ClubJoy.

Live aanbod op de club, virtual training in de daluren en 24/7 @home

Met bovenstaande tagline wordt kernachtig weergegeven wat de propositie van ClubJoy inhoudt. In basis heeft het bedrijf het geloof dat de basis van de dienstverlening plaatsvindt op de club. Goed opgeleide instructeurs zorgen voor kwalitatief hoogwaardige lessen, de juiste connectie met sporters en daarmee voor echte clubambassadeurs voor jouw bedrijf. Het gebeurt op de club, onder begeleiding van een goede coach. Jouw groepslessen zorgen voor een goede value proposition. Daar zit jouw onderscheidend vermogen als club in het midden- of hoge segment. Leden zijn bereid om ervoor te betalen en blijven vooral lang aan. Investeren in jouw groepslessegment loont!

Voor de (gemiddeld) 65 uur per week dat jouw groepsleszaal niet wordt gebruikt is er ClubJoy Virtual. Een technische oplossing waarmee jouw leden tijdens alle openingsuren kunnen kiezen uit ruim 600(!) verschillende workouts, passend bij elke tijd, trainingsdoel of trainingsniveau. Met een kleine investering activeer je jouw groepsleszaal en zorg je ervoor dat er elk moment van de dag een favoriete workout kan worden ingestart. Op dit moment zijn er al ruim 300 clubs in de

Benelux actief met ClubJoy Virtual en het product is de early adopter fase inmiddels voorbij. Meer en meer clubs ontdekken de voordelen van deze investering in de groepsleszaal.



Tot slot is er FitSnacks.TV. Een tool die ontwikkeld is om jouw leden ook buiten de club te kunnen blijven supporten. De voorwaarde is wel het lidmaatschap bij jouw club. Binnen dit lidmaatschap kan dan de aanvullende service geboden worden om ook thuis, of waar je ook bent, te kunnen sporten en 24/7 jouw favoriete training in te starten. Een tool die een boost heeft gekregen tijdens de coronacrisis, maar ook een tool die voet aan de grond zal houden nadien. De dienstverlening van de fitnessclub anno nu gaat verder dan enkel en alleen het clubbezoek zelf. The toekomst is hybride!

Alles tot stand gekomen door een prettige samenwerking

Voor de totstandkoming van de geheel nieuwe huisstijl zocht ClubJoy de samenwerking met Peter van der Steege van Fitbrand. Het resultaat mag er zijn en ClubJoy dankt Peter en zijn team voor de prettige samenwerking en de puike uitkomsten van het geheel!

Ook benieuwd wat ClubJoy voor jouw bedrijf kan betekenen? Check www.clubjoy.nl Stuur een mail naar info@clubjoy.nl of bel met 010-7420107.



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





KOPPEN SNELLEN: TOP 6 MARKETINGLESSEN VAN 2021

De meeste mensen lezen niet. Hooguit doen ze aan 'koppen snellen'. Ze lezen de kopregel en beschouwen dat als voldoende info. Als jij deze zin leest weet je dat je al een uitzondering bent. Daarom vat ik voor jouw gemak nu samen, de 6 marketinglessen van 2021, zoals ze in BodyLIFE verschenen.

LES 1

De 3 inzichten van heropening na de 1e lockdowns

Rond de jaarwisseling 2020 - 2021 deelde ik in BodyLIFE de drie inzichten die we als ondernemers in de fitnessbranche hebben geleerd over heropening na lockdown:

A. Niet alle leden worden weer actief. Oplossing: zet letterlijk elk middel in met als enige doel al je leden weer actief te krijgen. Iedere ondernemer weet: niet actief is het begin van het einde lidmaatschap.

B. Te weinig geld in kas. Oplossing: extra focus op meer leden werven en slimme strategie m.b.t. de grootste twee vergeten doelgroepen: oud-leden en oud-leads

C. Wervingscampagnes als 'Versterk je immuunsysteem' slaan veel minder aan dan de door ons ontwikkelde afslankchallenges.

LES 2

Concurrentie? In de broekzak van je leden!

Het volgende artikel schreef ik over de Nieuwe Concurrent. Niet de nieuwe club of studio om de hoek, niet de zoveelste in 'alles' gespecialiseerde Pter. Nee, de nieuwe concurrent zit al in de hand en broekzak van je leden! We zagen twee soorten nieuwe concurrentie:

1. Digitale concurrentie

Denk aan Apple's FitnessPlus (€ 5,50 per maand), Google als je Digitale Fitness Coach en o.a. fitness- en meditatielessen op Netflix en Youtube.

2. Branchevreemde concurrentie

Albert Heijn verkoopt fitnessapparatuur, verzekeraars delen trainingsprogramma's, Consumentenbond Fitness en zelfs Heineken via OneFit.

LES 3

Nostradamus en de echte Google Zoek Trends

Heel veel mensen in de fitnessbranche wisten het zeker: iedereen gaat nu in Google op zoek naar weerstand en immuuniteit verhogen. Niks bleek minder waar. Tijdens de pandemie gaat de behoefte aan fitness om af te vallen als normaal door. Dat blijkt uit de echte Google Trends waar je geen Nostradamus voor hoeft te zijn:



- In Vlaanderen: wordt nauwelijks tot níet gezocht op boutique club, personal trainer of weerstand opbouwen.
- In Nederland: wordt vooral wél gezocht op sportschool, afvallen, fitness.

LES 4

Komkommertijd? Juist de beste zomer ooit!

Elke zomer is het voorspelbaar: veel fitnessondernemers ervaren dat 'iedereen met vakantie is'. Komkommertijd. Er zijn inderdaad minder mensen dan normaal binnen aan het sporten,

maar er zijn in de vakantieperiode goede manieren om nieuwe leden te werven:

1. Hoe je juist in de zomer wél mensen kunt inschrijven
2. Waarom niet-adverteren in de zomer een grote fout is
3. Korting weggeven in de zomer? Nee, juist échte resultaten halen is belangrijk

Ontdek het in het artikel over de niet-bestaande komkommertijd.

LES 5

De formule om te falen: wel willen groeien, maar geen plan hebben

Het is opvallend: iedere fitnessondernemer heeft wel een beeld dat hij M/V de komende twaalf maanden 100 - 200 leden wil groeien. Waarom is deze jaren wel duidelijk; het ledenverlies en daarmee de weggevaagde winst herstellen. Vraag diezelfde ondernemer vervolgens naar zijn/haar plan om dat doel te bereiken. Meestal volgt er iets vaags als 'heb het in mijn hoofd'.

Kijk, iedereen weet, dat gaat niet werken. Zonder plan haal je die 100 - 200 leden groei niet. Net als bij je nieuwe leden die zonder trainingsplan maar gewoon aan de slag gaan. De oplossing: we hebben als kickstart een 90 dagen plan winstherstel op langere termijn.

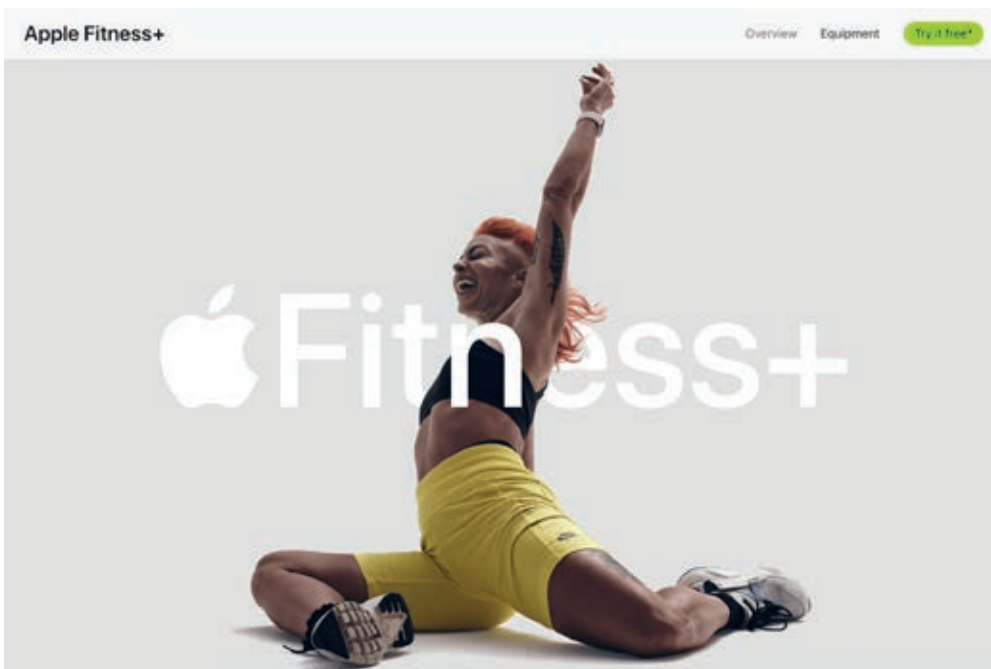
LES 6

Wist jij dat fitness voor normale mensen echt eng is?

Jij als lezer van dit artikel bent fitnessondernemer, manager of trainer/coach. Je beseft dat je in een toffe branche werkt. Je vindt het zelf super leuk om hard te trainen. En om mensen, normale mensen, te helpen fitter, gezonder, slanker en zelfverzekerder te worden.

Heb jij je ooit afgevraagd hoe eng fitness in al zijn verschijningen voor normale mensen eigenlijk is? Voor hen zijn 'fitness is fun', 'kom lekker trainen', het algemene gevoel van onzeker zijn over je verslonsde gezondheid en lubberende figuur echt heel confronterend eng. Zodra je beseft dat normale mensen fitness eng vinden, kun je hen pas echt helpen.

Met deze 6 marketinglessen op een rij wens ik je het allerbeste voor 2022, namens het hele team Hidden Profits Marketing.



AERNOUT LEEZENBERG

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

www.hiddenprofitsmarketing.com



Zonder te investeren in fitness krijgt de overheid veel return

RAPPORT OMTRENT POTENTIËLE GEZONDHEID EN ECONOMISCHE **IMPACT VAN FITNESS IN BELGIË BEWIJST HET**

Het belang van lichaamsbeweging en gezonde leefstijl voor ons fysiek en mentaal welzijn werd bij het invoeren van beperkende maatregelen om de covid-19 pandemie in te dijken nooit in de weegschaal gelegd. Nochtans was van bij het begin van de crisis duidelijk dat fit zijn en gezonde leefstijl voor meer weerbaarheid en immuniteit zorgden.

Omdat het beleid zich vooral laat leiden door de wetenschap heeft Fitness.be gezondheidseconomen van de VUB en HICT onder de arm genomen om een gezondheidseconomische analyse uit te voeren omtrent de lange termijn impact van fitness en de impact van sluiting te becijferen. Naast de rechtstreekse impact op het fysiek en mentaal welzijn wordt er voor iedere euro geïnvesteerd

in tewerkstelling in de private fitnesssector meer dan 7 euro's maatschappelijk terugverdiend.

In volle coronatijden, waar gezondheid en immuniteit van levensbelang zijn, werd al te makkelijk een verplichte sluiting opgelegd aan de fitnesscentra. Experts welke meer aandacht wilden voor preventie en pogingen

ondernamen om de tunnelvisie met enkel aandacht voor besmettingsgevaar te doorbreken kregen geen gehoor. Ze werden soms zelfs verketterd.

Met concrete wetenschappelijk onderbouwde informatie wou Fitness.be experts en beleid overtuigen om meer aandacht te schenken aan preventieve gezondheidszorg en de rol welke fitness professionals daarin kunnen spelen. Prof. Lieven Annemans (VUB) werkte samen met gezondheidseconomen van HICT een uniek rapport uit om beleidsmakers te overtuigen om meer aandacht te hebben voor ziektepreventie en voor acties om sedentair gedrag tegen te gaan.

Van het belang van regelmatig en gecontroleerd bewegen waren alle stakeholders uit de fitnessbranche al lang overtuigd, maar vooral monetaire winst als gevolg van de inspanningen binnen de fitnesssector waren verrassend. Beoefenaars investeren in hun eigen functioneren en gezondheid, maar vooral de overheid komt er als winnaar uit. De inspanningen van een fitnessbeoefenaar resulteren na 15 jaar in 5121€ per fitnessbeoefenaar. Gecumuleerd betekent dit voor de volledige sector 7,2 miljard baten op Belgisch populatieniveau.

Geïnteresseerden kunnen via de website van Fitness.be (www.fitness.be) gratis een korte webinar volgen over dit rapport. Het volledige rapport kan ook worden aangevraagd via info@fitness.be. Gezien het maatschappelijk belang en het belang voor onze sector vind je hieronder een samenvatting van de resultaten:

The potential health and economic impact of gym usage in Belgium

In de periode 2020-2021 werd een reeks maatregelen genomen om de covid-19 pandemie in te dijken, wat een enorme impact heeft gehad op verschillende sectoren. Dat gold ook voor de fitness-sector: de fitnesscentra moesten dicht voor een langere periode. Onafgezien van het nut van dergelijke maatregelen op de circulatie van het virus sars-cov-2 is het belangrijk ook stil te staan bij de mogelijke negatieve gevolgen van zo'n maatregelen. De Vrije Universiteit Brussel en Hict voerden een gezondheidseconomische analyse uit om de lange-termijn impact van fitness, en de impact van sluiting, te becijferen.

Deze impact werden bepaald aan de hand van een gezondheidseconomisch model, waarbij het preventief effect van fysieke activiteit op het ontwikkelen van chronische ziektes in kaart gebracht werd. Het is wetenschappelijk aangetoond dat een verhoogd niveau van fysieke activiteit gerelateerd is aan een verlaagde kans om verschillende chronische ziektes te ontwikkelen, zowel op vlak van fysieke als mentale gezondheid. Daarnaast tonen studies aan dat er ook een onmiddellijk effect is op de kwaliteit van leven bij mensen die fysiek actiever zijn. Deze evidentie werd samengebracht in het model, waarbij ook rekening werd gehouden met data omtrent verhoogde medische kosten en mortaliteit, verminderde kwaliteit van leven, en productiviteitsverlies bij chronische ziektes. Er werd rekening gehouden met een selectie van chronische ziekten, met name diabetes, hart- en vaatziekten (beroerte en coronaire hartziekten), kanker (borst- en darmkanker), en mentale aandoeningen (depressie).

Leden van fitnessclubs halen gemiddeld een niveau van fysieke activiteit van 2,5 uur per week aan een matige tot intense intensiteit en voldoen hiermee ruimschoots aan de aanbevolen hoeveelheid fysieke activiteit volgens de Wereldgezondheidsorganisatie (WHO). Indien dat niveau wordt vergeleken met een fysiek inactievere levensstijl (m.a.w. niet meer voldoen aan de aanbevolen hoeveelheid fysieke activiteit), blijkt uit onze analyse dat dit gepaard gaat met een duidelijke maatschappelijke winst, die uitgedrukt kan worden in monetaire eenheden. Deze winst omvat een daling in medische kosten, een verbeterde productiviteit en een toename in gezondheid (meer zogenaamde Quality Adjusted Life Years – QALY's), uitgedrukt in monetaire waarden, en wordt in totaal geschat op 5121€ per fitnessbeoefenaar over een periode van 15 jaar. Indien men dit extrapoleert naar het totale aantal fitnessbeoefenaars in België, komt dit neer op bijna 7,2 miljard euro gecumuleerde maatschappelijke winst over 15 jaar.

Wat betekent dit nu, 5121€ per fitnessbeoefenaar? Om dit bedrag tastbaar te maken, kan men een vergelijking maken met de abonnementskost voor een fitnesser. Indien we ervan uitgaan dat een abonnement gemiddeld 35€ per maand kost, zal dit – gecorrigeerd voor zijn toekomstige waarde – neerkomen op 5164€ na 15 jaar. Als we dit bedrag vergelijken met 5121€ monetaire baten na 15 jaar, wil dit eigenlijk zeggen dat de abonnementskost zo goed als volledig gecompenseerd wordt, onder de vorm van gezondheid en maatschappelijke winst. Men kan dus stellen dat in de fitnesssector de eindgebruiker betaalt: de fitnessbeoefenaars financieren hun eigen gezondheid, wat ten gunste komt voor de samenleving.

Om de winst op populatieniveau van 7,2 miljard euro te kaderen, kan men dit dan weer uitdrukken in functie van het aantal tewerkgestelden in de fitness-sector. Er zijn 5720 tewerkgestelden in de Belgische fitnessindustrie, wat wil zeggen dat elke werknemer gemiddeld voor een maatschappelijke bijdrage van meer dan 1,2 miljoen euro zorgt over een periode van 15 jaar. We kunnen het ook anders stellen, door een inschatting te maken van de loonkost voor deze tewerkgestelden in de fitnessindustrie. Het is moeilijk om hiervan een inschatting te maken, omdat er ook een aanzienlijk deel zelfstandig werkt in de sector, maar op basis van gegevens uit 2019 komt dit uit op een kost van ongeveer 881 miljoen euro over een periode van 15 jaar. Als we deze loonkost aftrekken van die 7,2 miljard, komen we nog steeds op een netto return van 6,2 miljard euro, of m.a.w. een return on investment van

713 procent. Dat betekent dat voor elke euro die geïnvesteerd wordt vanuit de private sector in tewerkstelling er meer dan 7 euro's maatschappelijk worden terugverdiend.

Tot slot werd ook nagegaan wat de impact mogelijks zou zijn van een tijdelijke sluiting. Stel dat een fitnesser voor 1 jaar zou terugvallen op een fysiek inactievere levensstijl, dan dalen de monetaire baten van fitness, opnieuw over een periode van 15 jaar, met 456 euro per fitnessbeoefenaar. Geëxtrapoleerd op het totale aantal fitnessbeoefenaars in België, komt dit neer op een maatschappelijk verlies van bijna 640 miljoen euro. Met andere woorden, een relatief korte fysiek inactieve periode (1 jaar, over een totale tijdperiode van 15 jaar) heeft reeds een aanzienlijke maatschappelijke impact.

Dit model is, net als elk economisch model, een vereenvoudiging van de realiteit. De resultaten van ons model moeten dan ook geïnterpreteerd worden als een inschatting van de mogelijke impact. Een voorbeeld van zo'n vereenvoudiging is het volledig terugvallen op een fysiek inactieve levensstijl bij fitnessers. Dit wordt beschouwd als een aanname in het model. Uit een bevraging in november 2020 door de Belgische fitnessfederatie blijkt in elk geval dat 75 procent van de fitnessbeoefenaars minder sportte tijdens de sluiting.

Onze resultaten bevestigen dat het stimuleren van een actieve levensstijl belangrijk is voor de volksgezondheid, én een belangrijke kostimpact heeft door het beperken van medische en maatschappelijke kosten. Onze analyse geeft een concrete inschatting van de maatschappelijke impact van de Belgische fitnessindustrie, alsook de impact van een tijdelijke sluiting. Hieruit blijkt dan ook dat, indien er besloten wordt om fitnesscentra te sluiten in het kader van de volksgezondheid, ook rekening moet gehouden worden met het potentiële verlies aan volksgezondheid.

Geïnteresseerden kunnen via de website van Fitness.be (www.fitness.be) gratis een korte webinar volgen over dit rapport. Het volledige rapport kan ook worden aangevraagd via info@fitness.be.



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH



PREVENTIE EN GEZONDHEIDS- BEVORDERING – HET GROTE HIAAT IN HET COALITIEAKKOORD!

‘Gezondheid is voor iedereen van groot belang’, zo start het hoofdstuk ‘Gezondheid’ in het coalitieakkoord 2021-2025 van de VVD, D66, CDA en ChristenUnie. En dan: ‘Dat realiseren wij ons des te meer door de corona crisis’. Vervolgens start een verklaring dat gezondheid ‘passende en betaalbare zorg’ is. Het lijkt erop alsof bij de VVD, D66, CDA en ChristenUnie niemand de ernst van de huidige gezondheid situatie inziet, onbewust onbekwaam.

Weten ze niks van de wereldwijde overgewicht en obesitas epidemie? Steken ze hun kop in het zand voor de diabetes epidemie? Weet men niet van de inactiviteitspandemie die is uitgeroepen door de WHO? Is er niemand binnen deze partijen die weet heeft van de doorberekeningen van het RIVM op gebied van overgewicht en obesitas in 2040 en wat het voorspelde toekomst-

perspectief voor onze kinderen is? Heeft men ook niet meegekregen dat de meerderheid van mensen op de IC in de afgelopen twee jaar mensen waren met obesitas en dat de zwakke ouderen meer risico lopen?

Het lijkt erop dat deze partijen denken dat gezondheid uitsluitend de zorg is voor zieken. Waar niet over nagedacht wordt, is dat we veel

kunnen doen om ziektes te voorkomen, kijk alleen al naar de beweeg- en voedingsrichtlijnen van de Gezondheidsraad.

Ja, er is een alinea ‘Preventie, sport en bewegen’. De inhoud bestaat uit zes bullet points. De eerste bullet point is een verklaring dat ‘Het preventieakkoord wordt doorgezet’, waarin als doelstelling is omschreven om overgewicht terug te brengen van 52 procent naar 38 procent in 2040, waarvoor als middel uitsluitend een curatief programma wordt ingezet, de Gecombineerde Leefstijl Interventie (GLI), waaraan alleen mensen met obesitas of mensen met overgewicht en co-morbiditeit aan deel mogen nemen.

Dat is geen preventie, daarmee krijg je overgewicht niet naar beneden, daarmee blijft overge-

wicht en obesitas onverminderd toenemen, omdat er niet aan preventie wordt gedaan. Dat heeft het RIVM ook doorgerekend, die hebben al in 2020 gepubliceerd dat de interventie 'preventieakkoord' niet leidt tot een daling van overgewicht en obesitas, maar dat dat gewoon door blijft stijgen naar minimaal 62 procent i.p.v. die beoogde 38 procent in 2040.

Komen deze stukken niet onder de ogen bij de VVD, CDA, D66 en ChristenUnie? Of wordt dit probleem bewust doorgeschoven naar een volgend kabinet en missen we hierin elke vorm van lange termijn visie. Ik heb drie kinderen en als er niet meer ingestoken gaat worden op effectieve preventie, dan weten we nu al dat acht op de tien van hun generatie overgewicht of obesitas zal hebben wanneer ze mijn leeftijd hebben.

Druk neemt toe

We weten vanuit meta onderzoek, vanuit de Gezondheidsraad, vanuit de Europese Unie en vanuit de WHO hoe belangrijk sport, bewegen en spiertraining is. We worden steeds ouder en sarcopenie (het spierverval wat iedereen ondergaat vanaf een leeftijd van 25-30 jaar) gaat in de toekomst dermate gezondheidsproblemen opleveren dat de druk hierdoor op de zorg niet meer te dragen is. Nu al spreekt Rutte over de snel toenemende zorgkosten naar 100 miljard. De voorspelling is dat die voor 2050 nog stijgen naar 200 miljard. Met een toenemende bevolking, explosief toenemend aantal ouderen en een nog steeds toenemend percentage overge-

wicht, obesitas, diabetes (er komen 70.000 diabetespatiënten bij per jaar), met name ernstig en zorgwekkend onder de jeugd, is het toch niet zo moeilijk te bedenken dat we nu alles op alles moeten zetten op effectieve primaire preventie?

Oké, in bullet point 2 wordt benoemd dat men sportverenigingen gaat helpen. Daar vindt inderdaad al jaren een achteruitgang van leden plaats en men krijgt de vrijwilligers nog maar moeilijk geregeld. Een probleem wat inderdaad aandacht vraagt, maar is dit dan nu de enige echte preventieve maatregel om Nederland uit de inactiviteit te helpen en te stimuleren actief en gezond ouder te worden?

Op www.volksgezondheidenzorg.info van VWS valt te lezen:

'Het doel van preventie is te zorgen dat mensen gezond blijven door hun gezondheid te bevorderen en te beschermen. Ook heeft preventie tot doel ziekten en complicaties van ziekten te voorkomen of in een zo vroeg mogelijk stadium op te sporen.'

Wat valt hierin op? 'Zorgen dat mensen gezond blijven' en 'Gezondheid te bevorderen'. Waarom zien we geen enkele actie op dit vlak in het coalitieakkoord? Zo zijn er in Nederland meer dan 3000 sportcentra en meer dan 50.000 medewerkers van sportcentra die zich dagelijks inzetten om mensen te helpen om gezonder te leven. Dat gebeurt niet meer alleen met sport en spiertraining, er is ook ondersteuning om dagelijks ac-

tiever te leven, gezonder te eten, beter met stress om te gaan en nog veel meer.

Er vinden ook Fit4Life programma's plaats, Leefstijlclub biedt in samenwerking met diverse sportcentra, fysiotherapeuten, leefstijlcoaches en personal trainers Healthy Ageing programma's aan. Er zijn experts binnen preventiecentra actief om mensen te begeleiden met NAH, overgewicht en obesitas, diabetes, reuma, oncologie. Elke leeftijdsgroep kan in een specifieke groep onder specifieke aandacht begeleid worden. Een beter voorbeeld van primaire preventie kan je niet bedenken.

Preventie programma's

Het enige wat ik nu kan concluderen is, dat 1. De huidige coalitiepartijen, te weinig inzicht hebben in het drama van ziekteontwikkeling wat zich aan het voltrekken is en wat ervoor zorgt dat onze kinderen voor problemen komen te staan die zij misschien niet meer op kunnen lossen. 2. Er is geen visie op primaire preventie. Oplossingen die aangedragen worden zijn curatieve ingrepen en er wordt geen gebruik gemaakt van inzichten en kennis die worden aangereikt door WHO en de Gezondheidsraad. 3. Er wordt geen gebruikgemaakt van een sector die begaan is met gezondheidsbevordering en preventie: de fitnessbranche.

Mijn idee over preventie: investeer in preventieve gezondheidsprogramma's die uitgedragen worden in de wijk, in het dorp en in de stad, vanuit sport- en preventiecentra. De expertise is er, nu naast de GLI ook een PLI presenteren, een Preventieve Leefstijl Interventie. Er zijn al fantastische initiatieven op dit vlak, ondersteun die en laat sportcentra als uithangbord dienen voor de WHO, de Gezondheidsraad, Kenniscentrum Sport en Bewegen en het Voedingscentrum. Gebruik de kracht en energie van deze unieke leefstijl en preventiebranche en laat ons samen snel gaan bouwen aan een gezondere toekomst, want met het huidige coalitieakkoord ziet dat er somber uit.



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



TRAIN The TRAINERS

INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



FITNESS.BE FACULTY

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



opleidingen 2000

leer meer!

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar



Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach

NL Actief/Fitvak

Fitnessstrainer A opleiding

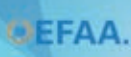


Erkend door NL Actief en EREPS level 3 (EU)

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



Kijk snel op www.EFAA.nl



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

maandag(ochtend) 7 februari, Online

zaterdag 19 februari, Veenendaal

zaterdag 19 februari, Weert

donderdag 10 maart, Barendrecht

zaterdag 19 maart, Alphen a/d Rijn

zaterdag 26 maart, Broek op Langedijk

NL Actief Fitnesstrainer B opleiding

zaterdag 15 januari, Online

vrijdag 4 maart, Online

NASM Personal Training opleiding

vrijdag 4 maart, Weert

vrijdag 11 maart, Rotterdam

vrijdag 11 maart, Eindhoven

zaterdag 12 maart, Veenendaal

zaterdag 12 maart (Engelstalig), Amsterdam

zaterdag 19 maart, Broek op Langedijk

zondag 20 maart, Utrecht

zaterdag 26 maart, Alphen a/d Rijn

donderdag 7 april, Barendrecht

Functionele Houding Specialist

zaterdag 12 maart, Alphen a/d Rijn

NASM CPT – Self-Study

op elk gewenst moment

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

Gratis Kennismaking workshop Yogirya®

zondag 9 januari, Online

Yogirya® Instructeurs opleiding

zondag 30 januari, Online

zondag 20 maart, Weert

zondag 22 mei, Online

Fitness met Passie workshop

zaterdag 15 januari, Online

vrijdag 4 februari, Online

vrijdag 25 februari, Online

Leefstijl- en vitaliteitsadviseur

vrijdag 14 januari, Online

zaterdag 26 februari, Online

zaterdag 2 april, Online

Beweegcoach

vrijdag 14 januari, Online

zaterdag 26 februari, Online

zaterdag 2 april, Online

Voeding als medicijn, een kennis update

vrijdag 28 januari, Online

zaterdag 12 maart, Online

zaterdag 23 april, Online

Mentaal Coaching

zaterdag 29 januari, Online

Begeleiden naar gedragsverandering

zaterdag 12 maart, online

Coachen op de vijf niveaus van bewustzijn

zaterdag 22 januari, Vught

Mindful coachen opleiding

zaterdag 26 februari, Online

Pre- & postnatale Fitness Specialist

vrijdag 25 maart, Weert

Core Conditioning Trainer

zondag 13 februari, Echt

Outdoor / Bootcamp Trainer

zondag 20 februari, Weert

EMS trainer – Basis en Level 1

vrijdag 14 januari, Alkmaar

vrijdag 25 maart, Alkmaar

vrijdag 10 juni, Rotterdam

EMS trainer –Level 2

vrijdag 28 januari, Alkmaar

vrijdag 22 april, Alkmaar

vrijdag 8 juli, Rotterdam

EMS trainer –Specialisatie Rug

vrijdag 28 januari, Alkmaar

vrijdag 22 april, Alkmaar

vrijdag 8 juli, Rotterdam

EMS trainer –Specialisatie Astma COPD post

Corona

vrijdag 11 februari, Alkmaar

vrijdag 3 juni, Rotterdam

UFW Stretch&Relax

Zondag 6 februari, Rotterdam

UFW Kickboxing Instructeur opleiding

zondag 6 maart, Veenendaal

UFW Specialist – Fight voor Personal Trainers

Zondag 20 maart, Rotterdam

Basis cursus running instructeur

zaterdag 2 april, Leersum

Praktisch trainen op hartslag of schema

(Running)

zaterdag 16 april, Leersum

Blessurepreventie en oefenvormen

hardlooptechniek

zaterdag 23 april, Leersum

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: www.efaa.nl



On Demand opleidingen

Pakket Personal Trainer Basis On Demand

- Fitnesstrainer A On Demand

- Personal Trainer Business On Demand

Pakket Personal Trainer Plus On Demand

- Fitnesstrainer A On Demand

- Fitnesstrainer B On Demand

- Personal Trainer Business On Demand

Pakket Personal Trainer Pro On Demand

- Fitnesstrainer A On Demand

- Fitnesstrainer B On Demand

- Personal Trainer Business On Demand

- Sportvoedingsadviseur On Demand

KLASSIKALE OPLEIDINGEN

Bewegen en Trainen

Zaterdag 8 januari - Online

Fitnesstrainer Oncologie

Zaterdag 8 januari – Online

Hersteltrainer Voetbal

Zondag 9 januari – Houten en Oosterhout

Conditietrainer Voetbal

Donderdag 13 januari – Oosterhout

Stress- en Slaapmanagement

Vrijdag 14 januari - Online

Yogadocent (module 1)

Vrijdag 14 januari - Zwolle

Fitnesstrainer B

Zaterdag 15 januari – Online

Physical Performance Trainer

Zaterdag 15 januari – Groningen en Zwolle

Periodisering Voetbal

Zondag 16 januari – Groningen, Zwolle en Online

Conditietrainer (top)Sport

Vrijdag 21 januari – Arnhem, Zwolle en Online

Fitnesstrainer A

Vrijdag 21 januari – Den Bosch en Eindhoven

Yin Yogadocent (module 2)

Vrijdag 21 januari - Zwolle

Bootcamp Trainer 2.0

Zaterdag 22 januari – Den Bosch en Eindhoven

Conditietrainer Voetbal Plus

Woensdag 26 januari - Zwolle

Yogadocent (module 2)

Vrijdag 28 januari – Zwolle

Fitnesstrainer A

Zaterdag 29 januari – Amsterdam, Den Haag, Houten en Rotterdam

Zondag 30 januari – Den Haag en Rotterdam

BGN Gewichtsconsulent

Vrijdag 4 februari – Groningen, Zwolle en Online

Zaterdag 5 februari – Den Haag, Rotterdam en Online

Fitnessstrainer A Hybride

Vrijdag 4 februari – Den Bosch/Online en Eindhoven/
Online

Fitnessstrainer B

Vrijdag 4 februari – Amsterdam en Houten

Voedingsdeskundige

Vrijdag 4 februari – Groningen, Zwolle en Online
Zaterdag 5 februari – Den Haag, Rotterdam en
Online

PT Knock-Out

Zaterdag 5 februari – Oudenbosch

Fitnessstrainer B Hybride

Zondag 6 februari – Den Haag/Online en Rotterdam/
Online

Coachen en Gedragsverandering

Vrijdag 11 februari – Arnhem, Zwolle en Online

Fitnessstrainer A

Vrijdag 11 februari – Groningen en Zwolle

Fitnessstrainer B Hybride

Vrijdag 11 februari – Amsterdam/Online en Houten/
Online

Fitnessstrainer A Hybride

Zaterdag 12 februari – Amsterdam/Online, Den
Haag/Online, Houten/Online en Rotterdam/Online

Obesitas en Eetgedrag

Zaterdag 12 februari – Online

BGN Gewichtconsulent

Maandag 14 februari – Online

Voedingsdeskundige

Maandag 14 februari – Online

Fitnessstrainer B

Donderdag 17 februari – Arnhem en Houten
Zaterdag 19 februari – Groningen en Zwolle

Fitnessstrainer B Hybride

Donderdag 24 februari – Groningen/Online en
Zwolle/Online

Fitnessstrainer A Hybride

Vrijdag 25 februari – Groningen/Online en Zwolle/
Online

Voor meer informatie: www.start2move.nl



GROUP EXERCISE INSTRUCTOR FITNESS A

5 + 12 februari 2022, Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® CERTIFICATION

13 maart 2022, Amsterdam

EXAMENDAG

23 januari 2022, Amsterdam

21 mei 2022, Den Haag

GROUP EXERCISE INSTRUCTOR

Start 22 januari, Den Haag

TEACHING SKILLS

22 + 29 januari 2022, Den Haag

CYCLE INSTRUCTOR

22 + 29 januari 2022, Den Haag

KETTLEBELL TRAINING WORKSHOP

13 februari 2022, Zoetermeer

RUNNING INSTRUCTOR

2 + 9 april 2022, Zoetermeer

THE GLADIATOR WORKOUTS® BOOTCAMP

9 april 2022, Zoetermeer

www.trainthetrainers.nl, www.thegladiatorworkouts.com



BODYPUMP

15 en 22 januari 2022, Leusden

BODYBALANCE

15 en 22 januari 2022, Renkum

BODYCOMBAT

16 en 23 januari 2022, Veenendaal

LES MILLS GRIT

16 en 23 januari 2022, Breda

LES MILLS CORE

29 januari en 5 februari 2022, Leusden

LES MILLS TONE

29 januari en 5 februari 2022, Breda

ADVANCED TRAINING

30 januari en 6 februari 2022, Veenendaal

BODYPUMP

30 januari en 6 februari 2022, Breda

RPM

30 januari en 6 februari 2022, Goirle

LES MILLS SPRINT

12 en 19 maart 2022, Leusden

BODYPUMP

12 en 19 maart 2022, Renkum

BODYSTEP

12 en 19 maart 2022, Goirle

BODYATTACK

13 en 20 maart 2022, Breda

BODYBALANCE

13 en 20 maart 2022, Leusden

LES MILLS GRIT

13 en 20 maart 2022, Veenendaal

SH'BAM

13 en 20 maart 2022

Goirle

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 15-1-2022, locatie Amstelveen

Startdatum 19-1-2022, locatie Nieuwegein

Startdatum 30-1-2022, locatie Rotterdam

Startdatum 4-2-2022, locatie Amstelveen

Startdatum 5-2-2022, locatie Apeldoorn

Startdatum 6-2-2022, locatie Amstelveen

Startdatum 19-2-2022, locatie Amstelveen

Startdatum 20-2-2022, locatie Utrecht

Fitness Trainer level 2

Startdatum 16-1-2022, locatie Amersfoort

Startdatum 5-2-2022, locatie Valkenswaard

Startdatum 12-2-2022, online editie

Startdatum 18-2-2022, locatie Amstelveen

Startdatum 19-2-2022, locatie Den Haag

Startdatum 20-2-2022, locatie Amstelveen

Bootcamp Instructeur

Startdatum 19-2-2022, locatie Nieuwegein

Yang Yoga level 1

Startdatum 27-2-2022, locatie Woerden

Kickbok instructeur

Startdatum 5-2-2022, locatie Amstelveen

Gewichtconsulent

Startdatum 7-1-2022, locatie online/Nieuwegein

Basis Groepsles Instructeur

Startdatum 15-1-2022, locatie Amstelveen

Hardloopt Trainer

Startdatum 11-2-2022, locatie Amsterdam

KinderYoga

Startdatum 30-1-2022, locatie Aalsmeer

Yin Yoga level 1

Startdatum 5-2-2022, locatie Aalsmeer

Yoga Nidra

Startdatum 24-1-2022, locatie Woerden

Voor meer informatie: www.aalo.nl

SafeACTiVE-rapport: slechts 0,87% coronabesmettingen bij Europese fitnessclubs

EuropeActive is verheugd de voltooiing aan te kondigen van haar tweede SafeACTiVE-rapport in samenwerking met King Juan Carlos University, AWRC-Sheffield Hallam University en ukactive's Research Institute. Het tweede SafeACTiVE-rapport, dat voortbouwt op uitgebreide gegevensverzameling en analyse door EuropeActive en haar academische partners, omhult een laag niveau van COVID-19-risico in de beoordeelde fitnessclubs en vrijetijdscentra. Met meer dan 185 miljoen geanalyseerde bezoeken, staat het aantal gemelde gevallen op 0,87%, wat minder is dan één geval per 100.000 bezoeken.

Onderzoeks- en evaluatiepartners hebben gegevens verzameld op basis van meer dan 185 miljoen bezoeken aan fitnessclubs en recreatiefaciliteiten, met slechts 1.614 positieve gevallen (van zowel leden als personeel) gerapporteerd door operators in België, Frankrijk, Duitsland, Griekenland, Italië, Nederland, Portugal, Spanje en het Verenigd Koninkrijk.

De SafeACTiVE-studie, in opdracht van het onderzoekscentrum THINK Active van EuropeActive, heeft tot doel de bezorgdheid over de volksgezondheid (van zowel gebruikers als leden) te verminderen, bevestigt dat fitnessclubs veilige omgevingen zijn met een relatief laag risico op Covid-19-infectie, en de fitness- en fysieke activiteitensector een sterk argument om fitness- en bewegingsfaciliteiten open te houden nu het aantal Covid-gevallen toeneemt en er in heel Europa opnieuw nieuwe beperkingen en lockdowns worden opgelegd.

De directeur van het Advanced Wellbeing Research Center aan de Sheffield Hallam University Prof. Rob Copeland zei: "Het tweede SafeACTiVE-rapport bevat belangrijke gegevens over de bijdrage die de fitness- en vrijetijdssector heeft geleverd aan het ondersteunen van gezondheid en welzijn tijdens de pandemie. Als COVID-19 blijft een lange schaduw over de samenleving werpen, dit rapport levert overtuigend bewijs ter ondersteuning van het prioriteren van fysieke activiteit in het nationale beleid en om ervoor te zorgen dat faciliteiten open blijven om het fysieke en mentale welzijn van individuen en gemeenschappen te ondersteunen".

Prof. Alfonso Jimenez, hoofd van THINK Active, gaf ook commentaar op het rapport: "Gegevens verstrekt door clubexploitanten suggereren dat fitnessclubs en vrijetijdscentra, waar de industriestandaard mitigatie van kracht is, veilige openbare ruimtes blijven bieden om te sporten, met zeer lage zelfgerapporteerde gevallen van COVID-19. We hebben robuuste methoden voor gegevensverzameling gebruikt en onze bevindingen komen overeen met bevindingen uit bronnen voor de volksgezondheid".

Het tweede SafeACTiVE-rapport is mogelijk gemaakt dankzij de genereuze steun van 4global, Boddy, BRP Systems, FIBO, Johnson Health Tech/Matrix, Myzone, Perfect Gym Solutions, Schwa-Medico, Sport Alliance, Technogym, Urban Sports Club en Xplor, allemaal lid van EuropeActive's President's Council for Suppliers, Digital & Tech.



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:

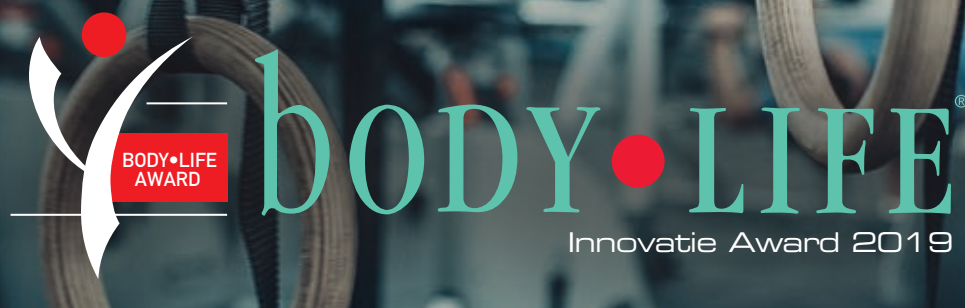
ROUWVERLOF OOK VOOR ZELFSTANDIGEN

Een zelfstandige krijgt ook tien dagen betaald rouwverlof als je tijdelijk je beroepsactiviteit onderbreekt door het overlijden van je kind of partner. Het rouwverlof kan je bekomen als je echtgenoot of echtgenote, samenwonende partner of natuurlijk kind, adoptiekind of pleegkind komt te overlijden. Ook als het gaat om een natuurlijk kind, een adoptiekind of pleegkind van de partner, heb je recht op tien dagen betaald rouwverlof.

VERPLICHTE AANVAARDING VAN ELEKTRONISCH BETALEN

Vanaf 1 juli 2022 moet je als ondernemer minstens één vorm van digitaal betalen aanvaarden. Enkel cash betalen is dus niet meer toegelaten. Een overschrijving is wel nog mogelijk. De overheid voorziet ook een financiële stimulans in de vorm van een verhoogde kostenaf trek voor de transactiekosten van elektronisch betalen. (enkel voor micro-ondernemingen met een beperking van 800 euro per jaar)

Bedrijvengids



ADVAGYM

WINNAAR BODY·LIFE INNOVATIE AWARD 2019

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

AUTOMATISERING & LEDENADMINISTRATIE



Magicline, Raboisen 6
20095 Hamburg, welkom@magicline.com
www.magicline.com

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

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



WINNAAR BODY·LIFE INNOVATIE AWARD 2017

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

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 Berger-
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, 085-0604303
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, Zwaenestede
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

TWEEDEHANDS FITNESSAPPARATUUR



Gym Warehouse
Huigsloterdijk 342, 2157 LP Abbenes
T 06 5051 6046, info@gymwarehouse.nl
I www.gymwarehouse.nl



NASM PT Opleiding

Europees en NASM US erkend

Uniek trainingsconcept

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



International
Licensee

Kijk snel op www.EFAA.nl



EFAA.

SAMEN ZIJN WIJ ANYTIME FITNESS



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



Een wereldwijd concept met ca. 4500 clubs op 7 continenten



Ruim 120 clubs in Nederland en 15 in België
20 nieuwe openingen in 2021



Goede financieringsmogelijkheden, beperkt risico, succesformule



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



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



Al jaren het snelst groeiende fitness franchiseconcept ter wereld



Uitgebreide & all-round ondersteuning incl. marketingondersteuning



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



 **ANYTIME
FITNESS**



Houd je klanten betrokken en gemotiveerd. Altijd en overal.

Behoud klanten, bespaar tijd en genereer nieuwe inkomstenstromen.

Met de alles-in-één software van Virtuagym bouw jij de ultieme klantervaring binnen en buiten jouw club. Met wearables, heart rate tracking, video work-outs en eigen fitnessapp ben je altijd met je klanten in contact.

En het mooiste? Het is allemaal in jouw eigen branding.

Ontdek wat Virtuagym voor jou kan doen:

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



Vertrouwd door 9000 fitnessbedrijven, 40 000 trainers en meer dan 18 miljoen eindgebruikers.