

body • LIFE[®]

2 | 2022



Europe's No. 1



Yvonne Smits neemt na
32 jaar afscheid van VES
**'Fitnesswereld heeft
zichzelf opnieuw
uitgevonden'**



DE TERUGKEER VAN FITFAIR

Kennis delen en elkaar inspireren



DE MISSIE VAN EASYACTIVE

Oplossing voor veel ondernemers



LIFE FITNESS INTRODUCEERT ONLY FRIENDS

Bewustwording creëren

THE FIRST ALL-IN-ONE BIKE



Maak een connectie met Technogym Ride en start direct met fietsen zonder in te stellen. Met al je favoriete apps binnen handbereik, ben je klaar om te gaan.



Ontdek de Technogym Ride.
Bel 0800 3322448 of bezoek technogym.com

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

Hoofdredactie

Guus Hetterscheld



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 2, 2022, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

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



Afscheid

De fitnessbranche is (weer) volop in beweging. Kijk alleen maar naar de afgelopen edities van FIBO en Fitfair. Het was eindelijk weer mogelijk om elkaar fysiek te treffen op beursvloeren. Elkaar inspireren door kennis, verhalen en inzichten te delen. Dat is natuurlijk ook een doel wat we met BodyLIFE nastreven. Ook in deze editie.

We bespreken hoe Life Fitness de stichting Only Friends introduceerde bij de ledenvergadering van de VES. Only Friends maakt het voor meer dan 800 kinderen en jongeren met een beperking mogelijk om hun favoriete sport te bedrijven, waarbij fitness vaak een ondersteunende rol vervult. Life Fitness stelt apparatuur voor hen beschikbaar. 'Denk in mogelijkheden in plaats van in beperkingen', is de boodschap van Only Friends.

Verder veel aandacht voor de kansen die de huidige wereld biedt voor fitnessondernemers. Zo legt Easy Active hun missie uit en gaat Hidden Profits Marketing in op de vraag: hoe krijg je in 2022 weer voldoende nieuwe leden en omzet? Want waar corona voor velen een gepasseerd station lijkt, daar speelt het (op de achtergrond) nog altijd een grote rol binnen de branche.

In deze editie ook ruim aandacht voor Yvonne Smits, die na 32 jaar afscheid neemt als directeur bij de VES. Smits stelt dat de laatste twee zware coronajaren ook een positief effect met zich mee hebben gebracht: de bewustwording binnen de fitnessbranche om mensen te helpen een gezonde leefstijl te creëren. In haar afscheidsinterview blikt ze terug op haar ruim drie decennia bij de VES.

Sportieve groet,

Guus Hetterscheld
Hoofdredacteur BodyLIFE



STREET BARBELL

OUTDOOR STRENGTH EQUIPMENT *line*



LEASE AANBIEDING:
6 TOESTELLEN
€695,- PER MAAND
12 TOESTELLEN
€1360,- PER MAAND

HCC BENELUX | WWW.STREETBARBELL.NL | INFO@HCCBENELUX.NL
DE APPARATUUR IS GEPATENTEERD EN TUV GECERTIFICEERD

Inhoudsopgave



6 Life Fitness introduceert Only Friends bij VES-leden



22 Fitfair is terug: kennis delen en elkaar inspireren!



28 Veilig omgaan met klantgegevens is een must voor elke fitnessondernemer

BRANCHE ACTUEEL

- 6 Life Fitness introduceert Only Friends bij VES-leden
- 10 Fitness als garantie voor gezondheid: FIBO is terug
- 12 Directeur Yvonne Smits neemt na 32 jaar afscheid van VES
- 15 Column Ronald Wouters (NL Actief)
- 16 Europees gezondheids- en fitnessmarktrapport 2022

TRAINING

- 18 Hoe de PAKAMA Gym In Your Bag® een revolutie teweegbracht
- 21 Agenda
- 22 Fitfair is terug: kennis delen en elkaar inspireren!
- 24 Is CBD een hype, of blijven sporters het definitief gebruiken?
- 26 EasyActive: een fitnessketen met een missie

MANAGEMENT

- 28 Veilig omgaan met klantgegevens is een must voor elke fitnessondernemer
- 31 Column Govert Janssen
- 34 Hoe krijg je in 2022 weer voldoende nieuwe leden en omzet?
- 36 Fitness.be: Prijs ondergeschikt maken
- 38 Bouwen aan de fitness community!
- 40 Trainingen en opleidingen
- 43 Column John van Heel
- 44 Bedrijvengids



Life Fitness introduceerde Only Friends bij VES-leden

BEWUSTWORDING CREËREN

Aandacht op een belangrijke doelgroep vestigen en bewustwording creëren, dat was het idee achter de wijze waarop Life Fitness op 13 april de ledenvergadering van de Vereniging Exclusieve Sportcentra (VES) faciliteerde. De aangesloten ondernemers maakten kennis met Only Friends, een veelzijdig sportconcept voor kinderen en jongeren met een beperking. Een rondleiding en de boodschap van twee belangrijke sprekers vormden voor vele aanwezigen een eye-opener.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Life Fitness

Wij werken al vele jaren samen met Only Friends,” vertelt Nadine van der Vliet, Marketing Specialist Benelux bij Life Fitness. “Deze stichting maakt het voor meer dan 800 kinderen en jongeren met een beperking mogelijk om hun favoriete sport te bedrijven, waarbij fitness vaak een ondersteunende rol vervult. Omdat we dit initiatief een warm hart toedragen stellen we apparatuur beschikbaar die aansluit op de doelgroep. Zo hoeven gebruikers van de Life Fitness Circuit Series alleen maar knoppen in te drukken om de toestellen te bedienen. De Sig-

nature Dual Adjustable Pulley laat zich dankzij hoogteverstelling afstemmen op zowel staand als vanuit een rolstoel bewegen. Verder werkt Only Friends met eenvoudig functionerende cardio-apparaten en voorzien wij in verschillende accessoires voor kleine of sportspecifieke oefeningen. We vinden het enorm belangrijk om een bijdrage te kunnen leveren en sporten voor deze kinderen mogelijk te maken.”

Lessen trekken

Life Fitness wil de aandacht voor dit concept graag breder trekken en sloeg daarom

met Only Friends de handen ineen om daar op locatie, in de hoofdvestiging in Amsterdam-Noord, de algemene ledenvergadering van de VES te faciliteren. Nadine van der Vliet: “Door enkele sprekers uitgebreid aan het woord te laten konden wij interessante content aanbieden rondom thema’s als daadkracht, doorzettingsvermogen en leiderschap. Dennis Gebbink, oprichter van Only Friends, vertelde hoe hij besloot om de stichting in het leven te roepen toen zijn zoon Myron vanwege een dubbele hersenbeschadiging niet goed kon meekomen bij een reguliere voetbalclub en zich buitengesloten voelde. Sander Aarts, voormalig leidinggevende bij de Nederlandse Special Forces, Ridder in de Orde van Oranje-Nassau en auteur van de bestseller ‘Niet te breken’ sprak over leiderschap, teamwork, presteren onder druk en weerbaarheid. Vanuit zijn ervaring als marinier, commando, kikkvorsman, sniper, antiterreurspecial-

list, medic, vrijeval parachutist, jungle-instructeur, teamleider en duikleider schetste hij verschillende situaties en deelde met de ondernemers welke lessen zij daaruit kunnen trekken in hun dagelijkse praktijk.”

Triggeren

Volgens Nadine van der Vliet richt Only Friends zich op een doelgroep die in de fitnessbranche vaak over het hoofd wordt gezien. “Het faciliteren van de VES-ledenvergadering, die honderd clubs vertegenwoordigt, leek ons daarom bij uitstek de gelegenheid om bewustwording rondom dit onderwerp te creëren en de ondernemers te triggeren er meer over te gaan

nadenken. We zagen dat het verhaal van Dennis Gebbink hen echt aangreep. Zijn boodschap luidt: je bent goed zoals je bent. Denk in mogelijkheden in plaats van in beperkingen. Only Friends biedt 29 takken van sport aan en alle aanwezigen op 13 april konden dat met eigen ogen aanschouwen toen zij een rondleiding kregen. Sommigen liepen aan het eind van het programma nog even speciaal naar beneden om een kijkje te nemen bij de buitenactiviteiten. Wat ons betreft past dit erg goed bij het motto van Life Fitness: ‘We inspire healthier lives.’ De dag heeft veel ondernemers vast en zeker aan het denken gezet.”



PETER VAN STAALDUINEN (THE GYM): “EEN ANDER VERHAAL DAT JE BIJBLIJFT”

Peter van Staalduinen, eigenaar van de bij VES aangesloten clubs The Gym in 's-Gravenzande en Monster, raakte naar eigen zeggen diep onder de indruk van de boodschap die de sprekers brachten. “Als ondernemer in deze branche kijk je altijd commercieel naar je bedrijf. Hoe krijg ik nou meer leden binnen? Dan hoor je het verhaal van Dennis Gebbink, die vanuit een compleet andere benadering zijn sportcentrum opstartte. Hij begon klein, maar vol gedrevenheid, passie en creativiteit. Moet je eens kijken waar hij nu staat, met ruim 800 kinderen die hij happy maakt via 29 verschillende sportdisciplines. Vrijwel niks lijkt onmogelijk. Zijn boodschap inspireerde mij: als je je maar voldoende inzet, bereik je alles wat je wilt, zelfs zonder draaiboek of een compleet plan van aanpak. Later die dag zag ik Dennis op het veld bezig, met precies dezelfde drive en glimlach als in zijn presentatie. Mooi om toe te kijken naar wat dat met die kinderen deed.”

Al net zo geboeid zat Van Staalduinen naar eigen zeggen te luisteren naar het verhaal van Sander Aarts. “Ik waardeerde het vooral ontzettend dat hij zich zo kwetsbaar durfde op te stellen. Hij heeft in zijn leven zoveel uitdagingen overwonnen en zoveel bereikt. Als hij op missie ging, sloot hij altijd zijn gevoel af en vond het lastig om dat na thuiskomst weer op te pakken. Nu kan hij dat beter managen op de momenten dat hij zich ergens vol op focust, waarbij hij voor zichzelf op een rijtje zet wat voor consequenties het heeft voor de toekomst. Na zijn ‘vorige leven’ streeft hij een duidelijk nieuw doel na met de door hem opgezette academie en leiderschapstrainingen.

Complimenten voor Life Fitness, dat deze twee sprekers uitnodigde. Ze hadden echt een ander verhaal dat je bijblijft, met een grote meerwaarde.”

peter@thegym.nl

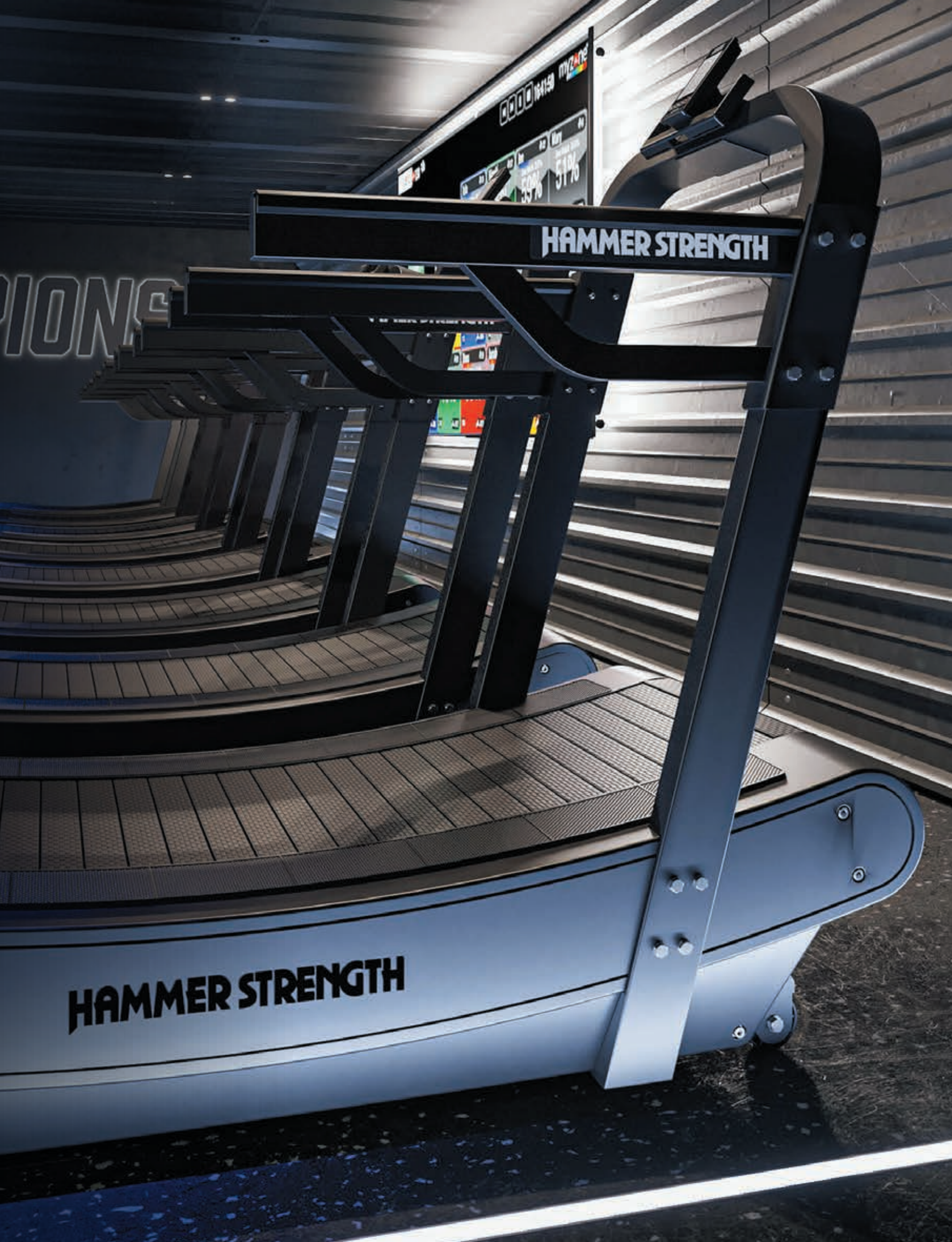
HAMMER STRENGTH®

BUILDING CHAMP

BUILDING CHAMPIONS MET DE HAMMER STRENGTH PERFORMANCE TRAINERS



@hammerstrengthinternational



HAMMER STRENGTH

HAMMER STRENGTH

IONIC



FITNESS ALS GARANTIE VOOR GEZONDHEID: **FIBO IS TERUG**

FIBO is terug en de fitnessbranche is weer in beweging. Met de nieuwe opleving kijken we naar de toekomst. FIBO maakte duidelijk hoe groot het potentieel voor fitness, wellness en vooral gezondheid is.

Uitgerekend op Wereldgezondheidsdag startte de grootste fitnessbeurs ter wereld weer. Van 7 tot 10 april kwamen 51.270 bezoekers naar Keulen. Ook internationaal heeft FIBO wederom experts aangetrokken uit 109 landen, waaronder Italië, Spanje, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Polen, Zuid-Afrika, Australië en Brazilië, maar ook uit Israël en de Verenigde Arabische Emiraten. Ook in de bagage: concrete projecten en investeringsplannen

en de wens om een langverwachte verscheidenheid aan innovaties te ontdekken, maar ook veel lifestyle-onderwerpen voor de internationale gemeenschap.

“FIBO 2022 liet duidelijk zien dat de industrie vooruitkijkt. Naar nieuwe concepten en nieuwe doelgroepen. Gedreven door de toenemende integratie van het thema gezondheid in alle marktsegmenten. Trouw aan het

motto: gezondheid is rijkdom”, aldus Benedikt Binder-Krieglstein, CEO van touroperator RX Austria & Germany. Over de succesvolle doorstart van FIBO zegt hij: “Ik ben er trots op dat FIBO nog steeds het baanbrekend platform in de branche is. Meer dan 500 exposanten waren enthousiast over het grote aantal en vooral de hoge kwaliteit van de bezoekers.”

Fitnessindustrie:

sleutel tot een betere gezondheid

Het thema gezondheid stond duidelijk centraal in deze FIBO. “Na twee jaar met drastisch beperkt bewegings-

aanbod is het belang van fitness voor het behouden van gezondheid weer enorm toegenomen", zegt FIBO Event Director Silke Frank. "De trend om sport te gebruiken om de gezondheid te bevorderen, ziekten te voorkomen en genezingsprocessen te ondersteunen, is niet nieuw, maar is door de pandemie verder versneld. Fitnessstraining, gezonde voeding en welzijn maken al lang deel uit van holistische preventieve gezondheidszorg." Ongeacht de leeftijd. De interesse van de FIBO-bezoekers kwam dienovereenkomstig tot uiting.

Fitness is gearriveerd in de virtuele trainingswereld

FIBO liet zien welke virtuele mogelijkheden mensen in beweging brengen, welke doelgroepen vooral profiteren van eSports en gamingaanbiedingen en hoe groot de vraag naar transformatieve oplossingen is. Van de digitalisering van het klantenbeheer in studio's tot thuistraining via app en mobiele trainingsapparaten.

"Voor de fitnessbranche was FIBO 2022 de kickstart waar iedereen zo lang op heeft gewacht. Velen hebben de tijd gebruikt om zich voor te bereiden op dit moment. De afgelopen twee jaar zijn er veel producten ontwikkeld die eindelijk gepresenteerd konden worden voor het grote publiek", zegt Silke Frank, Event Director van FIBO. "Ook FIBO liet zien hoe groot de behoefte aan digitale oplossingen is - zowel voor zakelijke



klanten als voor onze particuliere bezoekers." Een trend waar de fitnessbranche profijt van zal hebben.

Versoepeling van de markt in Europa

Met innovatieve apparatuur en trainingsprogramma's levert de fitnessbranche een beslissende bijdrage aan het ontlasten van de zorg. De borden wijzen dan ook op ontspanning. Het aantal studioleden in Europa steeg vorig jaar opnieuw met een miljoen. Ook het aantal fitnessstudio's in Europa nam weer licht toe. Dit zijn de bevindingen van het 2022 European Health & Fitness Market Report van Deloitte in opdracht van Europe Active. Dit werd bij de start van FIBO gepubliceerd als onderdeel van de EHFF in Keulen.



Directeur Yvonne Smits neemt na 32 jaar afscheid van VES

'FITNESSWERELD HEEFT ZICHZELF OPNIEUW UITGEVONDEN'

Vrijwel alle trends en ontwikkelingen in de fitnessbranche heeft Yvonne Smits meegemaakt sinds ze in 1990 bij de VES (Vereniging van Exclusieve Sportcentra) aan de slag ging. Kort voor haar afscheid als directeur blikt ze terug op 32 prachtige jaren, waarin de sector tot aan de coronadip een voortdurend stijgende lijn vertoonde. “Die laatste twee zware jaren brengen ook een positief effect met zich mee, namelijk de bewustwording van onze rol om mensen te helpen een gezonde leefstijl te creëren.”

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: VES

Weinig sectoren hebben zich zo actief en telkens opnieuw ontwikkeld als de fitnesswereld, waar innovatievermogen de norm bepaalt. Dat komt duidelijk naar voren wanneer Yvonne Smits ons

mee terugneemt in de tijd. “Tijdens de oprichting van de VES in 1983 kenden we de term fitnessbranche niet eens in Nederland. Veel sportscholen werden geassocieerd met bodybuilders en anabole steroïden. Het imago was

op zijn zachtst gezegd niet om over naar huis te schrijven... Tegelijkertijd timmerde een groep hardwerkende, serieuze ondernemers aan de weg, vanuit de passie en de oprechte intentie om mensen in beweging te krijgen. Vaak begonnen ze met een judoschool en daarna haakten ze in op de fitnessstrend die uit Amerika kwam overwaaien. Herinner je je nog hoe Jane Fonda aerobics groot maakte? Begin jaren tachtig liet zij de wereld massaal thuis zweten met behulp van haar video's. Ook sportscholen liften op deze trend mee en introduceerden er groepslessen omheen. Geloof het of niet, maar de mensen stonden daar in rijen voor de deur om zich in te schrijven. Het waren vooral vrouwen die getriggerd werden door

de aerobicstrend. Daarna kwam de eerste apparatuur voorzichtig in omloop. Alles op een nette manier, zorgvuldig afgescheiden van de bodybuildersscene. Daar bleef je als ondernemer uit de buurt.”

Knipselkrant

“Als eerste fitnessorganisatie in Nederland maakte de VES zich sterk voor een verandering van de beeldvorming,” vervolgt de aftredend directeur. “We introduceerden een kwaliteitssysteem als een soort ‘zelferkenning’ en werden begin jaren negentig door het ministerie benaderd om een brancheorganisatie op te zetten, zoals we nu NL Actief kennen. Het bestuur besloot dat niet te doen, want het strookte niet met het idee van een ondernemersclub. We wilden niet zomaar iedereen toelaten en hanteerden sowieso een systeem van regiobescherming, want bij onze vereniging draait het om uitwisseling van kennis en kunde, iets dat je niet met je naaste concurrent doet.” Met zeven jaar ervaring bij de Judobond Nederland werd Smits in 1990 gevraagd om bij VES aan de slag te gaan. “Er was nog helemaal geen kantoor, dus mocht ik dat opzetten. Tino Hoogendijk, één van de grondleggers, zei tegen me: ‘Abonneer je op internationale vakliteratuur, maak een knipselkrant met de nieuwste trends erin, kopieer die en stuur hem naar de leden.’ Callanetics, tae-bo, en zumba deden één voor één hun intrede. Met ondernemers maakten we reizen naar het buitenland, waar ze hun ogen uitkeken in de grote, mul-



tifunctionele clubs die je toen in bijvoorbeeld Los Angeles en New York had. Het inspireerde hen enorm.”

Confronterend

Inmiddels valt het concept van ‘alles onder één dak’ niet meer weg te denken uit de Nederlandse en Belgische fitnessbranche. Kwaliteit blijft volgens Yvonne Smits het fundament van de VES, al koos de vereniging vijf jaar geleden voor een herpositionering. “Tot die tijd baseerden we de criteria voor aangesloten clubs vooral op middelen. Nu kijken we veel meer vanuit het perspectief van de klant. Wat vindt hij of zij belangrijk? Het leidde tot het terugkerende klanttevredenheidsonderzoek ‘Best in Test’, een enquête die iedere club voor



zich laat rondgaan onder de leden. Wat ons onderling verbindt is het DNA van de zes zekerheden: wij ontvangen u met glimlach, wij geven u positieve energie, wij kennen u als persoon, wij bieden u een veilige en hygiënische omgeving en wij zorgen ervoor dat u uw doelen bereikt. Het komt tot uiting in een hoge servicegraad, waarbij we klanten oprechte aandacht geven, naar hen luisteren en openstaan voor hun wensen en behoeften. Ga eens echt het gesprek aan, want daar leer je veel van. Ook al is het misschien confronterend dat je een kritische noot te horen krijgt, daar ligt wel de basis om verbeteringen door te voeren...

of om uit te leggen dat je sommige dingen om goede redenen niet kunt realiseren. Klanten denken vaak rechtlijnig en weten niet altijd wat het achter de schermen voor de ondernemer betekent als ze een verandering willen zien. Kritiek helpt je verder."

Vitaliteitsmotor

Het afscheid als directeur van de VES valt Yvonne Smits best zwaar. "Ik heb het altijd een voorrecht gevonden om voor deze vereniging te mogen werken, in een sfeer van onderling vertrouwen en respect, waarbij het zeer competente bestuur mij de ruimte gaf om mee te denken in het beleid.

Dat brengt me bij de toekomst van de fitnesswereld. Er ligt een lastige tijd achter ons, maar we hebben als branche wel ervaren wat we kunnen betekenen om mensen vitaal te houden en hen te helpen een gezonde leefstijl te creëren, mede dankzij de media-aandacht daaromheen. In feite hebben we onszelf opnieuw uitgevonden. Binnen VES lanceren we de Vitaliteitsmotor, waarmee we nadruk leggen op preventie. Belangrijk, want dat bepaalt nu nog een klein percentage van de honderd miljard euro aan jaarlijkse zorguitgaven. We zoeken de samenwerking op met onder meer het Chronisch Zorgnet, één van de grootste netwerken van gezondheidsprofessionals, met 3000 gespecialiseerde therapeuten. Aan ondernemers de taak om hun nieuwe koers te bepalen en hun medewerkers de ruimte te bieden om zich te ontwikkelen van fitnessinstructeur tot leefstijlcoach. In dat traject begeleiden wij hen, waartoe wij het programma Fit4Life van dokter Stefan van Rooijen hebben omarmd. Weet je wat het mooie is? De clubs beschikken al over de juiste faciliteiten, dus hoeven ze op dat gebied geen grote investeringen te doen." Zo laat Yvonne Smits de VES met een gezond toekomstperspectief achter.

Meer informatie: www.exclusievsportcentra.nl



COLUMN

NLSPORTRAAD STEUNT AMBITIE EN IDEALEN VAN PARTIJVDSPOORT

Een debuut maken is een moment dat je nooit meer vergeet. Vraag de gemiddelde profvoetballer in welke wedstrijd hij (of zij) zijn eerste minuten in de hoofdmacht maakte, en dan krijg je een heel gedetailleerd antwoord. Vraag een artiest wanneer hij (of zij) voor het eerst op een groot podium stond en de kans is groot dat hij (of zij) dat precies kan aangeven. Je eerste betaalde baan? Die vergeet je niet.

Debuteren is een herinnering voor het leven. Daarom zal ik ook nooit de datum van 21 maart 2022 vergeten. Die dag kwam er namelijk witte rook uit de gemeente Olst-Wijhe. PARTIJVDSPOORT kreeg 's ochtends de bevestiging dat de restzetel definitief naar de partij van een gezond, vitaal en fit leven ging. Een memorabel moment en een groot compliment. Voor fitnessondernemer, lijsttrekker en nu dus raadslid Michel Vierwind. Voor Margot Lammers, die als nummer 2 op de lijst burgerraadslid is geworden. Maar ook voor ons, als landelijk bestuur van PARTIJVDSPOORT. De eerste raadszetel in de korte tijd dat onze partij bestaat.

In drie maanden tijd hebben we dit jaar zowel landelijk - onze petitie SPORT=ESSENTIEEL werd door bijna 380.000 mensen ondertekend - én lokaal met meteen een raadszetel in de enige gemeente waarin we meededen aan de

verkiezingen, succes gehad. En succes smaakt naar meer. We zijn een nieuwe landelijke actie aan het voorbereiden om onze boodschap uit te dragen. En ook nu willen we kiezen voor een vorm die opvalt en een cross-over is met een ander domein. Onze campagne in Olst-Wijhe kreeg een extra boost en veel publiciteit door de rap die rapper Donutcare voor PARTIJVDSPOORT maakte. De rap was bedoeld als promotie voor ons programma in Olst-Wijhe én als oproep aan (vooral) jongeren om te gaan stemmen. De cross-over tussen politiek en muziek is ons goed gevallen. De cross-over voor de (na) Zomeractie zal ook weer verrassend zijn.

Op deze manier blijven we zoeken naar spraakmakende mogelijkheden om de idealen van PARTIJVDSPOORT uit te dragen. Het is ook nodig om ook langs de politieke lijn te blijven lobbyen. Want nu corona gevoels- en cijfermatig steeds verder van ons wegdrijft, verwatert in politiek Den Haag ook het belang dat sport essentieel moet zijn. Met als risico dat bij een volgende pandemie van het coronavirus of een ander virus de sportsector weer op slot gaat.

Onze boodschap kreeg onlangs steun van NLsportraad, dat stelt dat sporten en bewegen een eerste levensbehoefte is. Het is een van de voorwaarden voor betere



**” WE ZIJN EEN NIEUWE
LANDELIJKE ACTIE
AAN HET VOORBEREIDEN
OM ONZE BOODSCHAP
UIT TE DRAGEN. “**

bescherming tegen het ontstaan van ziektes en tegen ernstige gevolgen van infectieziekten, zoals het coronavirus. Het is hoog tijd dat de overheid dat erkent, er toe overgaat om de bewegingsarmoede aan te pakken en daarbij een switch maakt van gezondheidsbevordering naar gezondheidsbescherming. Het standpunt van NLsportraad is een herhaling van ongeveer dezelfde woorden die PARTIJVDSPOORT gebruikte bij haar oprichting en bij de petitie SPORT=ESSENTIEEL. Als we de handen ineenslaan, vergroten we de kans dat politiek Den Haag niet alleen luistert naar, maar ook invulling geeft aan onze idealen. Laat zo'n krachtenbundeling ook een ambitie voor dit jaar zijn.

Ronald Wouters
Algemeen directeur NL Actief
(en medeoprichter PARTIJVDSPOORT)



Europees gezondheids- en fitnessmarktrapport 2022:

LIDMAATSCHAPPEN EN AANTAL CLUBS GROEIDEN IN 2021

Op woensdag 6 april 2022 onthulde EuropeActive de belangrijkste bevindingen van het 2022 European Health & Fitness Market Report (EHFMR) tijdens het negende European Health & Fitness Forum (EHFF) dat werd gehouden in Keulen, Duitsland, met meer dan vierhonderd deelnemers. Het rapport is de elfde gezamenlijke publicatie met Deloitte en weerspiegelt de inspanningen van EuropeActive om haar positie als kenniscentrum van de Europese fitness- en fysieke activiteitssector verder te versterken door betrouwbare en degelijke marktgegevens te verstrekken.

De EHFMR 2022 beslaat het kalenderjaar 2021 en onthulde hoe de pandemische situatie in 2021 de Europese fitnessmarkt bleef blokkeren. Toen regeringen in de meeste markten lockdown-periodes instelden voor fitnessclubs die tot mei duurden, verloren

exploitanten tot meer dan 40% van de operationele dagen in 2021.

Tijdens de maanden mei en juni 2021 waren er echter heropeningen mogelijk in de meeste Europese fitnessmarkten die het

hele jaar en het eerste kwartaal van 2022 duurden, waarin verdere verplichtingen zoals "Covid Pass"-vereisten en afstandsregels steeds meer werden versoepeld.

Volgens het rapport zijn de Europese lidmaatschappen met ongeveer 1 miljoen leden of 2% gestegen van 55,2 miljoen in 2020 tot 56,3 miljoen eind 2021. De 20 grootste operators zagen hun ledenaantal stijgen met 0,7 miljoen of 6% tot 13,1 miljoen vergeleken met 2020. De top 3 merken per eind 2021 qua lidmaatschap waren Basic-Fit (2.220.000 Leden), RSG/McFit (1.691.000 Leden) en PureGym Group (1.635.000 Leden).



European Health & Fitness Market Report 2022

Geheel veroorzaakt door de langdurige lockdowns, daalden de inkomsten met 11,3% tot ongeveer 17,1 miljard euro in vergelijking met 2020 (19,3 miljard euro). De top 15 Europese fitnessoperators, gemeten naar omzet, behaalden in 2021 een totale omzet van €3,1 miljard. Het totale aantal fitnessclubs steeg licht van 63.059 in 2020 naar 63.173 in 2021 (+0,2%).

In 2021 werden 19 grote fusies en overnames afgerond, wat aantoont dat be-

leggers nog steeds geïnteresseerd zijn in het verwerven van aandelen in klassieke fysieke fitnessbedrijven. Deze transacties onderstrepen ook hoe clubexploitanten in de toekomst centraal zullen blijven staan in het ecosysteem van de sector.

Nieuw in de EHFMR van dit jaar is een uitgebreid hoofdstuk over de resultaten van een toegewijd grootschalig EuropeActive consumentenonderzoek onder 11.000 mensen in 19 landen, uitgevoerd in januari 2022. Uit de resultaten bleek

dat de sector snel weer op de rails komt nu de meeste beperkingen voor gezondheid en fitnessclubs worden opgeheven.

In een reactie op het rapport zei Andreas Paulsen, CEO van EuropeActive: "Het European Health & Fitness Market Report is de gouden standaard geworden voor marktonderzoek in de fitness- en fysieke activiteitssector. En vooral in deze uitdagende en transformerende tijd voor onze sector hebben we betrouwbare gegevens nodig om feitelijk de impact van COVID-19 op onze sector te bewijzen, en nog belangrijker om de positieve en essentiële impact van onze sector in onze gemeenschappen in heel Europa te bewijzen. Ik wil EuropeActive Ambassador Herman Rutgers, onze partners bij Deloitte en onze genereuze sponsors bedanken voor deze geweldige en belangrijke prestatie in een zeer uitdagende tijd. We hebben er vertrouwen in dat we onze ambitie om tegen 2030 100 miljoen leden te krijgen, zullen bereiken."

Het Europese gezondheids- en fitnessmarktrapport 2022 vertegenwoordigt het meest uitgebreide onderzoek naar de Europese gezondheids- en fitnessmarkt en dient als een waardevolle bron van informatie voor belanghebbenden in de sector. Dit project is mogelijk gemaakt door de genereuze steun van

Het volledige rapport is beschikbaar (excl. btw) voor 399 euro (alleen voor EuropeActive-leden 199) en te bestellen via het kenniscentrum van EuropeActive.

www.europeactive.blackboxpublishers.com/en/publications





HOE DE PAKAMA GYM IN YOUR BAG[®] EEN REVOLUTIE TEWEEGBRACHT IN DE FITNESSWERELD

De PAKAMA Bag biedt alle sportliefhebbers de mogelijkheid om altijd en overal zo te sporten als ze in de sportschool zouden doen. Gecombineerd met een aantrekkelijk rugzakontwerp en de draagbare coach in de PAKAMA-app, het brengt de fitnesswereld naar een nieuw niveau.

Het PAKAMA-concept

De jonge Duitse startup gelanceerd in 2018 met de visie om sporten gemakkelijker dan ooit te maken eerder met de hulp van een draagbare sportschool. Sinds de implementatie zijn er al

meer dan 20.000 tevreden klanten. Het concept is even simpel als onverslaanbaar. Met slechts een paar eenvoudige stappen kan de 10 PAKAMA Tools kunnen in elk stuk sportuitrusting worden gemonteerd.

Maar hoe werkt het precies?

Het hart van de rugzak is de PAKAMA Bar. Een solide en hoogwaardige metalen staaf die verkrijgbaar is als zowel een rechte balk als een SZ bar. Deze, zeker in combinatie met Weerstandsbanden, laten elke atleet watertanden. De Weerstandsbanden zijn er ook in alle sterktes, zodat zelfs de sterke jongens en meisjes krijgen waar voor hun geld. Maar dat is niet alles. Met behulp van bijvoorbeeld een Deur-Anker, Sliders of de Sling Trainer, slaagt de tas erin om de uitrusting van een



sportschool overal na te bootsen op een innovatieve manier. Het totaal van 10 gereedschappen, kan worden gecombineerd tot meer dan 500 opdrachten. De PAKAMA-tas mag echter niet worden onderschat. Met de extreme weerstand Bands waarmee je deadlifts kunt simuleren met 140kg.

Dat klinkt ingewikkeld?

Geen probleem! Pakama biedt alles wat je moet weten in zijn fitness-app. In Liveclasses het unieke coaches trainen samen met jou. Hier worden beginners bij de hand genomen en professionals geduwd tot hun grenzen. De verschillende coaches overtuigen met professionaliteit, kennis maar ook motivatie. Dit maakt de app de perfecte trainingspartner voor je portemonnee.

Waar moet je dat allemaal neerzetten?

Het PAKAMA-concept wordt afgerond met een uitgekiend rugzak-systeem dat ook je sportschool verandert tot een casual life-

style product. De tas weegt met gereedschap slechts 2,4 kilo en biedt voldoende ruimte voor een laptop, kleding en alles wat je mee wilt nemen voor je avonturen. Met oog voor detail biedt de rugzak nog veel meer bijzonders. Bijvoorbeeld de waterdichte rugzak kan snel worden uitgebreid tot 25 liter inhoud, waardoor het een metgezel is voor langere reizen. De veilig laptopvak is eenvoudig te openen door middel van een zijrits, zodat je ook bij de onderste kunt delen van uw rugzak op elk moment.

Wat maakt PAKAMA speciaal?

De Pakama Bag is niet alleen een trainingstool, het is een levensstijl. De gemeenschap, de medewerkers en de coaches vormen samen de PAKAMA Family, die elkaar ondersteunt en motiveert. Je doet niet alleen koop de Gym in je tas, maar een onvergelijkbare Awareness of Life.

www.pakama.com



GYM WAREHOUSE

Fitnessapparatuur | cardio en kracht



A-merken



Refurbished



Grote voorraad



Beste prijsgarantie
opkoop en verkoop

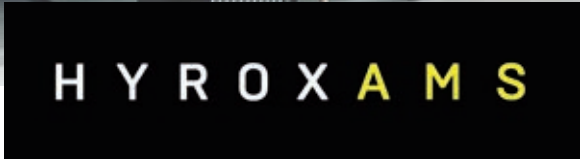


Verkoop, verhuur
en lease

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!**





HYROX NL

22 oktober 2022 Amsterdam

HYROX is geïnspireerd door miljoenen sporters over de hele wereld, die functionele fitness als hun 'sport' beschouwen. Tot dusver was er geen meetbare competitie. HYROX biedt daar een oplossing voor en geeft fitnessliefhebbers een concreet doel. De combinatie van conditie, functionele training en kracht maakt HYROX een race voor atleten en sportliefhebbers met verschillende achtergronden. Het eerste HYROX event vond plaats in 2017 in Hamburg, na o.a. New York, Los Angeles en in Nederland gaan we, na de eerste edities in Amsterdam en Maastricht, op 22 oktober weer terug naar Amsterdam voor de derde HYROX editie! Schrijf je nu in! www.hyrox.nl



FIT SUMMIT

13 - 15 juni 2022 Singapore

DE MEEST INVLOEDRIJKE GEZONDHEID, FITNESS EN WELLNESS BEURS VAN AZIA-PACIFIC BUSINESS

Het must-see business festival voor gezondheids-, fitness-, wellness-, hospitality-, spa- en HR-managers is terug om LIVE en IN-PERSON te worden. Ervaar een meeslepende meerdaagse conferentie, expo, start-up showcases en award-diner. Met meerdere evenementen, productlanceringen, activeringsevenementen en trainingen gedurende de week om nieuwe trends, innovatie, start-ups, franchises en opkomende mogelijkheden te zien.

2500+ ondernemers, managers en investeerders. 1.000+ meetings. 500+ bedrijven. 300 dinergasten. 300+ VIP-gasten. 50+ sprekers. 50+ exposanten. 50+ pop-ups. 1 ongelooflijke week. Onbeperkt nieuwe business. www.thefitsummit.com



FIBO 2023

13 - 16 april Keulen

Van 13 t/m 16 april 2023 vindt de toonaangevende Europese fitness- en wellnessbeurs FIBO plaats. De organisatoren van FIBO 2023 schatten dat meer dan 100 000 deelnemers zich zullen verzamelen in Koelnmesse, aangezien de herstart van de beurs vorig jaar een hogere opkomst opleverde dan verwacht. FIBO 2023 is het vlaggenschipplatform voor zaken, netwerken en innovatie in de fitnesswereld.

Elke editie van de show trekt besluitvormers, start-ups, studio-operators, trainers en zorgprofessionals van over de hele wereld. Afgelopen edities telden bezoekers met specifieke investeringen in het achterhoofd en hoge aantallen ter plaatse verkopen**, waardoor FIBO 2023 een zeer lucratieve ontmoetingsplaats is voor bedrijven in de fitness- en wellnesssector.

Exposerende bedrijven presenteren hun producten, fitnessapparatuur en diensten van de hoogste kwaliteit, gerangschikt in een van de volgende gebieden: Trainingsapparatuur, "Wellness & Spa", "Fashion & Beauty" en "Healthy Sports Nutrition" www.fibo.com



SIBEC EU / UK

27 - 30 september 2022 Portugal

Uniek, krachtig en productief

In een exclusieve en intieme, resultaatgerichte zakelijke omgeving zal Sibec Europe de belangrijkste spelers uit het VK en Europa uit de particuliere, lokale overheid en trustmarkten in gezondheid, fitness en vrije tijd samenbrengen om belangrijke toonaangevende nationale en internationale leveranciers te ontmoeten om deel te nemen aan een reeks van één-op-één vergaderingen gedurende twee speciale werkdagen.

Tallose netwerkmogelijkheden

Tijdens het evenement ontmoeten aanwezigen senior executives, operators en leveranciers tijdens maaltijden en andere geplande netwerkactiviteiten. Dit bevordert de communicatie en het onderling delen van ideeën, best practices en toekomstige zakelijke relaties www.sibec.eu



FITFAIR JAARBEURS

Hét evenement waar de fitnessfanatiekeling, de fitnessprofessional en de clubeigenaar elkaar ontmoeten om de toekomst van onze branche vorm te geven. Kennis delen en elkaar inspireren is het belangrijkste fundament van Fitfair. Een legio enthousiaste professionals, collega's en prominenten delen hun kennis, verhalen en inzichten met jou. Ontmoet gedreven en gepassioneerde bedrijven en professionals die met hun producten, kennis en ervaring fitness en sporten naar een hoger niveau tillen. Samen gaan we ervoor, tot 25 & 26 NOVEMBER 2022!
www.fitfairjaarbeurs.nl





Is CBD een hype, of blijven sporters het definitief gebruiken?

DE CBD HYPE IN SPORT

De populariteit van CBD is in Nederland groeiende, maar in feite al sinds 2016 aan de gang. In 2016 was er sprake van een run op CBD-olie. In dat jaar is bijvoorbeeld de kruiden leverancier Jacob Hooy bekend geworden met haar CBD producten. Een bedrijf wat al bestaat sinds 1743! Zo'n zes jaar geleden hoorde je weinig sporters hier over praten. Het waren de senioren die de early adapters van het gebruik van CBD werden. De meerderheid kocht de CBD voor pijnverlichting van de spieren en gewrichten. De groeiende populariteit van CBD onder de sporters werd in gang gezet door de beslissing van de World Anti Doping Agency (WADA) om de Cannabidiol (CBD) uit te sluiten onder S8 Cannabinoids.

Door: Roald Tromp (Lezing Fitfair j.l.)

Vanaf dat moment ontwikkelden de, vooral, Amerikaanse CBD producenten CBD producten die meer geschikt zijn voor sporters. De donkere hennepzaad olie en olijfolie werd al snel vervangen door heldere MCT olie met fruitsmaakjes om de geur van Cannabis en bittere smaak uit de producten te halen. Breed Spectrum producten kregen de voorkeur boven Full Spectrum vanwege de absolute afwezigheid van THC en de Topicals (uitwendig aan te brengen op de huid) werden onder sporters populair. Zowel verwarmende als koelende spier gels, balms en zalf gecombineerd met Arnica, Menthol, Calendula en andere ingrediënten. Diverse CBD merken zoals cbdMD zagen we vanaf 2018 ook terug als

sponsor van bijvoorbeeld MMA en CrossFit competities. Sinds januari 2019 bieden wij CBD producten aan speciaal voor sporters en geven we voorlichting over het gebruik van CBD en andere cannabinoïden.

Leg eens uit, hoe werkt CBD dan?

Dat is de meest gestelde vraag die ik krijg. De vraag die daar direct op volgt is dan, "is het ook wetenschappelijk bewezen?" Op beide vragen krijg je antwoord.

Het is makkelijk om de voordelen van CBD voor sporters op te sommen. CBD versnelt je herstel van zware inspanning en extreme workouts. Je ervaart minder pijn in je spieren en

gewrichten. Het werkt ontstekingsremmend. Je slaapt beter. Je ervaart minder stress. Je concentratie neemt toe tijdens je training of wedstrijd. Je bent volledig in balans. Van CBD verbetert jouw immuniteit tot aan je valt er van af, omdat je minder trek hebt. Dit is zo maar een greep uit de lange rij claims die gemaakt worden bij CBD producten.

In alle claims ligt ergens verklaring die uit een onderzoek is verkregen. Zoals zo vaak is hier wel veel meer uitleg bij nodig dan alleen de claim zoals bijvoorbeeld, van CBD gaan je spieren harder groeien. Theoretisch klopt dit wellicht, de realiteit is heel anders.

Wat je vooraf moet weten om te kunnen begrijpen hoe CBD werkt.

CBD komt uit een plant

Laat ik bij het begin beginnen. Probeer je door dit stuk tekst heen te worstelen. Je zal het niet alle terminologie gaan onthouden en dat hoeft ook niet. Het is wel belangrijk voor het antwoord op de vraag, CBD hoe werkt dat dan?

CBD staat voor cannabidiol. Een stof verkregen door extractie uit een plant uit de Cannabis familie. Een stof verkregen uit Cannabis noemen we een cannabinoïde. Er zijn op dit moment al 113 stoffen ontdekt die uit de cannabis planten gehaald kunnen worden. CBD, CBG, CBN en THC zijn hier voorbeelden van. Dat kan bijvoorbeeld een hennep plant zijn geweest of een sativa, indica of ruralis. In dit geval is de stof Cannabidiol dus verkregen uit een plant. We noemen dat een fyto-cannabinoïde. Fyto staat voor: van plantaardige oorsprong. Vanwege de wijdverbreide belangstelling zijn fyto-cannabinoïden nu geïdentificeerd in veel planten ook buiten de cannabis soorten. Planten zoals bijvoorbeeld, kruidnagel, zwarte peper, echinacea, broccoli, ginseng en wortelen bevatten allemaal fyto-cannabinoïden.

Zo werkt het in theorie

Een voorbeeld: wanneer er vanuit de pre-synaptische cellen veel chemische stoffen losgelaten worden die de receptoren opvangen, zoals bijvoorbeeld glutamaat, dan zorgen de endo-cannabinoïden er voor, door zich te binden aan de CB1 receptor, dat het loslaten van deze chemi-





sche stoffen geremd of zelfs gestopt wordt. Glutamaat heeft een excitatoire (stimulerende) werking op de post-synaptische zenuwcellen (neuronen). Het speelt een rol in de synaptische plasticiteit waardoor het belangrijk is voor bijvoorbeeld hersenfuncties als jouw stemming. De tegenhanger van glutamaat is GABA. GABA werkt remmend en kalmerend en zorgt voor ontspanning. GABA zorgt voor de productie van endorfinen en verhoogt de alfa golven in je brein. Hier gaat het om evenwicht (homeostase), namelijk hoe meer glutamaat, hoe minder GABA. Een te lage GABA spiegel kan ook voor allerlei neurologische klachten zorgen, waaronder slaperigheid, bedplassen, migraine, epilepsie en ontstekingen zoals fibromyalgie. Jouw stemming slaat dan in dit voorbeeld om in stress. De endo cannabinoïden zorgen er voor dat de stress verdwijnt doordat de receptoren niet meer glutamaat ontvangen vanuit de transmitters, met als gevolg dat je weer terug komt in balans, de homeostase. Phyto cannabinoïden helpen de endo cannabinoïden. Die phyto cannabinoïden vind je in onze winkel.

Zo werkt het in de praktijk

Je bent de nummer 5 in de penalty reeks. Als jij deze maakt dan winnen jullie het toernooi. Sla de stress toe en kan jij alleen nog maar denken dat je hem ook hoog over kan schieten, dan weet je al wat er in de praktijk gaat gebeuren. Zitten er genoeg endo cannabinoïden in jouw lichaam die de stress signalen remmen of zelfs stoppen dan ben jij in balans en denk jij, rustige aanloop, standbeen plaatsen, niet te veel achterover hangen, lichaam over de bal en vol in de hoek. Goed om te weten dat voldoende endo cannabinoïden je ook sneller van al die blauwe plekken af helpen, veroorzaakt door de rest van jouw team wat op je gedoken is.

Nu je iets meer van de theorie hebt meegekregen, die je zoals ik al eerder schreef niet allemaal hoeft te onthouden zal ik de meeste claims die er door CBD producenten gemaakt worden met je doornemen en uitleggen hoe dat nou echt werkt. Het belangrijkste wat je van deze biologie en scheikunde les mag onthouden is Homeostase. De balans in jouw lichaam. Zie jouw lichaam als een auto. Als er iets niet goed werkt aan de auto dan zal de auto minder presteren. Lekt de koelvloeistof, dan wordt de motor te heet. Heb je een lekke band, dan kan je niet meer rijden. Is de benzine op dan zal je moeten tanken. Gooi je er de verkeerde brandstof in, dan stopt de auto uiteindelijk vanzelf. Als de auto altijd netjes onderhouden is, dan rijdt de auto als een zonnetje. Is er van alles mis, dan zal de auto nooit zijn topsnelheid halen. Is het een sportwagen? Dan kan je die niet off road gebruiken. Is het een Jeep? Dan gaat je auto niet 240 km per uur. Kan jij niet voetballen? Dan ga je geen penalty benutten. Ben jij 250 kilo zwaar? Dan heb je morgen geen six pack. Neem die stellingen even mee naar de claims op het gebruik van CBD producten.

Waarom gebruiken sporters CBD?

Sporters gebruiken CBD niet als prestatie verhogend middel. Je gaat door CBD te gebruiken niet harder lopen, niet meer gewicht verliezen en ook niet minder snel moe worden. Ook voegt het supplement niet iets extra's toe wat je uit je dagelijkse voeding niet kunt halen, zoals bijvoorbeeld het geval is bij proteïne en vitamine supplementie. Waarom gebruiken sporters CBD dan wel?

Jouw lichaam heeft een endo-cannabinoïde systeem (ECS). Een systeem wat jouw homeostase regelt door bepaalde signalen aan receptoren in

jouw hersenen en lichaam te geven en stoffen aan te maken die bijvoorbeeld jouw lichaamstemperatuur, stress, pijn, rust, ontstekingsremmers, angst en algemeen gevoel van welbehagen regelen. Je hebt dus al o.a. de cannabinoïden 2-AG en Anandamide in jouw lichaam die actief zijn in dat proces. We noemen deze endo om dat die lichaamseigen zijn. De cannabinoïden die je bij CBD SPORTS als supplement vindt zijn phyto cannabinoïden. Niet van je eigen lichaam, maar van de hennep plant. De reden voor sporters om CBD te gebruiken is dan ook om het ECS een handje te helpen.

Dat kan dan helpen bij pijn, stress, slaap, ontsteking, angst, herstel concentratie en focus. Allemaal zaken die je als sporter onder controle wilt houden, maar die ook juist doordat je sport uit balans gebracht kunnen worden. Dat is de reden dat veel professionele sporters en ook steeds meer "gewone" sporters CBD dagelijks gebruiken. Bij CBD SPORTS vindt je ook veel producten die de supplementen die sporters toch al gebruiken, zoals proteïne, vitamines en mineralen met CBD maken, zodat je niet een hele tafel vol aan supplementen dagelijks hoeft te slikken. De uitwendige producten zoals de spier gels en balsem werken lokaal tegen spieren gewrichtspijnen.

Kwaliteit CBD

Fake CBD is vaak hennepzaad olie wat als CBD product aangeboden wordt, maar ook wordt er soms gesjoemeld met de labels op het product. CBD wordt in milligrammen of in een verhoudings-percentages op het etiket vermeld. Voor de duidelijkheid; als er in een flesje van 10 milliliter 500 milligram CBD zit dan is de verhouding 5%. Bij niet alle producenten tref je duidelijke informatie op het etiket aan of zelfs een totaal aantal milligrammen CBD wat uiteindelijk na een test niet in het flesje blijkt te zitten. Kwaliteit van het product zit hem meestal in het extractie proces en de andere ingrediënten die gebruikt worden. Je kunt bijvoorbeeld een CBD isolaat, breed- of fullspectrum extractoplossen in een inferieure hennepzaad-, olijf- of MCT olie. Dat maakt het een kwalitatief slecht product. De molecuul is natuurlijk niet op kwaliteit te beoordelen. Het product waar de molecuul in verwerkt is, wel. Mooie teksten als premium gold CBD olie zeggen dan ook niet veel over CBD, maar meer over de olie. Wat ik zelf belangrijk vind is de biologische beschikbaarheid van het product. Kortom, hoe snel of hoe langzaam worden de CBD moleculen in milligrammen door jouw lichaam opgenomen en dan is ook belangrijk waar en door welke CB receptor?

www.cbdsports.nl



Easy Active

EEN FITNESSSKETEN MET EEN MISSIE

Als fitnessfanaat en de nodige jaren als ondernemer heb ik door de jaren heen geleerd dat niets vanzelf gaat. En als het makkelijk komt het ook weer net zo makkelijk van je afgaat. Een apart gegeven maar in de meeste gevallen realiteit.

Door: Remco Stekelenburg

De oprichter van Virgin zei ooit: "Ondernemen is een aaneenschakeling van problemen en uitdagingen oplossen." Maar problemen en uitdagingen bieden ook kansen. Zo zie je ook in deze coronacrisis (waar we voorlopig nog steeds in zitten) dat er nieuwe bedrijven en diensten ontstaan die je voor de crisis niet of nauwelijks had. Denk onder andere aan de mondkapjes en de commerciële teststraten. Ondernemers die dit opstarten of aansloten als bijvoorbeeld franchisenemer hebben serieus geld verdient.

Missie

Easy Active is een franchise organisatie met een duidelijke missie; gezamenlijk met onze eigen bedrijven en de aangesloten franchise partners exit. De reden is heel simpel, bedrijven binnen ketenorganisaties gaan in een collectief voor een hogere waarde van de hand dan eenmansbedrijven. Iedere bedrijfsmakeelaar zal dat beamen. De missie van Easy Active is daarmee de oplossing voor veel ondernemers; namelijk waaraan je jaren hebt gewerkt en gebouwd maximaal proberen te kapitaliseren.

Naast deze missie proberen we continue te leren en te anticiperen op de huidige

markt en zoeken we naar nieuwe verdienmodellen. Zo bood Easy Active in een partnership als eerste in de fitnessindustrie begin 2021 tijdens de lockdown een mogelijkheid om een covid teststraat te openen. Het heeft misschien niks met je core business te maken, maar het brengt op een andere manier geld op én traffic naar je club.

Samenwerking

Zo ook anticiperen we nu met een samenwerking met AllFit.nl Academy, waarbij de ondernemer en zijn team zich kan laten bijscholen tot leefstijl- of vitaliteitscoach. Waarmee de coach met consulten en een unieke meetmethode cliënten naar een optimale gezondheid helpt. Twee voorbeelden van profit centers die de ondernemers anders positioneren maar vooral op een andere wijze extra omzet en inkomen laten genereren. Dit allemaal buiten het ketenvoordeel wat de ondernemers genieten in een samenwerking met Easy Active op sales trainingen, marketing, gezamenlijke inkoop etc.

Net als de meeste MKB ondernemers die getroffen zijn geweest door de lockdownperiodes, zijn ook de meeste fitnessondernemers nog niet uit de gevaren zone.

De verloren leden dienen zich niet zo snel aan als gehoopt, de loonheffing en de btw dient weer maandelijks afgedragen te worden en vanaf oktober moeten de achterstallige belastingen weer worden ingelopen.

Niet bepaald de toekomst die je voor je bedrijf voor ogen had. Laat staan dat je nu durft te denken aan een exitstrategie. De fitnessondernemer staat dan ook voor een volgende uitdagende periode.

Als je meer wilt weten over hoe EasyActive werkt en bouwt naar de collectieve exit, en hoe je daarvan zou kunnen profiteren. Neem vrijblijvend contact op via info@easyactive.nl

Wil je meer weten over hoe je de waarde van jouw club eenvoudig kunt verhogen tot wel 6 keer EBITDA? Hoe je dus veel meer voor je bedrijf kunt vragen? Stuur dan een mail naar info@easyactive.nl en ontvang deel 2 van het e-book Wat is jouw exitstrategie?

REMCO STEKELENBURG

Managing Director Easy Active, Fitnessondernemer

Remco is al ruim 30 jaar in de fitnessbranche actief met een eigen club in Oud-Beijerland en weet als geen ander met welke problemen ondernemers te maken krijgen en de zorgen die ze hebben over de toekomst. Daarnaast is hij managing director bij Fitnessclub Easy Active



VEILIG OMGAAN MET KLANTGEGEVENS IS EEN MUST **VOOR ELKE FITNESSONDERNEMER**

De toenemende digitalisering van onze samenleving brengt niet alleen nieuwe mogelijkheden, maar ook nieuwe uitdagingen mee. In de afgelopen tijd heb ik vaak geschreven over de voordelen die digitalisering meebrengt voor fitnessondernemers en hoe het vergaren van data ongekende mogelijkheden biedt voor de personalisering van fitness.

Klantgegevens die trainers en clubs binnenkrijgen via apps en wearables geven heel veel informatie – zo krijgen ze namelijk gedetailleerd inzicht in de levensstijl van klanten, en kunnen ze trainings- en voedingsprogramma's tot in de puntjes personaliseren. Zo krijgen moderne fitnessconsumenten waar ze naar verlangen: op maat gemaakte fitness- en gezondheidsdiensten die leiden tot duurzaam succes met persoonlijke aandacht.

En dus wordt beveiliging van data en persoonsgegevens steeds belangrijker onderwerp voor de fitnessindustrie. Dus hoe worden datalekken veroorzaakt, wat zijn de gevolgen – en misschien wel het belangrijkste – hoe voorkom je ze als fitnessondernemer?

Een datalek zit in een klein hoekje

Bij een datalek denk je snel aan hackers die op een donkere zolderkamer persoonsgegevens stelen om ze door te verkopen aan andere kwaadwillenden. Die bestaan zeker ook, maar verreweg het grootste gedeelte van datalekken – zo'n 66% volgens de Autoriteit Persoonsgegevens – komt door menselijke fouten. Dat komt er eenvoudigweg op neer dat klantgegevens door een onbedoelde actie op straat komen te liggen. En dat is zeker niet altijd een gecompliceerd technisch verhaal, het kan zo eenvoudig zijn als een massamail uitsturen naar klanten waar iedereen in de CC staat in plaats van de BCC. Dat is vervelend bij het uitsturen van een algemene nieuwsbrief, maar als er per ongeluk meer persoonlijke informa-

tie wordt gedeeld zoals slaap- en eetpatronen, gewicht, vetpercentage etc., zal het vertrouwen van klanten die deze gegevens delen vele malen erger worden geschaad.

De bekendste voorbeelden van datalekken in de fitnessindustrie komen precies door zulke menselijke fouten. Zo waren de online fitnesstrackers Strava en FitBit tot 2018 populair onder Amerikaanse militairen – tot Strava een wereldwijde heatmap publiceerde met de meest gelopen routes. Een leuk idee, behalve dat ze daarmee ook de ligging van verschillende basissen en patrouilleroutes in conflictgebieden bekendmaakten. Fitnesstrackers zijn nu grotendeels verboden voor gestationeerde militairen of op uitzending, ook in Nederland. In 2021 werden bovendien de gegevens van 61 miljoen wearable-dragers gelekt die waren aangesloten bij het platform GetHealth omdat een medewerker was vergeten de online database te beveiligen met een wachtwoord. Een menselijke fout zit dus in een klein hoekje. Nu zijn dit grootschalige voorbeelden, maar ook op kleinere schaal heeft dit zeker ook impact.

Voor ondernemers zijn de gevolgen van zo'n dergelijk datalek dan ook tweeledig. Ten eerste hebben we allemaal te maken met de privacywetgeving, AVG. De Autoriteit Persoonsgegevens beboet overtredingen van de privacywet – en dat kan hoog oplopen. Boetes gaan tot maximaal 20 miljoen euro of 4% van de jaaromzet.

Ten tweede is er langdurigere imagoschade voor je bedrijf, denk dan vooral aan minder waardering voor je merk door het geschade klantvertrouwen. Een boete kun je afbetalen en dan is het ook klaar, maar beschadigd vertrouwen in je merk kan maanden tot jaren duren voordat je het weer hebt opgebouwd. En dat loopt in de kosten: klanten die hun abonnement opzeggen, het opdrogen van leads, slechte reviews online – het is allemaal langdurige financiële schade die ondernemers oplopen na een datalek.

Veilig werken is een financieel gezonde keus

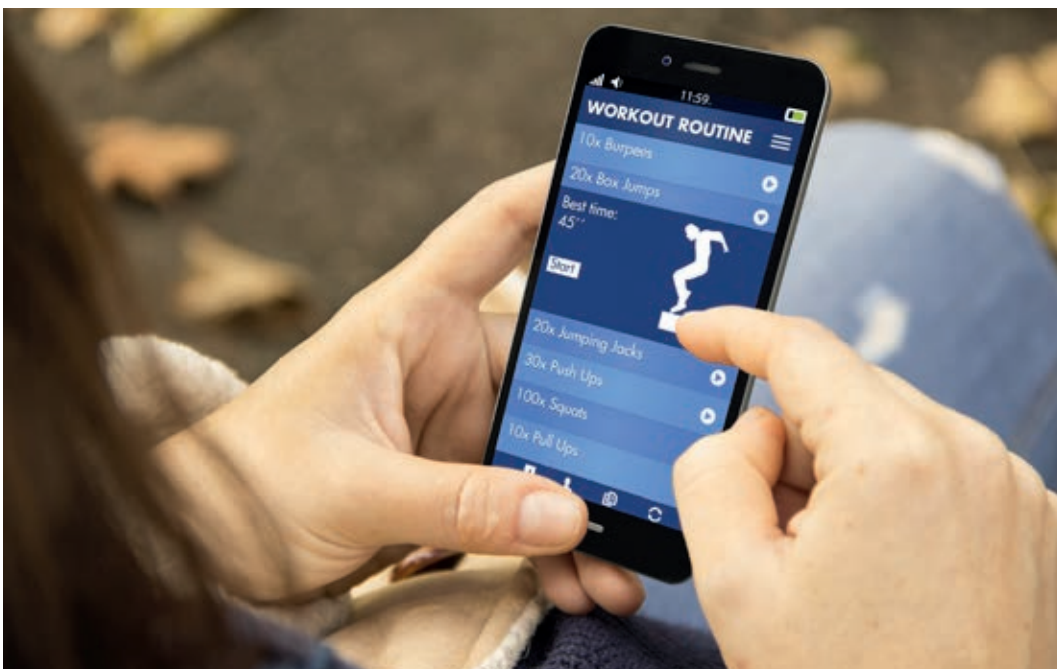
Nooit eerder deelden consumenten zo vrijelijk details over hun privéleven met commerciële bedrijven voor een op maat gemaakte ervaring zoals we hebben gezien sinds de grote doorbraak van smartphones en sociale media. Dus hebben bedrijven ook nog nooit eerder met zoveel gegevens om moeten gaan – deze ontwikkeling staat dan ook nog relatief in de kinderschoenen. Het is nog geen 15 jaar geleden dat deze digitalisering golf is begonnen, en constante innovatie drijft de ontwikkelingen steeds verder. Dat betekent ook dat er meer vraag dan ooit is naar de bescherming van privacy.



De keuze om in te investeren in digitalisering van je fitnessaanbod betekent ook dat je moet investeren in de verdere beveiliging van je klantgegevens. Hier hoeft je niet zelf het wiel opnieuw voor uit te gaan vinden, of zelf expert in cybersecurity voor te worden. De eerste stap is heel eenvoudig volgens experts: dataveiligheid begint met heldere communicatie en bewustwording. Ik zie dit als een steeds belangrijker onderdeel van de positionering en propositie, specifiek voor fitnessbedrijven. Door apps en wearables krijgen clubs inzicht in steeds intiemere data over het leven van hun klanten, en daarom is het noodzakelijk om het vertrouwen van klanten te behouden in omgang met deze data.

Een goede fitness software of app biedt fitnessaanbieders de handvaten om ook daadwerkelijk data te beveiligen. Je kunt dit op meerdere manieren door bijvoorbeeld je team gebruik te laten maken van complexe wachtwoorden te gebruiken, en die ook met enige regelmaat te updaten. Goede software kan dit verplicht helpen afdwingen. Maak daarnaast gebruik van verschillende toegangsauthenticaties: als medewerkers enkel toegang hebben tot de voor hen noodzakelijke data, is de kans op problemen kleiner. Communiceer hier duidelijk over en blijf ze er ook aan herinneren, zoals je met ieder belangrijk beleid zou doen.

Dataveiligheid is dus niet alleen een belangrijk thema voor fitnessondernemers omdat de wet het voorschrijft – het is een onmisbaar voor elke club en trainer die mee wil in de golf van innovatie in de sector en goed voorbereid wil zijn op de volgende generatie van technologische ontwikkeling. Het opbouwen van een vertrouwensband tussen je merk en je klant is tenslotte minstens zo belangrijk aan de digitalisering. Als jij aan klanten laat zien dat je de veiligheid van hun gegevens serieus neemt, zullen zij je belonen met loyaliteit.



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

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

Bezoek
ons op Fitfair,
stand 45!

www.iventri.com

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

VAN DE NOOD EEN DEUGD MAKEN

Het is je vast niet ontgaan: de nieuwe wet- en regelgeving rondom reviews. Het gebruiken van nep-reviews was al niet meer toegestaan, maar ondernemingen die deze toch nog publiceren lopen binnenkort het risico op een stevige boete. Verschuilen achter een marketingbureau omdat zij de website maken, dat gaat niet werken.

We zien ze overal. Dezelfde klantverhalen van andere klanten of soms juist dezelfde klanten met andere verhalen en andere namen, dezelfde foto, bij verschillende clubs. Verzonnen en bedacht want dat werkt goed en lekker om leden te werven. Het kwam (en komt) nog steeds heel veel voor in onze sector.

Je moet voor de grap eens de tekst uit een typisch standaard en verzonnen review kopiëren en plakken in de zoekbalk van Google. Haal de eventuele naam van de gereviewde club uit deze tekst weg en klik op enter (zoeken). Google toont je in

sommige gevallen tientallen keren dezelfde review, maar dan van veel verschillende clubs. Het kan niet waar zijn. Sterker nog, het is ook niet waar. Zo nep als maar kan.

Vanaf 28 mei riskeren de nep-review verspreiders concreet een boete van 4% over de totale omzet. Nou, dat kan behoorlijk kostbaar zijn. Terwijl echte klantverhalen, geverifieerd en betrouwbaar, juist enorm omzet bevorderend kunnen werken. Mijn advies is dan ook om 'van deze nood een deugd' te maken. Zie het als een kans. Want er is zoveel moois te halen uit het verzamelen en delen van klantfeedback.

Er is vrijwel geen enkele sportclub zonder reviews op hun website. Waarom? Omdat het verzamelen en delen van ervaringen werkt! Vanaf eind mei moet iedereen dus kunnen aantonen waar de online reviews vandaan komen, dat ze echt en betrouwbaar zijn. Hidden Profits Marketing stuurde recent aan alle clubs die ze bedienen



een mail om gebruik te gaan maken van Feedback4Sports. Je hebt dan met zekerheid betrouwbare echte klantverhalen. Tevens heeft Feedback4Sports een nieuwe samenwerking met ClubPlanner, hierdoor kunnen de negens en de tiens met een mooi script benaderd worden voor een nieuwe vorm van referral-marketing. De eerste clubs in het land maken er al met succes gebruik van.

Bij deze eerste clubs die feedback direct gebruiken als referral-leadgenerator levert dit tot circa 50 leads op per maand op 1000 leden. Dus waar wacht jij nog op? Daarnaast, in klantverhalen zitten grote kansen:

- Het werkt vertrouwenwekkend.
- Je kunt de kwaliteit van jouw organisatie verbeteren.
- Positieve klanten die zich gedragen als ambassadeur zijn helemaal een mooie win!

Sterker nog, in 30% van de klantfeedback zitten gewoon concrete leads! Hierover vertel ik in mijn volgende column meer.

Govert Janssen
Customer Excellence
Columnist BodyLIFE



DE P VAN PERSONEEL MOET NU DE P VAN PRIORITEIT WORDEN!

Het is kort voor het weekend. De telefoon gaat. Het is Jeroen Gerats namens Bodylife. Jeroen belt me om me te vertellen dat de deadline van het nummer dat nu voor je ligt in het gedrang komt. Ik vraag 'm of er vanuit het blad een wenselijk onderwerp is voor dit nummer. Het antwoord dat Jeroen geeft komt voort uit de geluiden die we meer en meer vernemen vanuit de branche: er is een schreeuwend tekort aan goed personeel. Dat is een onderwerp die mij ook aan het hart ligt. Om maar direct met de deur in huis te vallen, we hebben met z'n allen zelf voor dit stevige personeelstekort gezorgd! Het ergst? De gemiddelde club in Nederland begeeft zich in het service segment. Een segment die mogelijk gemaakt wordt- en kan renderen door?..... juist ja! Het gaat een mega challenge worden om deze situatie om te keren.

Het is al 5 voor 12 geweest

In de kop van dit artikel schrijf ik het al. We hebben er met z'n allen zelf voor gezorgd dat we als branche zijnde in een nijpend personeelstekort terecht zijn gekomen. De reden: onze branche is voor een instromer totaal niet meer interessant voor een serieuze carrière. Waarom niet? Ga maar na: het is veelal een bijberoep, het aantal fulltimers is minimaal. Er zijn weinig door-groeimogelijkheden, de verdiensten zijn niet al te hoog, om maar helemaal niet te

spreken van pensioen faciliteiten. Als je ooit van plan bent om een gezin te stichten en daarbij zonder zorgen je ding wilt doen, denk je nog eens na voordat je onze branche in stapt. Als zelfstandig ondernemer kun je jezelf op meerdere vlakken onderscheiden, maar dat is lang niet voor iedereen weggelegd. Het aantal scholieren dat vanuit de Sport en Bewegen opleidingen rechtstreeks onze branche instroomt is op één hand te tellen. Tel daar bij op dat ook HBO-ers met een sportachtergrond geen

perspectief zien in onze branche en je kunt je wel voorstellen dat we, als het zo door gaat, een branche met enkel hobbyisten worden.

Daar komt nog bij dat we ten tijde van corona een heleboel collega's met kleine contracten en ZZP-ers niet nodig hebben gehad. Van deze groep waardevolle krachten zijn er best veel niet terug gekeerd. Ten laatste weten we ook dat de instructeursgroep in groepslessen vergriest.

Als we niet heel snel iets gaan doen, wordt de situatie onomkeerbaar. We vinden onszelf als branche essentieel, maar we slagen er niet in om de meest essentiële factor om dit waar te maken – namelijk goed opgeleid personeel – binnen te houden!

Let wel, we zijn niet de enige branche die met dit probleem worstelt. Wat dat betreft zijn we als branche vergelijkbaar met de horeca- en de evenementenbranche. Beiden ook branches die je als jong volwassene met plezier instapt voor een bijbaan en later weer verlaat als het allemaal wat serieuzer wordt....

Het is tijd voor een goed gesprek met verschillende stakeholders

Als je de moeite hebt genomen om dit artikel te lezen, verwacht ik dat ik nu wel je aandacht heb. Ik denk dat het hoogst nodig is om alarm te slaan, omdat ik merk dat er overal in het land klachten zijn van ondernemers en managers die aangeven dat ze geen goede mensen kunnen krijgen. Als ik het voorgaande stuk over perspectief voor werknemers in onze branche aankaart, dan is men het vaak met me eens. Men onderkent het probleem. Alleen zien we niet wat een mogelijke oplossing voor het probleem kan zijn en vooral ook niet waar te beginnen. En ik kan je vertellen, het gaat ook zeker niet eenvoudig worden om de situatie om te keren. Het is complex. En het wordt tijd voor een goed gesprek die we met z'n allen moeten voeren. Werkgevers, de brancheorganisatie, het opleidingswezen, leveranciers en vrije denkers.

Dit probleem vereist een allesomvattende aanpak vanuit de verschillende stakeholders. Uniform denken moet de sleutel worden voor de oplossing van onze gezamenlijke uitdaging.

Er zijn goede initiatieven in ontwikkeling

Iemand die ook dagelijks te maken heeft met deze uitdaging vanuit zijn bedrijf sportverloping.nl is Remi Brouns. Recent triggerde Remi me met een LinkedIn post en vanuit daar ontstond een mooie conversatie over dit thema. Remi is er vervolgens vol ingedoken met zijn initiatief "het vuur van de sport."

Remi: "De oorzaak van de scheefgroei tussen de sportprofessionals en de sportorganisaties is het gemis van een duurzaam toekomstperspectief voor de sportprofessionals en de mogelijkheid van sportorganisaties om te investeren in deze sportprofessionals. We zullen onze bestaande overtuigingen los moeten la-

ten met betrekking tot werving strategieën, maar ook over de huidige verdienmodellen. We moeten werkgevers en sportprofessionals gaan leren om met nieuwe modellen inkomenszekerheid te bouwen in plaats van de focus te blijven leggen op baanzekerheid. Zo ontstaat er ruimte voor de sportorganisaties om de inzet van deze professionals beter te organiseren en meer beloning, ontwikkeling en gezondheid te bieden. Hierdoor ontstaat er waardevolle impact. Fulltime werken voor één werkgever wordt steeds zeldzamer, in onze branche werken tot de pensioenleeftijd is nu al helemaal zeldzaam. Helaas is ontwikkeling van onze professionals ook zeldzaam... Door de verantwoording en de regie eerlijk en transparant te verdelen tussen beide, kunnen we dit oplossen. Wij bieden een harnas voor beide partijen die gebaseerd is op duurzaamheid. We gaan een wapenkast faciliteren om je te ontwikkelen binnen het vakgebied en waarde te creëren. Dit alles in een kostenneutraal ecosysteem." Mijn tip: hou de ontwikkelingen rondom dit initiatief dat vol in ontwikkeling in de gaten op www.hetvuurvandesport.nl

Opleidingsinstituut Start2Move lanceert in de komende weken een opleiding die deelnemers gaat enthousiasmeren om onze mooie branche in te stappen.

Michel Looye, directeur van Start2Move: "Wij merken dagelijks dat er een schrijnend tekort is aan goede sportprofessionals. Met onze nieuwe opleiding bieden we high potentials een inspiratieve tour door onze branche waarin gesnuffeld kan worden aan al het moois dat het werkveld te bieden heeft. Het

mooie van dit alles, is dat de student de opleiding volledig gesubsidieerd kan volgen en dat wij de deelnemer nadien aan de hand kunnen nemen om het traject te vervolgen op weg naar een echte carrière in de sport. En zelfs dit vervolgt raject kan worden voorzien van een stuk subsidie. Boeiend dus voor zowel deelnemer als ondernemer. Deze oplossing kan zeker op korte termijn bijdragen aan veel nieuwe aanwas voor onze branche!"

Uitnodiging voor een kop koffie

Laten we spoedig als branche met elkaar om tafel gaan om verder in te zoomen op dit thema. Het is in ieders belang om deze uitdaging volledig te omarmen voor een gedegen toekomst van onze branche. De eerste die een telefoontje van me krijgt is de directeur van onze branche organisatie NL Actief Ronald Wouters. Daarna volgen er meer. Keep you posted!

Als je tips of suggesties hebt ten aanzien van dit thema, dan ben je welkom om me te mailen op marc.neijland@clubjoy.nl Alle inbreng in deze is welkom. Ik kijk uit naar jouw tips!



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.





HOE KRIJG JE IN 2022 WEER VOLDOENDE NIEUWE LEDEN EN OMZET?

Ontdek welke 5 Top Strategieën je nu in 2022 wilt inzetten om (weer) meer leden in te schrijven. Gegarandeerd meer omzet!

HOE JE WEBSITE NU NIEUWE LEDEN VERLIEST

Het idee dat een website zou moeten dienen als klantenbrochure met alle belangrijke informatie, nieuws en aanbiedingen, is compleet achterhaald en heeft een nogal negatief effect op het genereren van nieuwe leads.

Om echt interesse te kunnen wekken, moet je website altijd gericht zijn op die

ene essentiële vraag die potentiële nieuwe leden hebben. Deze vraag is: 'What's in it for me?'. Met andere woorden, welk probleem los je voor je op voor je doelgroep. Je moet je potentiële leden dus die reden geven waarom ze kennis willen maken met jou en je club. Eigenlijk help je ze dus gewoon een volgende stap zetten. Dat is het enige wat je website moet doen, een belangrijke 1e stap.

GARANTIE: LEDEN VIA GOOGLE, FACEBOOK & INSTAGRAM

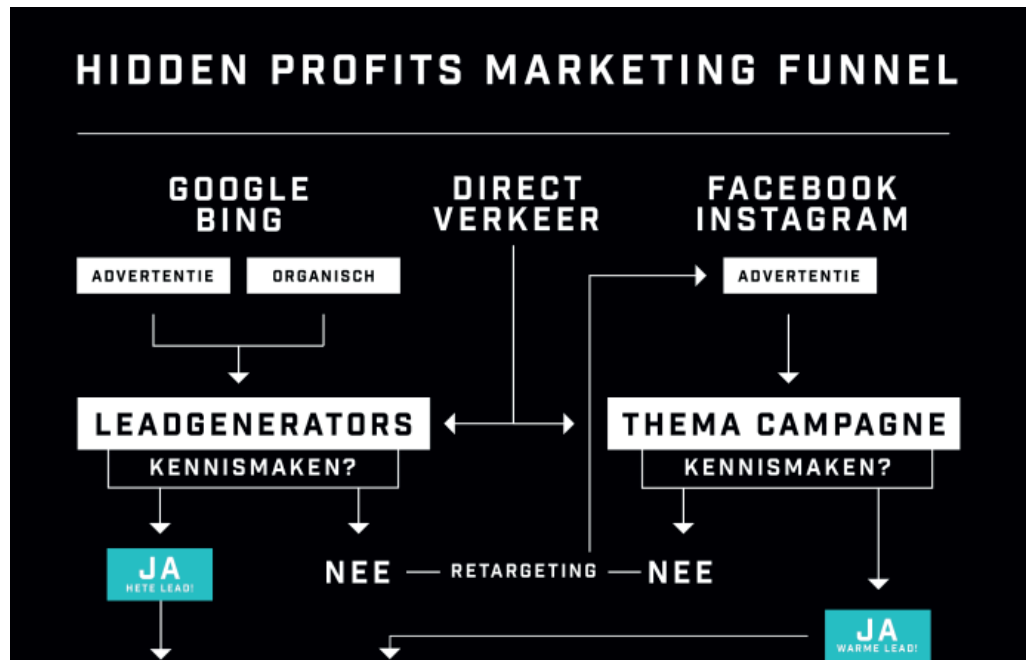
Een van de belangrijkste stappen voor succesvolle marketing is simpel: Wees zichtbaar waar je doelgroep zich bevindt en op zoek zijn naar de oplossing die jij te bieden hebt. Stap 2: Met Google Ads kun je dat precies bereiken. Het doel hierbij is om met aansprekende advertenties zo hoog mogelijk op de Google resultatenpagina te verschijnen. De sleutel hiervoor is een combinatie van relevante zoekwoorden (specifieke zoektermen die jouw advertenties activeren) en interessante en converterende advertenties.

Met de juiste strategie kun je er voor zorgen dat jouw advertenties vóór die van jouw concurrentie worden weergegeven, wat je een duidelijk voordeel oplevert. Over het algemeen maken we onderscheid tussen twee soorten leads: "hot" en "warme" leads. "Hot" leads zijn de zeer gemotiveerde mensen die nu een verhoogde koopbereidheid hebben. Zij zijn geïnteresseerden die actief op zoek zijn naar de juiste club (Google).

De tweede groep zijn de zogenaamde "warme" leads. "Warme" leads zijn niet klaar om zelf de eerste stap te zetten en hebben een specifieke stimulans nodig. Ze moeten nog overtuigd worden. Om succesvol te zijn met advertenties op Facebook en Instagram, moet je leads niet alleen op je fitnessclub attenderen, maar ze direct confronteren met hun probleem en een oplossing bieden. Als je potentiële leden ervan weet te overtuigen dat je hen het beste kunt helpen aan een fittere levensstijl met nieuwe krachten en meer zelfvertrouwen, kunt je er zeker van zijn dat jouw advertenties talloze nieuwe leden zullen opleveren. Stap 3!

TIJDBESPAREND: JE EIGEN DIGITALE VERKOOPASSISTENT

Stel je eens voor dat jouw website, Google Ads, Facebook en Instagram optimaal zijn ingericht en afgestemd op jouw bedrijf en doel. Maar wat gebeurt er met de binnenkomende leads? Om een digitale instroom te krijgen, moet je eerst een afspraak maken. Heb je altijd beetje moeite met afspraken maken? Dan is er goed nieuws, het is nu mogelijk waarmee leads zelf een kennismaking online inboeken via jouw website (stap 4). Met behulp van onze afspraken tool krijg je niet alleen hoogwaardige leads, maar bespaar je ook kostbare tijd in de opvolging. Een ander voordeel van het nieuwe systeem is zodra een afspraak online is ingevoerd, ontvangt de potentiële klant direct een afspraakbevestiging via sms en e-mail. Kort voor de afspraak krijgt de potentiële nieuwe klant ook nog een herinnering - allemaal volledig geautomatiseerd (dus zonder omkijken voor jou en je team) natuurlijk!



Met een druk op de knop ben je verbonden met je potentiële nieuwe klant om hem/haar uit te nodigen in je club. Hierdoor kom je niet alleen professioneel over, maar mis je ook geen geïnteresseerden meer die eigenlijk wel hadden willen starten.

Statistieken tonen aan dat het slagingspercentage van bellen (en het maken van afspraken) snel stijgt wanneer leads direct na het indienen van het contactformulier telefonisch worden gecontacteerd. In het verleden moesten ondernemers of medewerkers zelf bellen en de telefoonnummers in toetsen. Maar technologie anno nu biedt een innovatieve oplossing: LeadConnect! Met LeadConnect wordt er een telefonische verbinding tot stand gebracht tussen jou en een online lead, direct nadat de lead het contactformulier heeft verzonden. Je telefoon gaat af, die neem je natuurlijk direct op.

MEER GELD - INDIVIDUELE CAMPAGNES & PERSOONLIJKE ONDERSTEUNING

Hoe worden leads uiteindelijk lid? Heel eenvoudig: om recht te doen aan het unieke van je club! Geen off-the-shelf campagnes, maar individuele campagnes met persoonlijke ondersteuning. Hierdoor worden eenmalige successen constant en kan groei worden gepland. Stap

5: Het omzetten van leads naar nieuwe leden is cruciaal in online fitness marketing. Want: Geen leads, maar leden betalen je rekeningen!

Conclusie

Wil je dit jaar een vliegende start maken met je club en je concurrentie een stap voor zijn, focus dan op de combinatie van de vijf stappen in dit artikel. De eerste drie tools (Website, Google, Social Media) werken het beste wanneer ze met elkaar verbonden zijn en digitale walk-ins met een emotionele trigger te activeren. Hoe meer je weet over je doelgroep, hoe beter en effectiever je ze kunt bereiken en activeren. De afspraken tool en LeadConnect staan daar bovenop nog eens garant voor vollere afsprakenkalenders en hogere slagingspercentages om van leads ook echt klanten te maken.



AERNOUW LEEZENBERG

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

www.hiddenprofitsmarketing.com



PRIJS ONDERGESCHIKT MAKEN

Hoe lang duurt het tijdens een gesprek over fitness of de fitnesssector tot we over de prijs beginnen? Dit is meestal geen goed teken. Klanten welke trots zijn op een hoog tarief, fier omdat ze zoveel 'kunnen' of 'willen' betalen kan je op één hand tellen. Meestal klaagt men over de abonnementsprijs en hoe weinig men effectief consumeert. Wat kunnen we doen om dit te doorbreken? Hoe kunnen we prijs bijkomstig maken?

De fitnesssector behoort tot de, door corona, zwaarst getroffen sectoren. Maanden sluiting, daling van het aantal lidmaatschappen, stijgende energieprijzen, indexaanpassingen, nieuwe investeringen in reiniging, luchtzuivering en luchtkwaliteit. De prijzen van consumptieproducten katapulteren de hoogte in. Voor onze sector blijft het echter een moeilijke evenwichtsoefening. Kiezen voor hogere abonnementsprijzen lijkt een logische beslissing, maar enige empathie voor onze klanten en low budget concurrentie weerhouden ons daarvan.

Ook consumenten krijgen het steeds moeilijker en hun 'vrijtijdsbudget' ligt onder vuur. Fitness zou nochtans geen deel mogen uitmaken

van dit budget. Investeren in 'fit zijn' en gezonde leefstijl is beleggen in essentiële gezondheid en een kwaliteitsvolle toekomst. Maar toch denken de meeste consumenten niet zo. Laat staan de overheid en zelfs gezondheidszorg.

Het is geen gezonde reflex om, uit angst om klanten te verliezen, te opteren voor lage of lagere prijzen. Beter gaan we op zoek naar manieren om, op zijn minst, onze tarieven te behouden of liefst te verhogen.

Wat is belangrijk voor de consument?

Waarom betaalt men makkelijk 4 of 5€ voor een tas koffie in de betere koffieshop? Terwijl we dezelfde prijs in een gewoon volkscafé zwaar

overdreven vinden? Waarde primeert boven prijs. Goede service en originele beleving verzwakken aanzienlijk onze aandacht voor de prijstabel. Tot het moment dat routine optreedt. Klanten blijven boeien en verwennen vraagt om een continu proces. Denk maar aan je eigen verbazing wanneer je een luxueus vakantiersort binnenstapt en hoe makkelijk dit verzwakt naar gewenning. Hoe je steeds meer oog krijgt voor kleine ongemakken welke de eerste dagen verdoezeld raakten door verwondering.

Unieke ervaring

Telkens opnieuw voor een unieke ervaring zorgen is niet evident. Ons product, of op zijn minst het resultaat ervan, vraagt dit. Volhouden is essentieel om de gezondheid gerelateerde resultaten, welke we zo graag adverteren en promoten, ook effectief te bereiken.

Variatie in het aanbod, bijzondere evenementen, acties en campagnes zullen ongetwijfeld voor een nieuwe beleving zorgen. De meest bepalende factor blijft echter het persoonlijk contact. 'A place where everybody knows your name' zorgt voor het thuisgevoel. Een plaats

waar je graag terugkomt en waar prijs minder belangrijk wordt. We hebben een product dat bij effectief regelmatig consumeren (meer dan 2 keer per week) in essentie gemiddeld 'onder' de prijs wordt verkocht. Mocht iedereen effectief voldoende gebruik maken van ons aanbod dan zijn de meeste clubs en het aanbod simpelweg te klein. In principe kan het niet dat we verdienen aan 'niet consumeren'. Eender wat je betaalt, hoe goedkoop ook, maar niet consumeert wordt uiteindelijk gepercipieerd als 'te duur'. Klanten zullen erover klagen en ervaring leert ons dat ze de fout niet zoeken bij zichzelf. Alle extra's, verrassingen en specials welke we toevoegen aan een abonnement vinden klanten leuk. Maar let op: De grootste afknapper is en blijft 'slechte service'. Dan wordt zelfs gratis plots te duur.

Onmiddellijk resultaat

Mocht de aankoop van een fitnessabonnement linea recta resulteren in een slanker en gezonder lichaam, we zouden klanten moeten weigeren. Betalen om onmiddellijk iets tastbaar mee naar huis te nemen is geen probleem. Wij verkopen echter mooie lege dozen. Dozen waarbij de verantwoordelijkheid dan nog eens bij de klant zelf ligt om deze op te vullen. Daarenboven zijn het lekkende dozen welke telkens opnieuw moeten gevuld worden voor blijvend succes en resultaat. Tastbaar resultaat komt er enkel op lange termijn. Daarom is het zo belangrijk om te blijven zorgen een goede ervaring. Op ieder moment vanaf de eerste kennismaking. Service, erkenning en waardering op ieder moment. Telkens opnieuw. Continue top



dienstverlening. Tevredenheid van zelfs de beste trouwe klanten mogen we nooit 'for granted' nemen.

Als een ander nu eens de rekening zou betalen

De outcome van ons product is nochtans heel belangrijk. Persoonlijk en maatschappelijk significant en essentieel. 'Fit zijn' en gezonde leefstijl zijn meer dan relevant voor onze gezondheidszorg in het algemeen en voor de productiviteit van werknemers binnen bedrijven in het bijzonder.

Onze overheid zou tot dit besef moeten komen. Het is onwaarschijnlijk dat dit niet gebeurt of

dat er op zijn minst geen, of te weinig, aandacht wordt aan besteed. Burgers stimuleren om meer te bewegen en gezonder te leven is een taak van onze gezagdragers. Een groot deel van onze lonen gaat richting sociale zekerheid. Niet enkel om steun te krijgen bij ziekte en om ons pensioen veilig te stellen. Preventieve gezondheidszorg, en de rol welke wij daarin kunnen spelen, is even essentieel, maar sterk verwaarloosd.

Sportabonnementen subsidiëren of de investering daarin faciliteren en fiscaal aantrekkelijk maken zou een mooie stap in de juiste richting zijn. Nu kan een werkgever tal van extra legale voordelen geven voor 'eten, weten en verplaatsen'. Vormings- en maaltijdcheques en een mobiliteitsbudget behoort tot de mogelijkheden. Hoog tijd dat men meer aandacht schenkt aan 'fit zijn', gezonde leefstijl en welzijn.

Wanneer een ander, overheid of bedrijf, een deel van deze investering betaalt en men niet de volledige rekening moet presenteren aan klanten welke de verantwoordelijkheid willen nemen voor hun eigen gezondheid en functioneren, dan pas wordt prijs echt ondergeschikt.

Hou je fit,
Eric



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH





BOUWEN AAN DE FITNESS COMMUNITY!

Als er een ding duidelijk is geworden in de afgelopen twee jaar, dan is het wel dat het samen komen om gezellig met elkaar te sporten, een cruciaal aspect is van sport en fitness. Noodgedwongen zette een percentage van de leden zich er wel toe om mee te doen met virtuele lessen, maar misschien wel meer dan 80% konden of wilden die stap niet maken.

Velen stopten hun lidmaatschap of zette die op pauze en aan het eind van de twee jaar bleken gemiddeld 40% van alle leden gestopt te zijn. Ook voor ons als ondernemers in de fitnessbranche werd nog duidelijker hoe belangrijk men het samenkomen vindt maar we ervoeren ook hoe belangrijk de kracht van de fitness community was, in het behoud van de leden. Een korte illustratie van de gang van zaken in Weert, bij Life Style Vitae leefstijlclub in Weert.

Gezond gewicht community

De contacten met een flinke groep leden is altijd intensief geweest, waarvoor we al meer dan

vijftien jaar verschillende communities binnen de club onderhouden. Allereerst een gezond gewicht community. We starten gemiddeld genomen met zes afslankgroepen per jaar en dat doen we al meer dan acht jaar. Deze groep mensen informeren we uitgebreid over alles wat met een gezond gewicht en gezonde leefstijl te maken heeft. De metamorfoses die we in deze groepen mee hebben gemaakt zijn extreem. Mensen die van 150 kilo naar 75 kilo gaan en dat ook vasthouden, veel mensen die voor een maagoperatie op de planning stonden, om zicht voor te bereiden gestart zijn met het programma en de operatie af hebben kunnen zeggen vanwege het behaalde resultaat. Inhoud

van het programma, twee keer per week in vaste groepen sporten, voedingsbegeleiding met een voedingsapp en leefstijl thema bijeenkomsten, waarin men een bewustwordingstraject doorliep, waardoor er een totaal andere band wordt opgebouwd dan met de mensen die 'gewoon' hun één of twee keer per week komen sporten.

Healthy lifestyle, healthy aging community

Community twee is de healthy lifestyle, healthy aging groep. Een programma voor mensen die met name gezond en fit willen blijven. In een op de doelgroep afgestemd cursusprogramma bieden we deze groep al bijna twintig jaar een totaal leefstijl programma en veel informatie en losse thema bijeenkomsten. We reiken ze de essentiële inzichten vanuit de Gezondheidsraad aan van gezond bewegen en gezonde voeding en tevens inzichten in hoe onze mindset functioneert en hoe je door belemmerende overtuigingen over le leefstijl kan breken. Dit programma starten we drie keer per jaar en van de 1800 leden hebben al ruim zeshonderd le-

den dit programma of onderdelen ervan doorlopen. De deelnemers van deze community bepalen zelf mee over welke thema's er gepresenteerd worden en ze bepalen tevens zelf op welke manier ze deze ontvangen, via lezing, webinar, factsheet, youtube, enz..

Puur fitness community

Deze twee zijn wel de belangrijkste communities, hoewel we nu aan de slag zijn om ook een puur fitness community te vormen, meer gericht op optimaal effectief trainen, iets meer voor de jongere fitnessers. We leren ze over de belangrijkste training principes, hoe je het meest uit je training kan halen, wat de risicovolle oefeningen zijn, over eten om optimale vooruitgang te boeken, enz.

Het resultaat!

Het effect van deze aanpak was, dat ruim vijfhonderd leden, geheel geen compensatie regeling aan hebben gevraagd gedurende de gehele twee jaar, om ons te blijven steunen. Aan het eind van de coronaperiode, toen alles weer open ging, hadden we over de gehele periode 9% opzeggers en 16% van de leden die hun lidmaatschap nog op bevroren hadden staan. Drie maanden na de laatste opening zaten we weer terug op het leden aantal van voor de coronaperiode, het verloop blijft extreem laag op 13% en nu, inmiddels een paar maanden verder, hebben we het hoogste leden aantal bereikt van de afgelopen tien jaar.

Andere invloeden!

Er zijn natuurlijk nog andere factoren die mee hebben gespeeld in de realisatie van dit resultaat. Allereerst de compensatieregeling. Onze



leden hebben de mogelijkheid gekregen om 100% van hun lidmaatschapsgeld gecompenseerd te krijgen. Men kon echter ook voor 75%, 50%, 25% of 0% kiezen, of het omzetten in een consumptiekaart, sportkleding of giftvouchers. De compensatie werd na opening verrekend over drie, zes of twaalf maanden, ook dat was eigen keuze. Een derde van onze leden koos dus voor 0%, consumptiekaart, kleding of gift voucher. De leden die uit wanhoop over de situatie wilde opzeggen, daar konden we 95% van duidelijk maken dat ze niks hoeven te verliezen, als ze voor een van de regelingen zouden kiezen. Wat ook zeker bijgedragen heeft is onze focus op klantgerichtheid en WKB (Wat Kan Beter). Als mensen ergens mee zitten, het even moeilijk hebben, vergeten waren die compensatie rege-

ling te kiezen, een klacht hadden, dan wordt daar standaard een goed lopende WKB procedure voor opgestart. De klant moet zien dat we meteen een formulier pakken, dat we de klacht of vraag noteren, hoort meteen wie verantwoordelijk is en dat we er snel op terug komen en dat doen we dan ook standaard, er snel op terug komen en bijna altijd met een passende oplossing. Vaak wel in het nadeel van de club, maar onze ervaring is, de tevredenheid van de klant is onbetaalbaar. Dit kan je allemaal natuurlijk ook niet zonder een team die dit ook uit kan dragen, die een klein stukje verder loopt en meer doet voor de klanten, die weten dat de visie van de organisatie is dat de klant echt koning is en daar is ook een klant communicatie reglement voor opgesteld wat regelmatig in het afdelingsoverleg langs komt, om het op het netvlies te houden.

De afgelopen periode heeft ons positief verast en duidelijk gemaakt hoe belangrijk de communities zijn en hoe belangrijk het is aan die relatie te blijven bouwen, te blijven luisteren, af en toe mee te buigen en iedereen binnen het team hierin mee te krijgen en dat vast te houden. Daarom gaan we de komende tijd de communities verder uitbouwen, de leden er meer bij betrekken, optimaal informeren en samen laten komen.



JOHN VAN HEEL

EFAA opleidingen
Leefstijlclub Healthy Lifestyle,
Healthy Ageing
New-health.eu
Hoedoejedat.nu



OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

WWW.BODYLIFEBENELUX.NL/OPLEIDINGEN



aalo
Opleidingen

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



TT
TRAIN The TRAINERS

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



FITNESS.BE FACULTY

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



opleidingen 2000 *leer meer!*

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

NL ACTIEF Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach



NL Actief/Fitvak
Fitnessstrainer A opleiding

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](http://www.EFAA.nl)



START 2 MOVE
opleidingen trainingen

LIFELONG LEARNING ACADEMY

LAAGDREMPELIG EN ONBEPERKT INVESTEREN IN DE ONTWIKKELING VAN JOUW TEAM

Vraag de gratis brochure aan
LLA@Start2Move.nl



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

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

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN



Assistant Fitnesstrainer (niv.2) - E-Learning

op elk gewenst moment

Fitnesstrainer A - E-Learning

op elk gewenst moment

NL Actief Fitnesstrainer A opleiding

maandag(avond), 5 september, Online

zaterdag 17 september, Veenendaal

zaterdag 17 september, Weert

zaterdag 24 september, Alphen a/d Rijn

Gratis kennismaking webinar NASM Personal Trainer opleiding

zaterdag 28 mei, Online

zaterdag 27 augustus, Online

NASM Personal Training opleiding

donderdag 15 september, Barendrecht

zondag 18 september, Utrecht

vrijdag 7 oktober, Weert

zaterdag 8 oktober (Engelstalig), Amsterdam

vrijdag 14 oktober, Eindhoven

zaterdag 15 oktober, Veenendaal

zaterdag 15 oktober (Engelstalig), Barendrecht

vrijdag 28 oktober, Rotterdam

zaterdag 29 oktober, 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

Outdoor / Bootcamp Trainer

zaterdag 4 juni, Weert

Core Conditioning Trainer

zondag 12 juni, Echt

Basis cursus running instructeur

zaterdag 10 september, Leersum

Praktisch trainen op hartslag of schema (Running)

zaterdag 24 september, Leersum

Blessurepreventie en oefenvormen hardlooptechniek

zaterdag 1 oktober, Leersum

Fitness met Passie workshop

vrijdag 2 september, Online

Leefstijl- en vitaliteitsadviseur

zaterdag 4 juni, Online

vrijdag 9 september, Online

zaterdag 1 oktober, Online

Beweegcoach

zaterdag 4 juni, Online

vrijdag 9 september, Online

zaterdag 1 oktober, Online

Voeding als medicijn, een kennis update

zaterdag 18 juni, Online

vrijdag 7 oktober, Online

Begeleiden naar gedragsverandering

zaterdag 18 juni, Online

Opleiding erkend Body Mind Release therapeut

vrijdag 8 juli, Oss

vrijdag 9 september, Oss

EMS trainer – Basis en Level 1

vrijdag 10 juni, Rotterdam

vrijdag 16 september, Alkmaar

EMS trainer –Level 2

vrijdag 8 juli, Rotterdam

vrijdag 30 september, Alkmaar

EMS trainer –Specialisatie Rug

vrijdag 8 juli, Rotterdam

vrijdag 30 september, Alkmaar

EMS trainer –Specialisatie Astma COPD post

Corona

vrijdag 3 juni, Rotterdam

Pre- & postnatale Fitness Specialist

vrijdag 14 oktober, Weert

UFW Boxing45

Zondag 5 juni, Rotterdam

UFW Kickfun instructeur opleiding

zondag 11 september, Leusden

UFW Kickfun online

op elk gewenst moment

UFW Stretch&Relax

zaterdag 24 september, Rotterdam

UFW Kickboxing instructeur opleiding

Zondag 2 oktober, Veenendaal

UFW Fight voor Personal Trainers

Zondag 16 oktober, Rotterdam

Beweegdeskundige Diabetes Mellitus

op elk gewenst moment

Bewegingsdeskundige overgewicht/obesitas

op elk gewenst moment

Voor meer informatie: www.efaa.nl

Voor meer informatie: www.efaa.nl



GROUP EXERCISE INSTRUCTOR

17 september Den Haag

CYCLE INSTRUCTOR

17 + 24 september, Den Haag

STEP INSTRUCTOR

26 juni+ 3+10 juli, Den Haag

TEACHING SKILLS

17+24 september Den Haag

FITNESS A

12+19 juni Amsterdam, 8+15 oktober Den Haag

KETTLEBELL TRAINING workshop

16 oktober, Rotterdam

FLXCHR TRAINING

15 juli, Vlaardingen

SHAPE & CONDITIONING

5+12 november, Den Haag

FUNCTIONAL TRAINING

29 mei, Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® CERTIFICATION

25 september, Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® BOOTCAMP

4 september

www.trainthetrainers.nl, www.thegladiatorworkouts.com

LES MILLS

BODYPUMP

Zaterdag 18 en 25 juni 2022, Renkum

RPM

Zaterdag 18 en 25 juni 2022, Vianen

BODYBALANCE

Zondag 19 en 26 juni 2022, Veenendaal

LES MILLS SPRINT

Zondag 19 en 26 juni 2022, Goirle

LES MILLS BARRE

Zondag 19 en 26 juni 2022, Leusden

BODYCOMBAT

Zaterdag 2 en 9 juli 2022, Vianen

SH'BAM

Zondag 3 en 10 juli 2022, Goirle

BODYPUMP

Zaterdag 9 en 16 juli 2022, Leusden

LES MILLS CORE

Zaterdag 9 en 16 juli 2022, Breda

LES MILLS TONE

Zaterdag 9 en 16 juli 2022, Vianen

LES MILLS GRIT

Zondag 10 en 17 juli 2022, Veenendaal

BODYATTACK

Zaterdag 10 en 17 september 2022, Renkum

BODYBALANCE

Zaterdag 10 en 17 september 2022, Leusden

BODYPUMP

Zaterdag 10 en 17 september 2022, Breda

RPM

Zondag 11 en 18 september 2022, Goirle

BODYSTEP

Zondag 18 en 25 september 2022, Veenendaal

Advanced Training

Zondag 18 en 25 september 2022, Vianen

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.



BASISOPLEIDING

25&26 juni, 17&18 september, 8&9 oktober

12&13 november, 17&18 december

Voor meer informatie: www.jumping.fitness.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

BGN Gewichtsconsulent

Donderdag 2 juni – Online

Voedingsdeskundige

Donderdag 2 juni – Online

Zwanger en Fit

Zaterdag 4 juni – Online

Obesitas en Eetgedrag

Donderdag 9 juni – Online

Fitnesstrainer Oncologie

Vrijdag 10 juni – Online

Looptrainer

Vrijdag 10 juni – Groningen en Zwolle

BGN Gewichtsconsulent

Zaterdag 11 juni – Online

Voedingsdeskundige

Zaterdag 11 juni – Online

Bootcamp Trainer 2.0

Zaterdag 11 juni – Amsterdam en Houten

Coachen op Vitaliteit

Zaterdag 11 juni – Amsterdam, Utrecht en Online

Bewegen en Trainen

Zondag 12 juni – Arnhem, Den Bosch en Online

Trainer Senioren (Hybride)

Zondag 12 juni – Den Haag/Online, Rotterdam/Online, Eindhoven/Online, Den Haag/Online

Hersteltrainer Voetbal

Donderdag 16 juni – Den Bosch

Medical Personal Trainer – Onderste Extremiteit

Donderdag 16 juni – Zwolle en Online

Looptechniek en Loopscholing (workshop)

Vrijdag 17 juni – Zwolle

Trainer Senioren

Vrijdag 17 juni Arnhem en Zwolle

Stress- en Slaapmanagement

Zondag 19 juni – Groningen, Zwolle en Online

Conditietrainer Voetbal Plus

Vrijdag 24 juni Houten en Oosterhout

Conditietrainer (top)Sport

Zaterdag 25 juni – Amsterdam en Houten

Coachen en Gedragsverandering

Zondag 26 juni – Den Haag, Rotterdam en Online

Sport en Voeding (BGN Specialisatie)

Zondag 26 juni – Online

Fitnesstrainer A (Hybride Summer School)

Vrijdag 1 juli – Houten/Online, Zwolle/online, Eindhoven/Online, Den Haag/Online, Amsterdam/Online

Periodisering Voetbal

Zaterdag 2 juli – Amsterdam, Utrecht en Online

Zwanger en Fit

Zaterdag 2 juli – Zwolle en Online

Fitnesstrainer A (Hybride Summer School)

Dinsdag 5 juli – Houten/Online, Zwolle/online, Eindhoven/Online, Den Haag/Online, Amsterdam/Online

Hersteltrainer Voetbal

Woensdag 6 juli Groningen en Zwolle

Coachen en Gedragsverandering

Vrijdag 8 juli – Arnhem, Utrecht en Online

Conditietrainer Voetbal

Vrijdag 8 juli - Zwolle

Stress- en Slaapmanagement

Zaterdag 9 juli – Amsterdam, Utrecht en Online

Fitnesstrainer B (SUMMER SCHOOL)

Maandag 8 juli – Online

Fitnesstrainer Oncologie

Maandag 18 juli – Arnhem en Online

Fitnesstrainer B (Hybride Summer School)

Dinsdag 19 juli – Zwolle/Online, Houten/Online, Rotterdam/Online, Eindhoven/Online

Voor meer informatie: www.start2move.nl

COLUMN

RETENTIE MANAGEMENT VERANKEREN!

Het verloop binnen de fitnessbranche is eigenlijk extreem hoog, 35 a 40% haakt af in of na het eerste jaar. Dat zet een enorme druk op de sales en we laten dan blijkbaar liggen om mensen voldoende te motiveren actief te blijven. In het nieuwe boek: 'De Fitnesssector encyclopedie' van Jan Middelkamp, Peter Wolfhagen, Herman Rutgers en Ronald Wouters, wordt een overzicht gepresenteerd van kwalitatief onderzoek naar retentie in fitnessclubs. De vier pijlers die genoemd worden in dit onderzoek zijn persoonsgebonden factoren, programma gebonden factoren, psychosociaal gebonden factoren en fitnesscentrum gerelateerde factoren. Hoe kan de fitness manager en/of ondernemer deze kennis gebruiken en vertalen naar een retentie management programma, ofwel, hoe kunnen we retentie management verankeren in de organisatie?

We zullen dan eerst in de inhoud moeten duiken, wat verstaan we onder die vier pijlers:

1. Persoonsgebonden factoren: Eigen motivatie, bereiken van doelen, balans met werk en hobby's, mogelijkheden qua dagen en tijden, keuze sport en medisch.
2. Programma gebonden factoren: Deskundigheid personeel, aandacht, hoe-

veelheid begeleiders, groep of individueel, aard en intensiteit van oefeningen, verwachtingen, testen en stimulering..

3. Psychosociaal gebonden factoren: Steun familie en vrienden, trainingsmaatje, meningen van anderen over fitness, relatie medeparticipanten en relatie met begeleiding.
4. Fitnesscentrum gerelateerde factoren: Bereikbaarheid, parkeergelegenheid, routing, inrichting, prijs, hygiëne en sfeer.

Onderzoek van Middelkamp wijst uit dat van groep 1, persoonsgebonden factoren, 'de motivatie niet meer op kunnen brengen' in de top 3 van beïnvloedbare factoren staat. Van programma gebonden factoren was dat 'weinig variatie en weinig persoonlijke aandacht', van psychosociale factoren: 'geen goede relatie met andere sporters' en 'geen goede relatie met begeleiders' en als laatste de fitnesscentrum gebonden factoren: 'de prijs/kwaliteit verhouding' en 'de sfeer'. De persoonsgebonden factor 'motivatie' heeft natuurlijk alles met de andere factoren te maken, die toch bijna allemaal met het menselijke contact en de communicatie te maken hebben. Als het team erop getraind wordt meer aandacht te geven, een



betere relatie op te bouwen met de leden en te zorgen voor een vriendelijke, open, gezellige sfeer, dan kunnen we blijkbaar al flinke vooruitgang boeken.

De uitdaging, hoe verankeren we dat retentie management? Hoe zorgen we ervoor dat alle teamleden op die zelfde lijn zitten? Dan moeten we aan de slag met o.a. een duidelijk functieprofiel, klant communicatie richtlijnen/afspraken, een duidelijke visie omschrijving, een team-een team communicatie reglement en dat ook structureel bespreken in overleg, een goede routing voor de verwerking van klachten en die optimaal inzetten, klant activiteiten, lezingen, webinars en programma's organiseren om mensen in een andere setting kennis met elkaar te laten maken maar ook om ze kennis en bewustwording aan te reiken over het belang van wat ze in de club doen.

Retentie management kan zeker wel kwalitatief verankerd worden en gemanaged worden, het moet wel een structureel aandachtspunt zijn van management en/of ondernemer.

Boek advies: De Fitnesssector encyclopedie! BlackBoxPublishers

John van Heel
EFAA opleidingen en Leefstijlclub

Bedrijvengids

Gymeyes 8

WINNAAR BODY-LIFE
INNOVATIE AWARD 2018

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



WINNAAR BODY-LIFE
INNOVATIE AWARD 2017

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



WINNAAR BODY-LIFE
INNOVATIE AWARD 2016

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



WINNAAR BODY-LIFE
INNOVATIE AWARD 2015

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



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

CLUBMANAGEMENT



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

DNA-ONDERZOEK



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

FITNESS APPARATUUR - ALLROUND



Matrix Fitness, Duwboot 25 - 29
3991 CD Houten, T 030 - 2445 435
E info@matrixfitness.nl
I www.matrixmembers.nl



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



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



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

AWARD



**Dutch Fitness Awards I Vote
Company**

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

BEURS



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

BUIKBANDEN



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



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

BRANCHE ORGANISATIE



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



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.com
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 & SPORHORLOGES



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

KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK



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

KLEIN FITNESS MATERIAAL



Studio - 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 Bitain
London EC1A 7DH
E gymsales.eu@therabody.corp
I www.theragun.com

TEST EN MEETAPPARATUUR



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

UITGEVERIJ



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

VECHTSPOORTARTIKELEN



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

(SPORT)VLOEREN



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



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



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

TWEDEHANDS 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





MUZIEK TIJDENS SPORTLESSEN?
VOORKOM GEHOORSCHADE



VOLG NU DE

E-LEARNING



[ILOVEMYEARS.NL/FITNESS](https://www.ilovemyears.nl/fitness)



OPENAIR
FITNESS

openairfitness.nl



Ontvang een gratis
gepersonaliseerde
locatiescan
t.w.v. € 499,-



SCAN ME

