

body•LIFE®

6 | 2022



Europe's No.1



**Extra omzet
met SYMBIONT**



ELEIKO PRESENTEERT PRESTERA

Veelzijdige krachtoplossing



GUNGNIIR OF NORWAY

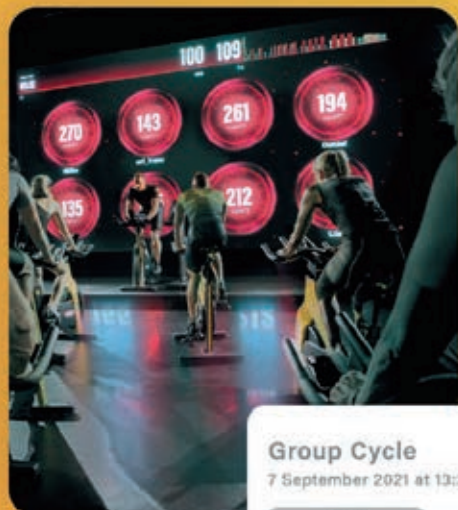
Duurzaam en hoge kwaliteit



MONICA SOTKASIIRA, CEO BIJ GYMLECO

Voor een duurzame en
gezonde toekomst

PAY



Group Cycle

7 September 2021 at 13:20

Pay

BOOK



Group Cycle

Jenny Smith

BOEK

12 plaatsen beschikbaar

RATE



Group Cycle

22 September 2021 at 18:30

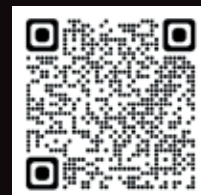
Hoe was de les?



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

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

Ontdek meer op technogym.com



TECHNOGYM



Een uitgave van:

Body & Beauty Productions BV
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24a, 6546 BE Nijmegen
t: 024 - 3 738 505, f: 024 - 3 730 933
i: www.bodylifebenelux.nl

Uitgever

Michael van Munster

Hoofredactie

Guus Hetterscheid

Redactie

Aart van der Haagen

Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

Druk

Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie

Voor alle mogelijkheden contact op met onze media-adviseur of ga naar www.bodylifebenelux.nl
Jeroen Gerats, t: 06 16 964 325, jeroen@bodylifebenelux.nl

Abonnementen

Kijk voor alle abonnement mogelijkheden op
www.bodylifebenelux.nl/abonneren

Copyright

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

body•LIFE Benelux,

Onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt
6 keer per jaar. Uitgave 6, 2022, ISSN 1573-5567

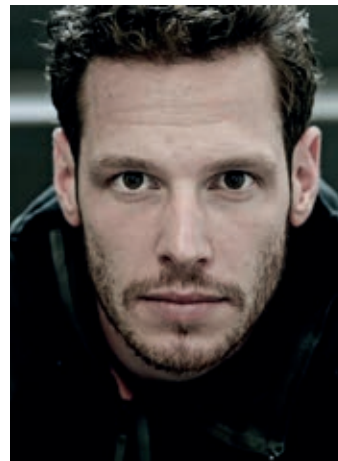
EEN NIEUW JAAR

Het liefst beginnen we het nieuwe jaar met een schone lei. Helaas blijkt dat in de realiteit toch lastiger met aanhoudende uitdagingen. Zo blijft de energiecrisis voor hoofdbrekers zorgen, daarover ook meer in de column van Ronald Wouters. Er zijn mogelijkheden om energie te besparen, maar dit hangt natuurlijk sterk af van het bedrijfsproces. Gelukkig komt er voor een groot deel van het mkb een prijsplafond en kunnen energie-intensieve bedrijven mogelijk gebruikmaken van de Tegemoetkoming Energiekosten-regeling (TEK). Die biedt tijdelijke ondersteuning voor de periode van 1 november 2022 tot en met 31 december 2023.

Alle crises bieden kansen en dat de fitnessbranche daarop weet in te spelen bleek ook al eerder. In deze editie kijken we dan ook vooral weer naar kansen. Zoals op het gebied van duurzaamheid, een thema dat steeds meer wordt omarmd. Dat bleek in december ook op de FIBO in München, waarop we in dit nummer terugblikken. Voor nu gaat de blik vooral vooruit en BodyLIFE wenst u een gezond en voorspoedig 2023.

Sportieve groet,

Guus Hetterscheid
Hoofredacteur BodyLIFE



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



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



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, Papsouwsesteenweg 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
info@matrixfitness.nl, www.matrixmembers.nl

Eén boek. 16 fitnessfaciliteiten. Eindeloze inspiratie.

GYMSP PIR ATION



Download nu gratis het nieuwe Gymspiration lookbook en laat je inspireren door de meest indrukwekkende fitnessclubs van over de hele wereld.



Inhoudsopgave

BRANCHE ACTUEEL

- 7 Column Ronald Wouters
- 8 Life Fitness On Demand+: 'Cardio wordt nu echt tof'
- 10 Extra omzet met SYMBIONT
- 13 Eleiko presenteert Prestera
- 17 X-FITTT GLI, kans voor fitnessondernemingen die mensen echt willen helpen

TRAINING

- 24 Matrix
- 27 Gymleco: voor een duurzame en gezond toekomst
- 30 Terugblik op ISPO München 2022
- 32 Go Health
- 35 Nieuws & ondernemerstips
- 37 Gungnir of Norway: duurzaam en hoge kwaliteit
- 38 Patrick van Erp van Totaal Vitaal Tilburg over inpassing BenFit in GLI
- 40 PPMFIT.com lanceert: betaal per minuut of per sessie

MANAGEMENT

- 42 XXL Nutrition: jouw totaaloplossing in sportvoeding
- 44 Nieuws
- 45 Column John van Heel
- 47 Column Govert Jansen
- 49 De drie grootste fitness trends voor 2023
- 54 Hidden Profits Marketing
- 56 Fitness.be: maak van inspanning ontspanning
- 58 New Health koerst naar een actievere en gezondere levensstijl!



Life Fitness, Bijdorppein 25-31
2992 LB Barendrecht, 0180 - 64 66 66
marketing.benelux@lifefitness.com
www.lifefitness.com



Technogym, Essebaan 63
2908 LJ Capelle aan den IJssel
T 010 - 422 3222, info_blx@technogym.com
I www.technogym.com



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

FRANCHISE



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

GROEPSLES PROGRAMMA'S



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

KLANTTEVREDENHEIDSONDERZOEK



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

MARKETING & CONSULTANCY



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

TEST EN MEETAPPARATUUR



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

UITGEVERIJ



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

(SPORT)VLOEREN



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



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

TWEEDEHANDS FITNESSAPPARATUUR



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

Een training die bij je past.

Word sneller sterker met slimme krachttrainingstoestellen.



E G Y M

Voor Beginners

- ✓ Intelligente trainingsprogramma's die bij je doelstellingen passen.
- ✓ Visuele ondersteuning voor optimale training prestaties.
- ✓ Automatische voortgangsmeting.

Voor Experts

- ✓ Dynamische gewichtsinstelling voor maximale trainingsprikkel.
- ✓ Gedetailleerde trainingsregistratie van elke spiergroep.
- ✓ Live feedback van je trainingsparameters.

MATRIX

matrixmembers.nl



COLUMN

NA CORONACRISIS BIEDT OOK **ENERGIECRISIS** **KANSEN**

'Never waste a good crisis', is een bekende uitspraak van Winston Churchill. De Britse premier verwees daarmee naar de oprichting van de Verenigde Naties. Zonder de Tweede Wereldoorlog was die organisatie er mogelijk nooit gekomen.

Tijdens een crisis worden we vaak vindendriek en zien we mogelijkheden die we anders laten liggen. Tijdens de Eerste en Tweede Wereldoorlog hebben innovaties en technologieën het levenslicht gezien die decennialang bepalend zijn geweest, soms tot de dag van vandaag. Dichter bij huis en meer recent lieten professionals en ondernemers in onze branche zien dat een coronacrisis als een katalysator werkte voor vernieuwingen. Online sporten, begeleiding op afstand, binnen- en buitensporten met elkaar verbinden, ze werden in versneld tempo ontwikkeld en doorgevoerd. Ook wij als branchevereniging NL Actief liften mee op de vernieuwingsgolven. We voerden bijvoorbeeld veel sneller dan gepland het online examen in.

De coronacrisis was nog niet voorbij of de volgende grote uitdaging diende zich aan: de energiecrisis. Die legt opnieuw een grote claim op de solvabiliteit van de aanbieders in onze sector. Maar dwingt ze ook om met andere ogen naar de energiehuishouding van hun bedrijf te kijken. Toen gas en elektriciteit nog betaalbaar waren, had de kostenpost 'energie' geen hoge prioriteit. Dat is wel veranderd. Clubs zijn in versneld tempo aan het verduurzamen - of beter gezegd: een inhaalslag aan het maken - en letten scherper op hun energiekosten. En ook nu wordt er gekeken naar innovaties als het omzetten van kinetische energie naar bruikbare stroom. Die apparatuur is al vele jaren op de markt, maar krijgt nu pas écht impact door de torenhoge energiekosten.

Als branchevereniging kijken wij mee hoe we ondernemers in onze sector kunnen helpen om ook deze crisis te overleven. Dat varieert van lobbyen voor eerlijkere en volwaardige compensatie voor de energiekosten tot het gratis beschik-



**„TIJDENS EEN CRISIS
WORDEN WE VAAK
VINDINGRIJK EN ZIEN WE
MOGELIJKHEDEN DIE WE
ANDERS LATEN LIGGEN. “**

baar stellen van energievoaches. Maar deze keer willen we een stap verder gaan, door ook nu weer onderdeel van de oplossing te worden in plaats van het probleem. We werken achter de schermen aan een concept dat fitnessbedrijven toekomstproof moet maken. Waarbij gezonde leefstijl, efficiënter trainen, professionelere begeleiding, wetenschap, de energietransitie en verduurzaming van trainingsomgevingen ineen worden gevlochten tot een showcase en inspiratiebron. Waarmee we als fitnesssector opnieuw laten zien dat we innovatief zijn en bedreigingen kunnen omzetten naar kansen. Wat dat concept is? Dat maken we meteen na de jaarwisseling bekend.

Ronald Wouters
Algemeen directeur NL Actief



Achmed Rashid, eigenaar FOCUS Health & Fitness over Life Fitness On Demand+

‘CARDIO WORDT NU ECHT TOF’

Intrinsieke motivatie blijft een dingetje bij veel leden van sportscholen, zeker als het om cardio gaat. FOCUS Health & Fitness verhoogt de aantrekkingskracht met Life Fitness On Demand+, een programma dat zich recent uitbreidde naar meer dan 500 gratis work-outs. “Een groot deel van de leden zag het altijd als ‘even opwarmen en verder’, maar nu wordt cardio echt tof”, zegt clubeigenaar Achmed Rashid.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Life Fitness

in één moment zowel een wow-effect als een warm welkom op te roepen aan de hand van kleuren en materialen. We vinden het belangrijk dat de bezoeker meteen de bar met een soort receptie ziet, waar gezelligheid heerst. Noem het een huiskamergevoel. Aan onze medewerkers de opdracht om dit alles een persoonlijke touch mee te geven, om alle leden gelijkwaardig te behandelen, of ze nu in een Porsche of op de fiets arriveren.”

lets aantrekkelijks

Binnen dit streven naar toegankelijkheid ziet Achmed Rashid een belangrijke meerwaarde in Life Fitness On Demand+, de evolutie van het programma dat trainingen voor de gebruikers een heel stuk attractiever maakt door het aanbieden van een scala aan online-work-outs. “Iedereen komt binnen met een doel, maar een grote groep mensen ziet cardio min of meer als een noodzakelijk kwaad om de conditie te verbeteren. We willen hen iets aantrekkelijks bieden, zodat ze het leuk beginnen te vinden en zich niet meer focussen op het wegtikken van de tijd.

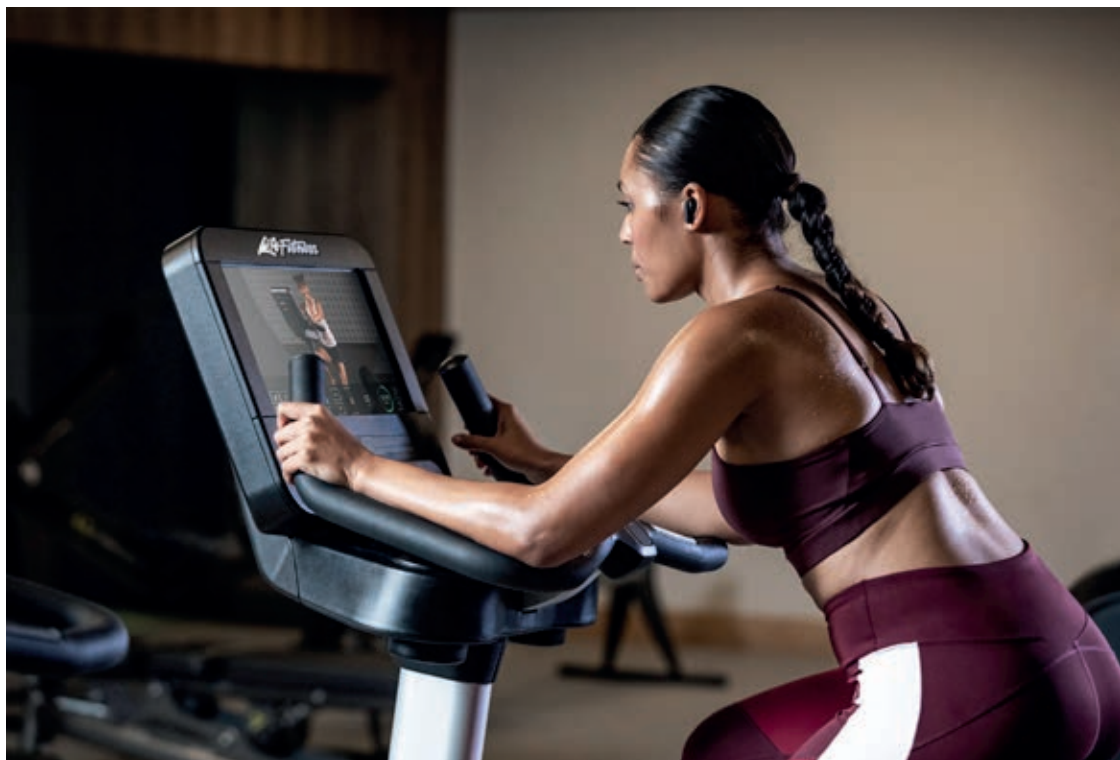
Sowieso schrijft FOCUS Health & Fitness het woord ‘toegankelijkheid’ met hoofdletters. “Toen ik in 2015 de kans kreeg om een gym in Oude-Tonge over te nemen, had ik duidelijke ideeën over de inrichting en uitstraling”, vertelt Rashid. Het bedaagde interieur ruimte al gauw het veld

en een open structuur met een even stoere als huiselijke ambiance deed zijn intrede. “Waar mogelijk braken we de muren eruit, omdat we maximale transparantie wilden creëren. Niet meer kickboksen in een afgesloten ruimte, maar het toonbaar maken. Daarnaast was het doel om bij binnenkomst

Sinds de upgrade schotelt Life Fitness On Demand+ hen meer dan 500 online-workouts voor, waarbij leden kunnen kiezen uit 100 hardloop- en fietsroutes door de mooiste omgevingen ter wereld of uit 400 trainingen onder begeleiding van een digitale instructeur." De vestiging van FOCUS Health & Fitness in Middelharnis stelt deze afwisselende digitale coaching en motivatie gratis beschikbaar op al haar zeventien Discover SE3 HD-consoles, verdeeld over zeven crosstrainers, vier loopbanden, vier fietsen, een ligfiets en een PowerMill. "De display van 16 of 21 inch - afhankelijk van het type - geeft links en rechts tools om de snelheid en de intensiteit te verhogen."

Makkelijke roulatie

Het trainingsgedrag van de leden bij FOCUS Health & Fitness spreekt boekdelen. Rashid: "De eerste keer beginnen ze na vijf minuten al te hijgen en om zich heen te kijken. Na zes, zeven weken houden ze het probleemloos een halfuur vol, mede door de enorme variatie in het programma en de continue aanwezigheid van een instructeur, zonder dat wij overal personal trainers moeten inzetten. Mensen gebruiken de cardio-apparatuur duidelijk langer." Capaciteitsproblemen geeft dat volgens de sportschoolhouder niet. "Wij zijn 24/7 open en adviseren onze bezoekers om de piekmomenten, zoals maandagavond zeven uur, zoveel mogelijk te mijden. Boven-



dien duren de lessen niet standaard een uur; de lengte hangt helemaal af van welke programma's iemand kiest om te trainen. Dat zorgt voor een makkelijke roulatie." Rashid werkt al sinds de beginperiode van zijn ondernemerschap samen met Life Fitness, tot grote tevredenheid. "Ik denk maar even terug aan de periode nadat mijn zaak in Oude-Tonge afbrandde, in 2017. Mede dankzij de snelle levering van toestellen

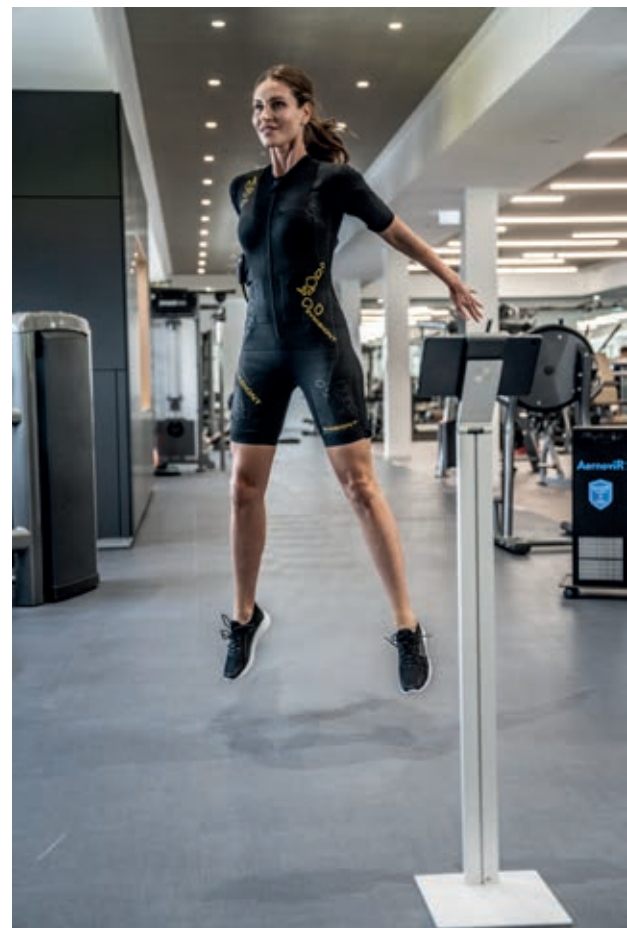
uit voorraad konden we binnen vier weken op een tijdelijke locatie draaien. De apparatuur gaat lang mee en ik merk dat ondanks het intensieve dagelijkse gebruik de slijtage vrijwel nihil is."

Brein bepaalt resultaat

FOCUS Health & Fitness lijkt de sleutel tot motivatie gevonden te hebben, met Life Fitness On Demand+ als één van de belangrijkste pijlers. "Het past bij onze visie dat wij kijken naar de individuele doelstellingen van bezoekers", zegt Achmed Rashid. "Soms hebben ze op bepaalde fronten extra ondersteuning nodig, vandaar dat wij binnen onze club samenwerken met een voedingsdeskundige, een fysiotherapeut en een psychocoach. Vrijwel iedereen loopt weleens met stress rond en meer mensen dan je denkt zitten al min of meer tegen een burn-out aan. Dan is het fijn als ze even kunnen sparren, want als je je 'in je bovenkamer' niet lekker voelt, kun je trainen wat je wilt, maar dan gebeurt er weinig. Je brein bepaalt je resultaat. Laat daar nu ook net de kracht van Fitness On Demand+ liggen. Het klinkt misschien gek, maar de typische beleving van cardio ebt in feite weg. Begeleid door een instructeur train je op afwisselende wijze in de mooiste landschappen ter wereld en de tijd vliegt om."

Meer informatie: www.lifefitness.nl





EXTRA OMZET MET SYMBIONT

Eén van de belangrijkste voordelen van SYMBIONT is dat je effectieve en motiverende trainingen aan kunt bieden in jouw studio of sportschool zonder hoge investeringskosten. Met SYMBIONT ga je extra omzet genereren. Hoe? Daar vertellen wij je graag meer over.

Smart Renting

Dankzij de huroptie van het draadloze SYMBIONT Smart Body Device krijg je géén hoge investeringskosten voor je kiezen, dat maakt het natuurlijk heel aantrekkelijk. De complete uitrusting inclusief de basissets hoeft je niet zelf aan te schaffen, dit zit allemaal bij het

huurabonnement inbegrepen. Dat geldt ook voor de ondersteuning die wij bieden tijdens het 'onboarding proces' waarover we later meer uitleggen. Indien nodig zijn de kosten voor eventuele reparaties die uitgevoerd moeten worden, voor onze rekening. Onverwachte extra kosten zijn tijdens het huren

van het SYMBIONT Smart Body Device dan ook uitgesloten. Dat noemen wij nou: Smart Renting!

Bij ieder abonnement is het volgende inbegrepen:

- CURDTI app
- Smart Body Device;
- Accupacks;
- Tablet met oplader;
- 6 Tec Suits in verschillende maten;
- Opvulpads;
- Buikbanden in verschillende maten;
- Tec Suit waszakken.

Het unieke Tec Suit

Het dragende element van de SYMBIONT is haar unieke Tec Suit. Het Tec Suit is voorzien van maar liefst 24 gepatenteerde droge elektroden en biosensoren. Bovendien is het pak licht en geheel draadloos waardoor de sporter grote bewegingsvrijheid ervaart. Tijdens de training wordt er zeer effectieve laagfrequente of middenfrequente elektrische stimulatie toegepast. Daardoor worden alle spieren door het Tec Suit met een optimale intensiteit geactiveerd en zo wordt de prestatie verbeterd.

Dankzij de volledig geïntrigeerde droge elektroden en biosensoren is het Tec Suit ook in

staat om real-time data van de sporter op te meten tijdens de training, denk hierbij aan: bio-impedantie, spieractiviteit, calorieën, hartslag, hartslagvariabiliteit etc. Deze trainingsfeedback maakt SYMBIONT uniek. De data wordt na de training inzichtelijk gemaakt in de Curdti app. Door de app kunnen de trainer én sporter de trainingen maximaliseren en bijstellen waar nodig. Trainers kunnen hier uiteraard ook op anticiperen en

een specifiek trainingsprogramma samenstellen voor de sporter. Met SYMBIONT realiseer je een training die motiveert en stimuleert, voor zowel de sporter als de trainer. Track, Train, Transform!

Flexibele abonnementsvorm

Met SYMBIONT ben je optimaal flexibel. Het aantal Smart Body Devices wat je kunt huren kun je geheel naar je eigen behoefte

samenstellen en aanpassen. Doordat je het Smart Body Device huurt heb je geen hoge investeringskosten en afschrijvingskosten. Bovendien heb je optimale flexibiliteit om door te kunnen groeien. Je kunt klein beginnen met bijvoorbeeld twee Smart Body Devices en later eenvoudig verder uitbreiden.

Nieuwe klantpopulatie aanboren

SYMBIONT ademt vernieuwing en vernieuwing is een effectieve bindingsmethode als het gaat om een nieuwe klantpopulatie aanboren. Met SYMBIONT ga je bestaande klanten enthousiasmeren en nieuwe klanten aantrekken. De doelgroep die je aanspreekt wordt groter en daarvoor krijg je automatisch meer leden. Eén en één is twee! Meer leden is uiteraard het doel, toch?

Ook uniek bij SYMBIONT: iedere klant krijgt een eigen Tec Suit, jouw klanten hoeven geen pak meer te delen met een ander lid. Hygiëne staat voorop! Daarnaast blijft het meten van de data in de Curdti app ook persoonsgebonden. Dit is ook voor veel sporters een bijkomend voordeel omdat ze op die manier hun eigen trainingsfeedback en voortgang inzichtelijk krijgen.

Onboarding

Welcome on board! Kies je voor SYMBIONT? Dat is een slimme keuze! Tijdens het "onboarden" wordt iedere studio of sportschool stap voor stap begeleid in het omzetten, transformeren en implementeren van ons concept. Wij ontzorgen onze klanten door middel van volledige marketingondersteuning en een compleet implementatieproces waarbij ook de huidige sporters niet vergeten worden. Kom je bij ons aan boord? Ons team staat voor je klaar!

KNOP Academy

De KNOP Academy (Knowledge On Point) is opgericht om trainers op te leiden tot EMS-professionals. Na het volgen van de casestudies, groepsopdrachten en praktijkgerichte lessen ben je helemaal klaar om jouw sporters een nóg effectievere en intensievere training te geven. Je sluit de opleiding af met een certificaat als vakbekwaam EMS-trainer!

Meer weten? www.symbiont360.com/nl of volg ons via Facebook of Instagram @symbiont_nld



NIEUW

HIGH PROTEIN MEETS ICED COFFEE



31g
EIWIT

80 MG
CAFEÏNE

<1%
SUIKER

<1%
VET

SHOP NU OP [XXLNUTRITION.COM](https://www.xxlnutrition.com)

XXL
NUTRITION



ELEIKO PRESENTEERT PRESTERA: VEELZIJDIGE KRACHTOPLOSSING

Krachttraining is een integraal onderdeel van iedereen zijn gezondheid en welzijn. Meer mensen omarmen prestatiegerichte trainingen. Daarom zijn veelzijdige, ruimtebesparende krachttrainingsruimtes een must.

Goed ontworpen oplossingen houden rekening met de gebruiker en de faciliteit en ondersteunen beide bij het bereiken van betere prestaties en resultaten. We hebben alles wat we hebben geleerd van het perfectioneren van apparatuur voor de sterkste atleten in tal Olympische Spelen en toonaangevende faciliteiten wereldwijd gedurende de afgelopen zestig

jaar in één aanpasbaar en schaalbaar systeem geoptimaliseerd. Dat systeem is Eleiko Prestera.

Met Prestera levert Eleiko een veelzijdige krachtoplossing die doordacht is ontworpen om optimaal te trainen met een lange halter, terwijl trainingshulpmiddelen en -methoden die vaak verspreid zijn

over een sportschool, worden geïntegreerd in het racksysteem. Prestera is speciaal gebouwd voor veilige, effectieve krachttraining waarbij de beschikbare ruimte optimaal wordt benut. Elk element wordt geacht een wrijvingsloze ervaring te bieden waarbij creativiteit de grenzen bepaalt - in plattegronden en training.

Krachttraining voor elk doel (ieders prestatie verbeteren)

Krachttraining helpt mannen en vrouwen van alle leeftijden en capaciteiten; het helpt blessures te voorkomen, het zelfvertrouwen te vergroten en de sportprestaties



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

en de kwaliteit van leven te verbeteren. Creatieve, goed ontworpen krachtruimtes vormen de perfecte basis om die basis te leggen en klanten te helpen optimale prestaties te bereiken. Met zijn ontwerpflexibiliteit en trainingsveelzijdigheid ondersteunt de Prestera-krachtoplossing iedereen bij zijn training - van een atleet die traint voor topprestaties tot een training voor beginners om hun persoonlijke doelen te bereiken.

Een complete krachtoplossing die meegroeit met uw behoeften

Eleiko staat synoniem voor kwaliteit en duurzaamheid. We leveren de ultieme til-ervaring door de beste sterkteproducten in hun klasse te maken met eersteklas materialen, doordachte details en een coherente, intuïtieve, veilige constructie.

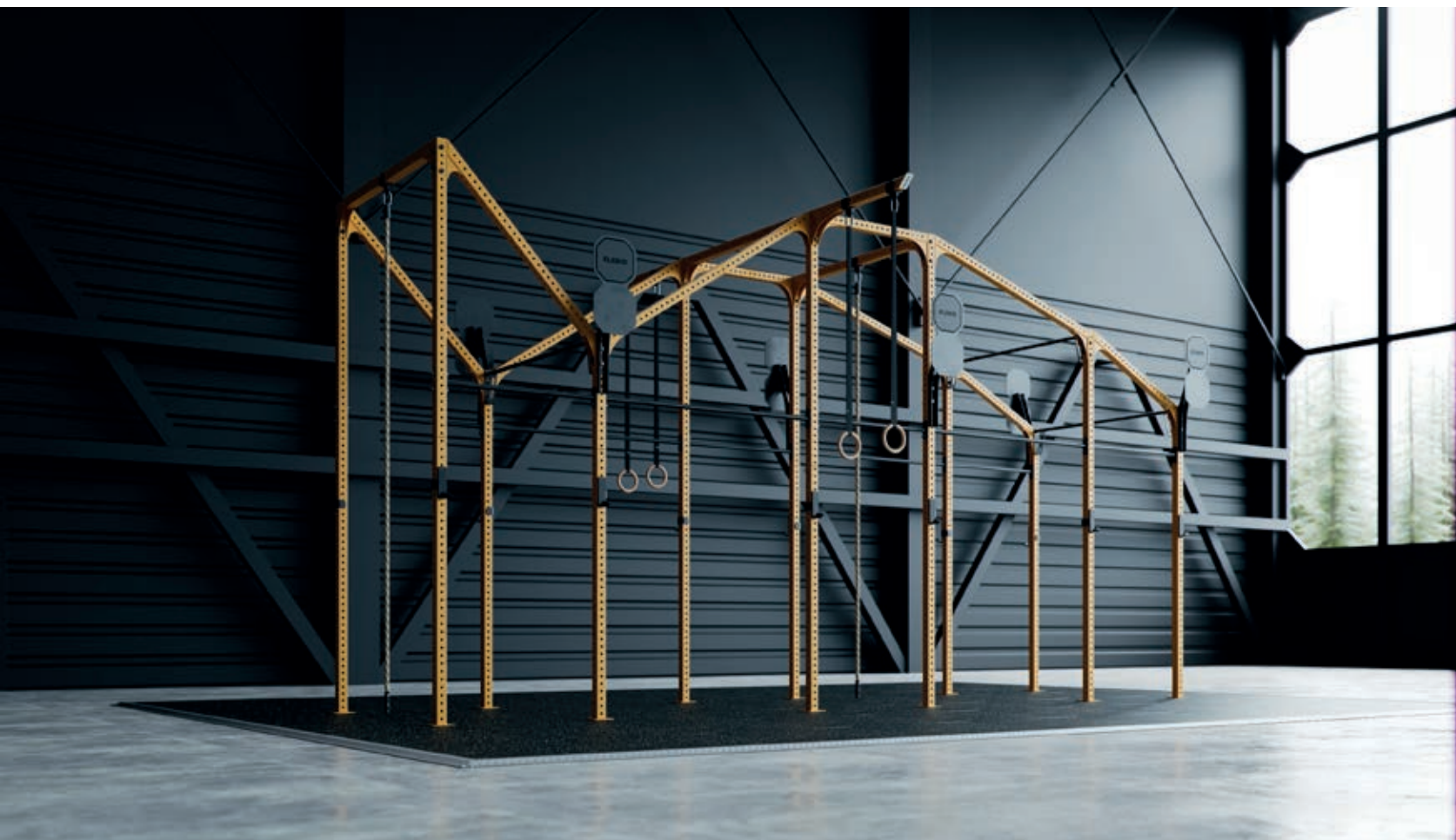
Van racks tot rigs, het modulaire Prestera-systeem vormt de basis voor het opnieuw uitvinden van uw krachtruimte en stelt u in staat uw specifieke trainings- of facilitaire behoeften te optimaliseren. De oplossing kan worden geschaald en aangepast met geïntegreerde functies en materialen.



Elk detail van het Prestera-assortiment is ontworpen om de prestaties binnen een minimale ruimte te maximaliseren.

Prestera overbruggt de kloof tussen vrije gewichten en machinetraining — gebruikers kunnen tijdens hun sessie op één plek blijven, waardoor de ruimte efficiënter, schoner en gestructureerd wordt. Naadloos

geïntegreerde materialen voegen oefeningsveelzijdigheid toe en zijn ontworpen om interferentie met elkaar te minimaliseren om effectieve programmering te ondersteunen die essentieel is voor het werven van topsporters, het laten groeien van een bedrijf en het betrokken houden van gebruikers in de sportschool.



Entreo biedt de toegangspoort tot nieuwe verdienmodellen!

Wil jij:

*toegang tot het
bedrijfsleven & jouw klanten
ook thuis bedienen?*

*Slechts
7,5%
commissie*

Meld je vrijblijvend aan op
entreo.nl/toegangspoort

Of bel
0485 470358

Direct meer weten?
[Lees het artikel op pagina 26](#)



entreo
De toegangspoort tot vitaliteit





X-FITTT GLI, KANS VOOR FITNESSONDERNEMINGEN DIE MENSEN ECHT WILLEN HELPEN

Het is niet mijn gewoonte om in mijn artikelen reclame te maken. Niet voor mijn eigen bedrijf, noch voor andere producten of diensten. Maar in dit nummer ga ik een uitzondering maken. Althans, ten dele. Sinds een paar maanden ben ik nauw betrokken bij een van de GLI's die in Nederland actief is. Er zijn er in totaal vijf namelijk. Voor iedereen die de afkorting 'GLI' niets zegt, het gaat hier om de gecombineerde leefstijl interventie. Programma's die consumenten actief ondersteunen bij het nastreven van een gezonde leefstijl, waarbij – en dit is het bijzondere – de kosten direct vergoed worden vanuit de basisverzekering van de consument! Dit biedt kansen voor zowel consument als de fitnessbranche...

Kans

Door alle crisissen van de laatste jaren heen ken ik één onderneming die stevig doorgroeit en dat is Formupgrade, een van de bedrijven van fitnessondernemer Thomas Verheij. In de afgelopen vijf jaar is het bedrijf

gegroeid van zo'n 1.200 leden naar bijna 3.000 op dit moment. En wat misschien wel belangrijker is, is dat ongeveer de helft van de klanten ook deelnemen aan X-Fittt GLI. X-Fittt GLI is een ander bedrijf van Thomas en binnen dit bedrijf is de Gecombineerde

Leefstijl Interventie X-Fittt ontwikkeld. Een wetenschappelijk onderbouwd programma van leefstijlcoaching dat mensen helpt naar een gezond gewicht en een gezonde leefstijl. Een programma zo goed, dat het door alle accreditatie stappen van de overheid is

Het beste leefstijl- programma van 2023



Beoordeeld met: ★ ★ ★ ★ ★



Wil jij:

- 100% resultaat voor je leden?
- Meer omzet in minder tijd?
- Een extra maandsalaris?
- Gratis leads?
- Complete ondersteuning op het gebied van marketing?



Scan de QR code
voor een gratis demo

WORD FIT. BLIJF FIT.
BENFIT



gekomen en vergoed wordt door de meeste zorgverzekeraars. En vanaf januari 2023 is X-Fittt GLI ook beschikbaar voor andere fitnessondernemingen!

Leefstijlcoaching als businessmodel

Kun je dan geld verdienen met die GLI, zult u zich afvragen. De vergoeding vanuit de basisverzekering is niet van dien aard dat dat zomaar lukt. Je hebt een behoorlijk aantal deelnemers nodig omdat je alleen dan een efficiënte organisatie om de GLI heen kunt bouwen. De grootste winst voor een onderneming overigens, zit hem enerzijds in de grote aantrekkingskracht op de doelgroep waardoor je als fitnessonderneming simpelweg meer traffic naar je club genereert. Anderzijds doordat de drempel naar een lidmaatschap bij je club aanzienlijk verlaagd wordt en mensen bijna automatisch kiezen voor een lange termijn overeenkomst, wat de nodige continuïteit in je onderneming oplevert.

De doelgroep

Mensen die aanspraak kunnen maken op vergoeding uit de GLI moeten aan een paar eisen voldoen. Alleen een BMI van 30 of ho-

ger is voldoende om aanspraak te kunnen maken op de vergoeding. Maar mensen met een BMI hoger dan 25 die ook voldoen aan een aanvullende eis (bijvoorbeeld een buikomvang van tenminste 102 cm (mannen) of 88 cm (vrouwen) of mensen die bijvoorbeeld diabetespatiënt zijn) kunnen ook aanspraak maken op vergoeding. Als we in aanmerking nemen dat inmiddels ruim 50% van de Nederlandse bevolking een mate van overgewicht hebben, is het evident dat de doelgroep die door fitnesscentra in combinatie met leefstijlcoaching goed geholpen kan worden enorm is.

Het succes van X-Fittt

Het lukt Formupgrade om een groot deel van het ledenbestand naast het sporten ook met leefstijlcoaching te ondersteunen. Het succes schuilt vooral in het feit dat X-Fittt haar klanten 'gewoon' langs de commerciële kanalen werft, in plaats van te wachten op doorverwijzing van de zorg. Daarmee krijgen zij (enigszins) intrinsiek gemotiveerde mensen aan tafel. En het laat zich raden dat als je deze mensen een heel pakket aan extra begeleiding kunt bieden dat betaald wordt door de basis-

zorgverzekering, zij daar graag gebruik van maken. En natuurlijk zorgt X-Fittt BV voor een warme relatie met de lokale huisartsen, zodat ook zij patiënten naar de club doorverwijzen.

X-Fittt is op zoek...

Vanaf het moment dat Thomas samen met zijn vader begon met Formupgrade en X-Fittt, was hun doel werkelijk het verschil te maken in de gezondheid van de inwoners van Arnhem. 'Exercise is medicine', was al het credo van Thomas vader die huisarts was in Arnhem. Dat credo vormt nog steeds de basis onder de ondernemingen van Thomas. X-Fittt gaat de volgende fase in. Het grote doel voor de komende jaren is tenminste 100.000 mensen te hebben geholpen in hun streven naar een gezonde leefstijl. En dat kunnen de ondernemingen van Thomas niet alleen. Daarom is X-Fittt toegankelijk gemaakt voor andere fitnessclubs. X-Fittt GLI verzorgt daarbij volledig de leefstijlcoaching, inclusief alle administratieve rompslomp er omheen. De club profiteert van de lidmaatschappen van deelnemers en ontvangt daar bovenop van X-Fittt een bonus per deelnemer. Kortom, samen mensen helpen aan een gezonde leefstijl op de meest verantwoorde wijze en bovendien voor alle partijen een interessant verdienmodel.

Tot slot

Zoals in het begin van dit artikel gezegd, ik maak normaal nooit reclame in mijn artikelen. Mijn basis is altijd kennis te delen waarmee elke ondernemer die dat wil stappen kan maken. In dit specifieke geval maak ik graag een uitzondering. Ik ben er gedurende de ontwikkeling van X-Fittt GLI getuige geweest hoe X-Fittt GLI een meerwaarde is geworden voor de bedrijven van Thomas. Ik bouw nu samen met Thomas en zijn team aan de volgende fase in de ontwikkeling van X-Fittt GLI en hoop dat veel fitnessondernemers actief aan de groei mee willen bouwen. Goed voor de consument, goed voor X-Fittt GLI en goed voor iedereen die mee bouwt. Heb je interesse? Kijk dan op www.x-fittt.nl of mail me!

Heb je vragen of opmerkingen? Mail dan naar rwantzing@mndst.nl of bel 06 46 23 23 85.

START VANDAAG NOG MET MYCIRCLE IN JE EIGEN CLUB!

De meest effectieve training voor snel resultaat!
Complete training in 27 minuten.

Slechts 10 minuten cardio training en
1 minuut per krachttoestel.

Dankzij het revolutionaire weerstandssysteem
is er geen gevaar voor overbelasting



SLECHTS
€1490 p/m



Omzetverhoging



Snelle ROI



Meer leden



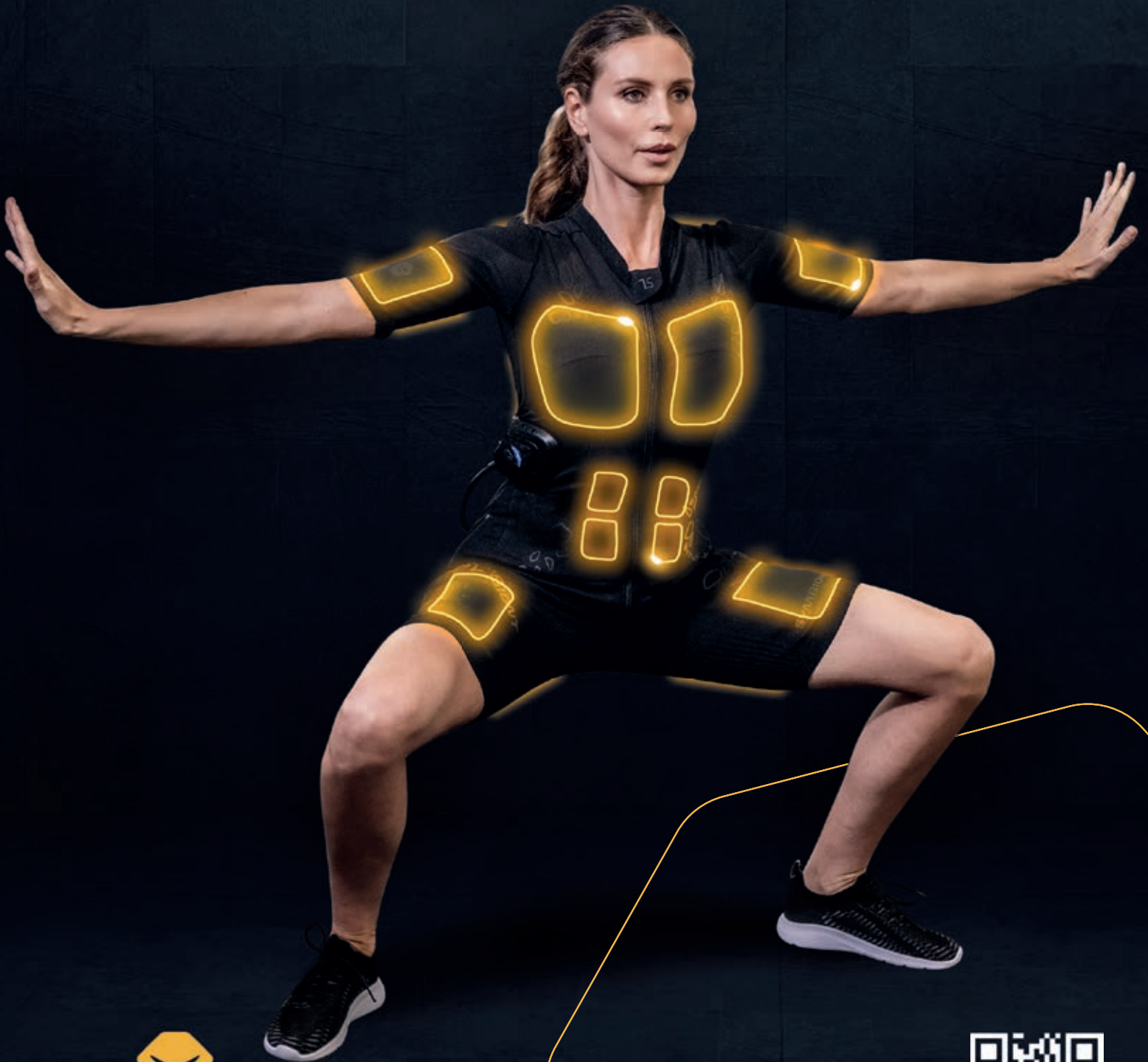
Brede doelgroep

Neem contact op met één van onze adviseurs en ontdek wat MyCircle voor jouw club kan betekenen!

+31(0) 77 390 3250 - info@mycirclefitness.com -
WWW.MYCIRCLEFITNESS.COM

SYMBIONT

The smart body device



SYMBIONT

Track.Train.Transform.



www.symbiont360.com/nl



TRACK.

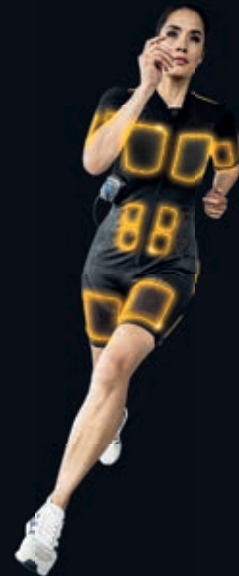
Bio-elektrische meting van het hele lichaam

- Uitgebreide lichaamsanalyse: 24 meetpunten, verdeeld over alle belangrijke spiergroepen
- Body composition (BIA)
- Spieractiviteit (EMG)
- Bewegingsanalyse met behulp van versnellingsmeters
- Hartslag (ECG)
- Hartslagvariabiliteit (HRV)

TRAIN.

Bio-elektrische trainings- en stimulatieprogramma's

- Programma-aanbeveling volgens de huidige trainingsgegevens en lichaamsanalyse
- Medisch gevalideerde simulatieprogramma's
- Lage en gemoduleerde middenfrequentie
- 24 droge elektroden
- De stimulatie kan worden geoptimaliseerd door de trainee of de trainer om persoonlijke doelen te bereiken
- Volledig mobiele toepassingsmogelijkheden binnen en buiten bruikbaar



TRANSFORM.

Verandering van lichaam, houding en bewustzijn

- Motivatie door gedocumenteerd succes
- Voortdurende aanpassing
- Afstemming van subjectieve perceptie en objectieve metingen (autosensitieve training)
- Verbeterd begrip van fysiologische processen



EGYM

Met het EGYM-ecosysteem naar een volledig nieuwe trainingservaring

SLIMMER, EFFICIËNTER EN MET MEER PLEZIER TRAINEN

Digitalisering in de fitnesswereld blijft een zeer belangrijke trend, ook in 2023. Zowel voor leden, maar ook voor ondernemers brengt digitalisering vele voordelen met zich mee. De grootste voordelen zijn efficiëntie, het meetbaar maken van successen en bovenal meer tijd en energie kunnen steken in jouw leden. Dit zorgt weer voor tevredenheid onder jouw leden en dus behoud. En zelfs groei. Bij Matrix Fitness houden we ons dagelijks bezig met deze ontwikkeling en zijn we niet voor niets al jaren exclusief distributeur van EGYM in de Benelux.

Slimme trainingsapparatuur, digitale apps, software, diensten en de producten van meer dan 100 premium partners - en dit alles op een open platform: het EGYM-ecosysteem brengt de hele "fitnessreis" bin-

nen en buiten de club in kaart. Ook belooft het ecosysteem alle leden - ongeacht hun doelstellingen, voorkennis of hun prestatieniveau - met een naadloze individuele trainingservaring.

EGYM betekent gepersonaliseerde training, die niet alleen slimmer en efficiënter is dan reguliere trainingsapparatuur, maar vooral leuk voor iedereen. Van beginner tot expert.

Van onboarding met de EGYM Fitness Hub, tot krachttraining met EGYM Smart Strength naar mobiliteitstraining met EGYM Smart Flex en cardiotraining met EGYM Smart Cardio. EGYM Workouts zorgen voor een naadloze trainingservaring en motiveren leden om hun trainingsdoelen te bereiken.

NIEUW: EGYM Smart Strength Open Mode

In de open modus profiteren alle leden, van beginners tot experts, van de beste oplossingen en mogelijkheden van de EGYM krachttoestellen. Denk hierbij aan het automatisch instellen van de apparatuur zodat je direct op de juiste manier je oefening kan starten en de diversiteit aan trainingsmethoden. Leden zonder EGYM ID kunnen trainen in gastmodus. Zelfs zonder polsbandje of kaart.

EGYM Fitness Hub

De EGYM Fitness Hub is het hart van de trainingsruimte. De Hub ondersteunt trainers en helpt leden om effectiever te trainen met intuïtieve metingen en eenvoudig te begrijpen voortgangvisualisaties. Bliksemsnelle onboarding, optimale ledenondersteuning en duurzame motivatie – allemaal op de trainingsvloer.

EGYM Smart Flex

EGYM Smart Flex is de eerste slimme mobiliteits- en flexibiliteitstraining. Smart Flex past zich volledig automatisch aan de gebruiker aan en geeft de ideale belastings- en pauzetijden door middel van licht- en trilsignalen. Dankzij deze signalen worden spieren op een gerichte manier in lengte en kracht getraind. Ideaal om bijvoorbeeld de



Yuri Berens, Product Specialist Matrix & EGYM

Als exclusieve distributeur van EGYM in de Benelux werken we nauw samen. Op deze manier versterken we elkaar. Het is het beste van beide werelden. Als Product Specialist help ik ondernemers met het lanceren en implementeren van de verschillende EGYM concepten. Daarnaast help ik het team met het succesvol leren werken met de digitale oplossingen van Matrix & EGYM! Pas als de klant succesvol is ben ik tevreden.

mobiliteit van de bezoekers in jouw (fysio) praktijk te optimaliseren.

EGYM Smart Cardio

Met EGYM Smart Cardio kunnen jouw leden hun fitnessactiviteiten voortzetten op

verschillende aangesloten cardiotoestellen van Matrix die volledig geïntegreerd zijn met software van EGYM. Dankzij de EGYM RFID-chip kunnen leden eenvoudig en snel inloggen op alle aangesloten cardiotoestellen en doelgerichte trainingen volgen dankzij de opgeslagen machine-instellingen en persoonlijke trainingsschema's. Door de koppeling met de EGYM Cloud worden alle trainingsgegevens opgeslagen en geanalyseerd in de EGYM-apps en kunnen resultaten worden teruggeleid naar de BioAge.

EGYM Apps

Wanneer je traint met EGYM worden alle trainingsgegevens automatisch opgeslagen in de EGYM Cloud. Deze gegevens zijn vervolgens via verschillende apps toegankelijk voor zowel leden als trainers. De basis van de digitale omgeving is de Trainer App. Deze app is voor trainers de ideale tool om hun werk efficiënter te organiseren. Ook hebben trainers dankzij de app altijd inzicht in de trainingsvoortgang van hun leden.

EGYM voor fysiopraktijken

Fysiopraktijken staan momenteel voor steeds grotere uitdagingen. Tekort aan therapeuten, gebrek aan capaciteit en economische knelpunten. EGYM biedt patiënten gepersonaliseerde, volledig geautomatiseerde en gedigitaliseerde kracht- en mobiliteitsprogramma's aan. De EGYM Fitness Hub en het populaire BioAge in de Member App laten zelfs de kleinste progressie zien. Of het nu gaat om revalidatie of langdurig herstel. EGYM inspireert therapeuten en patiënten vanaf de eerste afspraak.

Ben je benieuwd naar de mogelijkheden van EGYM & Matrix in jouw club? Neem dan een kijkje op www.matrixmembers.nl of scan de QR-code. Wij denken graag met jou mee.



JULES SMEETS: EGYM is de basis van ons Mynergy concept. Na twee jaar uitsluitend één op één trainingen te hebben verzorgd, hebben we in 2021 de keuze gemaakt om EGYM toe te voegen aan ons concept. EGYM heeft ertoe geleid dat wij nu honderden leden een kwalitatief goede, veilige en makkelijke manier van trainen kunnen aanbieden. Daarnaast is EGYM voor ons hele ledenbestand interessant: van 12 tot 88 jaar. Hiermee is EGYM voor iedereen toegankelijk én zelfs voor topsporters die wij begeleiden een essentieel onderdeel van hun training.



Jouw ultieme alles-in-één fitness software

Manage · Coach · Engage · Grow

9000+

Ondernemingen

45 000+

Trainers

20 miljoen+

Gebruikers

80

Landen

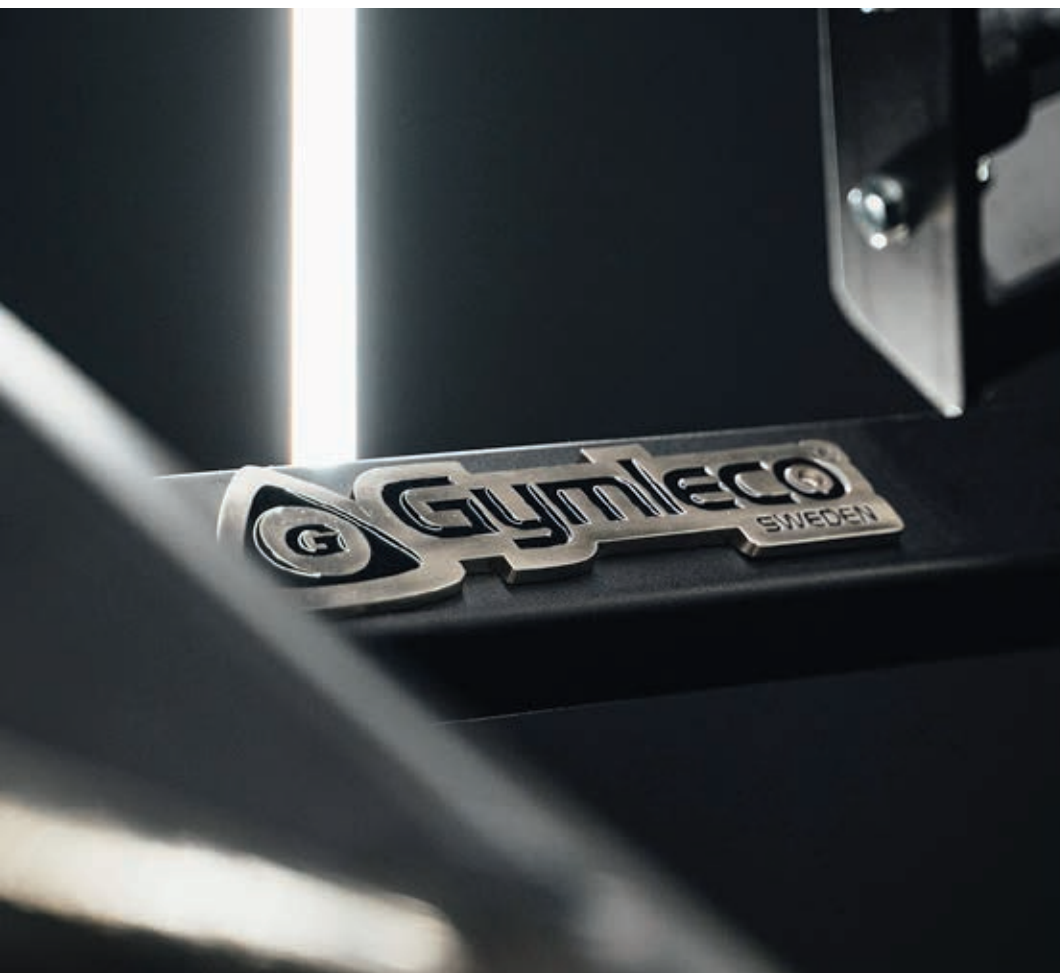
TRAINMORE

 SOULSTUDIO

fit20
fit in 20 minutes per week

O40FIT
FOREVERBODY

Leer meer over Virtuagym op business.virtuagym.com/nl



Monica Sotkasiira, CEO bij Gymleco

VOOR EEN DUURZAME EN GEZONDE TOEKOMST

Monica Sotkasiira, CEO van Gymleco, vertelt over het ontstaan van Gymleco, haar eigen 'reis' binnen het familiebedrijf en de ambities van de grootste fabrikant van fitnessapparatuur in Noord-Europa. Ze begonnen met twee fitnessapparaten en produceren inmiddels meer dan vijfhonderd producten. Van zelfgebouwde machines in Zweden naar fitnessapparatuur over de hele wereld.

Hoe de reis begon

Lichaamsbeweging en gezondheid hebben altijd een grote rol in mijn leven gespeeld. Zo'n grote rol dat als ik het uit mijn hele opvoeding zou halen, ik niet zo weten hoe mijn leven er vandaag uit zou zien. Waarschijnlijk zou ik een heel ander persoon zijn geweest en met totaal andere dingen in een heel andere branche hebben gewerkt.

Ik ben geboren in een gezin met een vader die zich al op jonge leeftijd focuste bewegen en voeding en een moeder die geïnteresseerd was in bewegen. Ik ben geboren en

getogen in de sportschool. Ik zat in een kinderzitje tijdens trainingen en dronk bij wijze van spreken eiwitshakes uit een babyfles.

Toen ik vier jaar was, startte mijn vader het familiebedrijf Gymleco, een paar jaar daarna begonnen mijn ouders een sportschool volledig ingericht met Gymleco. Het zou als showroom fungeren en de verkoop van de fitnessapparaten stimuleren.

Veel van mijn jeugdherinneringen liggen bij Gymleco en in de sportschool. Ik mocht altijd mee. Dat kan ook niet anders. Het werk

als zzp'er ging altijd door en de thuissituatie moest daarop aangepast worden. Toen ik heel jong was en niet alleen thuis mocht zijn, namen mijn ouders me 's ochtends of 's avonds mee naar de sportschool als die schoongemaakt moest worden. Of als ze naar een klant moesten.

Ik vond het allemaal geweldig. Het leukste vond ik om mee te gaan naar de fitnessbeurzen. Andere kinderen zouden hebben gehuild vanwege al dat lopen, maar ik kon er geen genoeg van krijgen: alle fitnessapparatuur bekijken en uitproberen en deel uitmaken van die geweldige wereld van fitness.

Het plezier van de fitnessindustrie

Hoe de fitnessbubbel, zoals ik die noem, werkt, is waarschijnlijk moeilijk te begrijpen als je het zelf niet hebt ervaren. Het is een zeer positieve en gelukkige branche vol met veel lieve mensen. Van ons als leveranciers van apparatuur, tot sportschooleigenaren en sporters en vele anderen.

Het is iets waar ik vaak op terugkom en aan denk: hoe positief en goed de branche is, maar ook hoe positief en goed onze producten bij Gymleco zijn. Dat ik elke dag met iets aan de slag ga dat zo leuk is en dat daadwerkelijk iets goeds doet. Want dat is wat bewegen doet. Het geeft ons een goed gevoel.

Re—invent your strength space

ELEIKO PRESTERA



Eleiko Prestera is a complete strength solution integrating optimal barbell training with other tools and methods often spread across a gym into one versatile system that evolves with your needs.

Learn more at eleiko.com/prestera

ELEIKO

Na al die jaren met corona, toegenomen gevallen van depressie en meer zitten, is het nog duidelijker hoe belangrijk bewegen is. Lichaamsbeweging is niet alleen esthetisch, het zorgt er ook voor dat je je van binnen beter voelt en niet alleen dat. Keer op keer is gebleken dat een goede basisfysica iemand kan helpen bij het tegengaan van ernstige ziekten. De voordelen van lichaamsbeweging zijn talrijk.

Trots op het product

Terug naar hoe ongelooflijk goed onze producten bij Gymleco zijn. Toen ik klein was en omringd door alle fitnessapparaten, kon ik me nog niet voorstellen wat ik nu zou doen. Ik hield al van Gymleco toen ik klein was en nu ik het 'boek over mezelf' heb gelezen, weet ik dat ik als twaalfjarige schreef dat ik zo graag met Gymleco wilde werken.

Wat ik nu weet, is dat we werken met producten die de juiste bewegingsbanen hebben en van zo'n goede kwaliteit zijn dat ze jaar na jaar meegaan. Het is niet iets waar ik toen een idee van had. Ik voel me vandaag ongelooflijk trots op Gymleco. We leveren producten die ik kan presenteren zonder met de ogen te knippen als ik voor een sportschooleigenaar sta. Ik weet dat onze apparaten resultaten opleveren. Onze trainingsapparatuur ziet er goed uit én helpt sportschooleigenaren om succesvol te zijn in hun bedrijf.

Duurzaamheid voorop

Ik bezoek keer op keer sportscholen die al meer dan 25 jaar hun Gymleco-machines

hebben staan en deze worden nog steeds gebruikt bij zware trainingen. Dit maakt me ongelooflijk blij en geeft ons bij Gymleco het bewijs dat we deel uitmaken van een grotere duurzaamheidsaanpak.

We moeten geen producten verkopen die na een paar jaar worden weggegooid omdat ze niet meer werken zoals zou moeten. Tegelijkertijd mogen we geen fitnessapparaten maken die onnodig groot zijn en daardoor meer materiaal nodig hebben dan nodig is. Ook is het, met de huidige hoge exploitatie- en facilitaire kosten, steeds populairder geworden om na te denken over de grootte van de fitnessapparatuur. Geen gymruimte mag verloren gaan! Door onze fitnessapparatuur zelf te ontwerpen en te produceren met een grote productie in Zweden, houden we de controle over de hele productieketen. Van het kleinste schroefje tot het eindproduct. Dit betekent dat we onze fitnessapparaten kunnen produceren volgens onze kwaliteits- en milieueisen.

Ik ben zo dankbaar dat we vanaf het begin en nog altijd zelfstandig kunnen werken met onze eigen productie. Hierdoor kunnen we onze kernwaarden op het gebied van duurzaamheid behouden. Zelfs als we in de toekomst veel groter zouden worden, is dit iets dat ik belangrijk vind om vast te houden.

Less is more

Ik weet zeker dat we allemaal wel eens iemand naar een fitnessapparaat hebben zien lopen en zich vervolgens hebben afgevraagd hoe alle hendels moeten worden ingesteld

om het fitnessapparaat correct voor mij te laten werken.

Iets waar we bij Gymleco voorzichtig mee zijn, is het vermijden van te veel instellingen. Het moet gemakkelijk zijn om onze fitnessapparatuur te gebruiken.

Uit ervaring weet ik dat veel van onze klanten de eenvoud waarderen. De sportschool bespaart kosten op personeel dat ze zouden moeten instrueren en de leden zijn meer dan tevreden, omdat ze de training daadwerkelijk kunnen opzetten en uitvoeren zonder dat ze erom hoeven te vragen.

Voor alle gebruikers

Alle mensen zijn gelijk en toch verschillend. Sommige zijn kort en sommige zijn lang. Sommige zijn groter, andere kleiner, maar het merendeel van alle spullen zou voor iedereen moeten werken, toch?

Het is gemakkelijk om dat te denken, maar de realiteit is heel anders. Als klein persoon weet ik uit eigen ervaring dat de markt tegenwoordig vol staat met fitnessapparaten die werken op een kleine doelgroep. Daarom zorgen we er bij Gymleco voor dat onze machines gebruiksvriendelijk zijn en voor iedereen werken. Zelfs hoe sterk je ook bent. Je zou moeten kunnen beginnen met trainen met onze fitnessapparaten, zelfs als het je eerste keer in de sportschool is. Net zoveel als wanneer je als atleet traint voor een wedstrijd.

We willen dat onze klanten altijd het gevoel hebben dat ze een goede en langdurige winstgevende investering hebben gedaan. Onze klanten zijn het belangrijkste voor ons en daarom zorgen we er altijd voor dat we uitgaan van hun behoeften.

Dat is uiteindelijk ons basisidee en onze visie met het hele bedrijf. Betaalbare apparatuur van de juiste kwaliteit en functie leveren, zodat we kunnen bijdragen aan een duurzamere en gezondere toekomst. Ik hoop dat zoveel mogelijk mensen die visie samen met ons willen realiseren. Of je nu een Gymleco-medewerker, sportschooleigenaar, sporter of Gymleco-fan bent.

Gymleco heeft zich inmiddels ook gevestigd in de Benelux: in Deventer. Kijk voor meer informatie over het Zweedse bedrijf en een mogelijke samenwerking op www.gymleco.nl of neem contact op met edwin@gymleco.nl of bel of WhatsApp +31 642 211 166





ISPO München 2022

HET TOONAANGEVENDE INTERNATIONALE PLATFORM VOOR SPORT OVERTUIGT MET EEN NIEUW CONCEPT

Onder het motto: 'New Perspectives on Sports' bood 's werelds toonaangevende sportbeurs van 28 tot 30 november 2022 tal van productinnovaties, een prominent conferentieprogramma en vele bekende atleten waren te gast. 1.700 internationale exposanten en ongeveer 40.000 vakbezoekers uit 117 landen vierden een succesvolle hereniging van de sportgemeenschap met de herstart van ISPO München in het expositiecentrum van München.

Duurzaamheid en innovatie stonden centraal bij de herstart van ISPO München van 28 tot en met 30 november. Daar was duidelijk te zien dat binnen de sportartikelenindustrie, vooral de outdoorsector, een pionier is als het gaat om duurzaamheid.

Het gaat niet alleen om de innovatieve verwerking van milieuvriendelijke materialen, maar om de hele waardeketen, van ontwerp tot productie en verpakking. "Duurzaamheid is een zeer belangrijk agendapunt", benadrukte Rainer Gerstner, Senior Vice President Marketing bij Schöffel, op ISPO München. Gerstner

gaf aan dat het aan de branche is om de consument duidelijker te maken dat duurzaamheid meer gaat kosten.

Antje von Dewitz, CEO Vaude, voegde daaraan toe: "Op dit moment is duurzaamheid voor de meeste mensen een add-on in de aankoopbeslissing."

Ook bij de toekenning van de nieuw ontworpen ISPO Cup, die op de avond van de eerste dag van de beurs naar Patagonia werd uitgereikt voor uitstekende maatschappelijke betrokkenheid, stond duurzaam ondernemen centraal. Het bedrijf is al tientallen

jaren een betrokken speler binnen de klimaat- en milieucrisis.

Het was duidelijk te zien dat ISPO München meer is geworden dan alleen een productshow voor de sportartikelenindustrie: het is het platform voor het stimuleren van partnerschappen, initiatieven en innovaties buiten de beurs om, en om actuele urgente kwesties te bespreken.

De ISPO München-conferentie begon daarom ook op de eerste beursdag met een panel over de toekomst van de wintersport in het licht van klimaatverandering en energietekort. Alle deelnemers waren het erover eens: wintersport heeft alleen toekomst als ze veranderen en duurzamere benaderingen ontwikkelen. Reto Aeschbacher, Chief Marketing Officer bij Scott: "De afgelopen twee jaar waren een uitdaging voor ons allemaal. Vraagstukken als het verzoenen van duurzaamheid en innovatie, en vooral voor ons de afname van het skitoerisme, zijn een blijvende zorg voor ons."

1.700 exposanten uit meer dan 50 landen en regio's

Naast de productinnovaties van de meer dan 1.700 exposanten bood ISPO München tijdens de première in november uitgebreide inzichten in het hele ecosysteem van de sportindustrie. Iets minder dan 90 procent van de exposanten kwam uit het buitenland en in totaal waren meer dan 50 landen en regio's vertegenwoordigd. De meeste exposanten kwamen uit Duitsland, Italië, Frankrijk, China en Taiwan. Ongeveer 20 procent van hen was voor het eerst op ISPO München. De 40.000 vakbezoekers kwamen uit in totaal 117 landen, waarvan 73 procent internationale gasten. De top vijf deelnemende landen waren Duitsland, Italië, Frankrijk, Groot-Brittannië en Oostenrijk.

"Het vernieuwde concept van ISPO München, met het Future Lab als middelpunt, scoorde bijzonder goed bij de internationale sportgemeenschap, zowel exposanten als vakbezoekers", concludeert Stefan Rummel, CEO van Messe München. "De ISPO München van dit jaar liet duidelijk zien dat de markt aan het veranderen is. Daar houden we rekening mee bij de ontwikkeling van de beurs. De markt voor sportartikelen zal zeer relevant blijven, maar tegelijkertijd zal de focus steeds meer komen te liggen op onderwerpen als sportmode, toerisme, digitalisering, gezondheid en fitness, voeding of esports. We zullen daarom innovatieve formules promoten die ons ook toegang geven tot nieuwe doelgroepen en segmenten", aldus Tobias Gröber, hoofd van ISPO Group, die ook ISPO's



samenwerking met de streetwear- en modeblog Highsnobiety aankondigde onder de merknaam "520M".

ISPO Conferentie in het Future Lab als ontmoetingsplek en middelpunt

Het nieuw opgerichte Future Lab, met innovatie, duurzaamheid en transformatie van de detailhandel als belangrijkste thema's, was een grote attractie op ISPO München. Het conferentieprogramma was ook gericht op sociale onderwerpen: Martin Frick, directeur van het VN-wereldvoedselprogramma, besprak 'Hoe de sportindustrie kan lobbyen voor het welzijn van mensen en natuur'.

De Sustainability Hub was een gebied in het Future Lab, exclusief gewijd aan het

duurzaamheid. Hier werd op de tweede beursdag de ISPO Award 2022 uitgereikt. Op de beurs werden in totaal ongeveer 100 bekroonde producten en diensten gepresenteerd.

In het Future Lab presenteerden ook meer dan 70 startups die deelnamen aan de ISPO Brandnew Award hun innovaties en nieuwe benaderingen voor de industrie. Ida Sports, een Australisch bedrijf dat speciaal voor vrouwen gemaakte sportschoenen maakt, was de grote winnaar. Laura Youngson CEO/mede-oprichter van Ida Sports: "Het is een grote eer om de Brandnew-prijs te winnen, omdat het ons bekendheid geeft aan een breder publiek. We kwamen naar ISPO om te netwerken met retailers en distributeurs, het is geweldig om meer vrouwen in de sporttechnologie te kunnen vertegenwoordigen en te zien.

Prominente sportpersoonlijkheden bij ISPO München

Veel actieve en voormalige atleten bezochten ook ISPO München. Op de eerste beursdag presenteerden Olympisch tenniskampioen Alexander Zverev en zijn broer Misha de nieuwste trainingstechnologieën in de professionele sport met behulp van virtual reality. Surfkampioen Bjorn Dunkerbeck, meervoudig wereldkampioen kickboksen Dardan Morina, de Japanse alpinist Kazuhiro Hiraide, bergbeklimmers Kristin Harila en Vibeke Sefland, Portugese ultramarathonloper João Andrade en profwielrenner en ski-bergbeklimmer Anton Palzer lieten ook hun gezicht zien.

Volgend jaar vindt ISPO München weer plaats in Messe München op dinsdag t/m donderdag, van 28 tot 30 november 2023. "Dat geeft ook bedrijven uit de Verenigde Staten de mogelijkheid om na Thanksgiving stressvrij te reizen", aldus Lena Haushofer, Exhibition Directeur van ISPO München.





Franchisenemers Denise en Daniel Koppelle vertellen over hun nieuwe Go! Health Clubs Spijkenisse

CREATIEF ONDERNEMERSCHAP MET DE **VOORDELEN VAN EEN GROTERE KETEN**

Wanneer zijn jullie gestart met jullie onderneming?

Daniel: "Afgelopen september heb ik samen met mijn vrouw Denise een geheel nieuwe Go! Health Clubs Spijkenisse geopend. Ik werkte al met en voor Go! Health Clubs in Rotterdam en we hebben toen tijdens Corona samen al plannen gemaakt zodat ik zelf een eigen club zou kunnen gaan starten. Go! Health Clubs was bereid te helpen en mee te denken. Zo kon ik naast mijn werk in Rotterdam, outdoor al bootcamps voor Go! Health in Spijkenisse verzorgen waardoor we bij de opening direct een behoorlijk ledenbestand hadden."

Wat was jullie achtergrond?

Denise: "Ik werkte in de parfumerie en Daniel heeft de afgelopen jaren veel ervaring opgedaan binnen de fitness. Hij was ook echt op zoek naar een volgende stap, het openen van een eigen club." Daniel vult aan: "Trainer, club(s)manager, achter bureau en op de vloer, bij grote, kleine clubs en zelfs bij een keten. Ik vond het allemaal leuk, maar ik was al die jaren ook echt op zoek naar een uitdaging waar ik mijn passie voor het vak nog veel meer in kwijt kon en dan ook echt kon en mocht ondernemer. Niet alleen het persoonlijk begeleiden van sporters, maar ook het behalen van

doelen en werken aan de gezondheid moest hierin terugkomen. Resultaat voor sporters, resultaat voor de onderneming. Bij goed lopende bedrijfsvoering wil ik ook dat ik daar serieus profijt van heb. Dat alles het liefst in een kleinschalige en gezellige professionele omgeving."

En toen zag je het licht bij Go! Health Clubs?

Daniel: "Ja, eigenlijk wel. Zo ben ik inderdaad bij Go! Health Clubs terecht gekomen. Eerst als vestigingsmanager, maar nu samen met mijn vrouw als directeur, eigenaar van onze eigen mooie Go! Health Club in Spijkenisse."

De start is fantastisch. Alles boven verwachting. Go! Health is een franchiseorganisatie. Zij bieden ons de mogelijkheid om onder de begeleiding en met de nodige steun een eigen locatie te ontwerpen, bouwen en exploiteren als ondernemer. De reden dat ik gekozen heb om te gaan 'franchisen' is met name de begeleiding en het advies in het ondernemerschap. Dit gecombineerd met een goed werkende professionele formule, met alle softwarepakketten, schaalvoordelen, kennis, kunde en samenwerkingsverbanden, heeft mij doen besluiten om voor Go! Health Clubs te kiezen."

Samen ondernemen in een groter geheel, is er dan wel ruimte voor creatief ondernemerschap?

Denise straalt en geeft aan: "We zijn precies daarom blij dat we deze stap gemaakt hebben. De franchisegever met Jelle Scherrenberg, Govert Jansen en Jack van Hoof aan het roer geeft ons vertrouwen en de hulp daar waar nodig. Het mooie is dat de grote lijnen samen worden uitgezet en dat o.a. de marketing centraal wordt geregeld. Hierdoor heb ik als ondernemer de aandacht daar waar deze hoort de zijn, bij onze sporters op de club! We zijn eigen baas, het is onze eigen club, maar we draaien mee in een groter geheel. Maar niet alles wordt centraal geregeld. Als franchisenemer worden we juist ook gestimuleerd om eigen initiatief te nemen en de samenwerking met lokale partijen op te zoeken. De (lokale) ondernemer kent de partijen uiteindelijk het beste! Dat is juist de kracht van het Go! Health concept. Lokale betrokkenheid, lokale bekendheid, lokaal ondernemerschap."



Mooie woorden, maar heb je dan ook een sprekend voorbeeld?

Denise vervolgt: "Geen woorden maar daden, noemen we dat in de regio Rijnmond. Onze samenwerking met de lokale bibliotheek, de schitterende Boekenberg is denk ik het leukste voorbeeld. Dit iconische gebouw, is een van dé meest spraakmakende bibliotheken van het land. Vanaf komende februari zijn we hier elke eerste zaterdag van de maand te vinden. We starten met het geven van lezingen, gevolgd door het

doen van een gezamenlijke workout. Zo zorgen we voor een gezonde geest in een gezond lichaam "Mens sana in corpore sano" De lezingen hebben diverse onderwerpen van voeding, tot gedrag. Maar ook het gezond ouder worden zal één van de onderwerpen zijn.

Op 12 januari hadden we onze eerste training in de bibliotheek staan, en hebben zo ontzettend veel positieve reacties mogen ontvangen, in mijn ogen een perfect voorbeeld van het "out of the box" denken als lokale ondernemer. Het levert ook mooie foto's op en leden vinden het echt superleuk. Zo wordt de kleinschaligheid een soort community. Daar willen mensen graag bij horen."

Is dat zo of zouden jullie dat graag zo zien?

Daniel lacht en reageert: "Dat zien wij graag zo, maar het is ook echt zo. Als we op een regenachtige dag van één en van onze leden plots een zonnige foto uit de Filipijnen krijgen waarin er gesport wordt met een shirt van Go! Health Clubs aan, dan weet ik zeker dat ze ook écht bij de club willen horen. Dit voelt niet alleen voor de sporters zo, maar ook voor mijzelf als ondernemer geeft mij dit het gevoel dat ik onderdeel ben van een groter geheel waarin persoonlijke aandacht écht centraal staan."

www.gohealthclubs.nl/franchise





MUZIEK TIJDENS SPORTLESSEN?
VOORKOM GEHOORSCHADE



VOLG NU DE

E-LEARNING



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



ONDERNEMERTIPS VAN FITNESS.BE

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

DE JOBSTUDENT DIE IK RECENTELIJK HEB AANGENOMEN HEEFT AL MEER DAN 475 UUR GEWERKT.

Wat kan ik doen?

Wat zijn de gevolgen voor mij als werkgever. En kan ik hem ontslaan of moet ik een opzegtermijn respecteren?

Een jobstudent mag bij alle werkgevers samen niet meer dan 475 uur per kalenderjaar werken om het voordeelregime (namelijk lagere sociale bijdragen) van studentenarbeid te genieten. Werkt een student meer dan 475 uur dan moet je nog een studentenovereenkomst hebben, maar dan betaal je de normale sociale bijdragen vanaf het 476e gewerkte uur. Als werkgever zal je hiervan een melding krijgen in de Dimona – aangifte van de student. Wens je de studentenovereenkomst op te zeggen dan dien je eerst de proefperiode van 3 werkdagen te respecteren. Na de proeftijd kan de studentenovereenkomst vroegtijdig worden opgezegd rekening houdend met de korte opzeggingstermijn.

	Opzeg door de werkgever	Opzeg door de student zelf
Tijdens de eerste maand	3 dagen opzeggingstermijn	1 dag opzeggingstermijn
Na de eerste maand	7 dagen opzeggingstermijn	3 dagen opzeggingstermijn

MAG IK ALS WERKGEVER NOG EEN ZIEKTEBRIEFJE VRAGEN AAN MIJN WERKNEMER DIE VOOR 1 DAG ZIEK IS?

De federale regering heeft inderdaad komaf gemaakt met ziektebriefjes voor één dag. Werknemers die één dag afwezig zijn moeten niet langer een ziektebriefje voorleggen aan de werkgever, en dat drie keer per jaar. Werkgevers in kleine en middelgrote ondernemingen (minder dan 50 werknemers) mogen hun medewerkers wel nog om een ziektebriefje vragen. Indien de werkgevers van deze uitzondering gebruik wensen te maken, en het ziektebriefje voor één dag afwezigheid willen behouden, moeten dit wel duidelijk vermelden in het arbeidsreglement of CAO.



TRIB3 doet officieel zijn intrede op de Amsterdamse markt met twee nieuwe studio's

Wereldwijde boutique fitness-franchise TRIB3 markeert opnieuw zijn territorium met de lancering opening van twee nieuwe ultramoderne studio's in Amsterdam. Locatie centrum TRIB3 Rozengracht opent vandaag (maandag 9 januari) terwijl TRIB3 Middenweg, gelegen in Amsterdam Oost, opent op donderdag 12 januari. De twee nieuwe studio's zijn volledig opnieuw ingericht en getransformeerd naar TRIB3's kenmerkende industriële luxespecificatie na de overname door het merk van de twee locaties, die voorheen Round11-boksboetieks waren.

TRIB3 heeft een van 's werelds meest geliefde groepstrainingservaringen ontwikkeld, die krachttraining combineert met HIIT ondersteund door live hartslagmeting, en is een van Europa's snelst groeiende fitnessfranchises. Nadat het merk in 2022 investeringen had binnengehaald van de Nederlandse marktleider Urban Gym Group (UGG), na de aankondiging in 2021 dat UGG-voorzitter Jordy Kool zowel een belangrijke investeerder als niet-uitvoerend bestuurder voor TRIB3 zou worden, maakt het merk zich op voor een gedenkwaardige lancering in Amsterdam.

Matteo Cerruti, Chief Experience Officer voor TRIB3, die het bouw- en lanceringsprogramma in Amsterdam heeft geleid, zegt over deze mijlpaal: "We zijn verheugd om op de Nederlandse markt te lanceren en niet één maar twee onmisbare TRIB3-locaties naar Amsterdam te brengen - een stad bekend om zijn boetieks! We hebben een echt unieke trainingservaring die geliefd is in heel Europa en is ontworpen om serieuze resultaten te leveren, terwijl we verschillende fitnessniveaus en capaciteiten omvatten. Potentiële TRIB3R's die zich bij ons aansluiten voor deze lancering kunnen een sessie van wereldklasse verwachten en het soort lanceringsfeest waar TRIB3 bekend om staat, ondersteund door een reeks geweldige merkparters met livemuziek, weggeefacties en meer. De lessen zijn snel uitverkocht en we verwachten dat dit een van onze grootste lanceringen ooit wordt!"

Deze twee opwindende openingen volgen op de recente aankondiging van deals in Griekenland en Cyprus met meer dan 100 locaties die nu in de pijplijn zitten. 2023 wordt een belangrijk jaar voor het internationale merk.

Kevin Yates, CEO van TRIB3, voegt toe: "Ik ben verheugd om weer een uitbreidingsproject aan te kondigen nu we officieel de Nederlandse markt betreden en nog meer mensen kennis laten maken met ons merk. Ik ben zo trots op wat het team heeft bereikt met de snelle conversie en transformatie van deze studio's, waardoor we in de belangrijke handelsperiode in januari een product van wereldklasse konden lanceren.

TRIB3 is een uniek model en een unieke klantervaring die voorop kan lopen in de markt en voorop kan lopen in de boetieksector. Ik heb er alle vertrouwen in dat we een winnende formule hebben om onze lancering in Nederland enorm succesvol te maken en onze snelle expansie in heel Europa voort te zetten."

Kijk voor meer informatie over de nieuwe studio's op trib3.nl of voor meer informatie over franchising met TRIB3 op trib3.co.uk/franchise

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!**





Gungnir of Norway

DUURZAAM EN HOGE KWALITEIT

Gungnir of Norway is vastbesloten om producten te leveren die zowel eenvoudig als kwaliteit uitstralen, zodat we de best mogelijke trainingservaring kunnen geven. Gungnir wijdt zijn tijd en inspanningen aan het maken van hun eigen stangen en halters met alleen de beste materialen en productiemethoden, terwijl ze ook hun eigen touch toevoegen aan het ontwerp.

Het team van Gungnir is begonnen in Oslo, Noorwegen, met een idee voor een betere oplossing voor een probleem dat bekend is bij velen die regelmatig gewichtheffapparatuur gebruiken. Gungnir is in 2018 begonnen te werken aan een oplossing, zodat sportscholen één voor één zich kunnen ontdoen van clips en clickcollars.

Het team van Gungnir bestaat uit personal trainers met een gecombineerde ervaring van

tien jaar, ingenieurs en atleten met een passie voor geweldige fitnessapparatuur. Zij zijn vastbesloten om producten te leveren die zowel eenvoudig als kwaliteit uitstralen, zodat ze de sporters de best mogelijke trainingservaring kunnen geven. Kernwoorden zijn, duurzame producten van hoge kwaliteit die weinig onderhoud vergen.

SlideLocks bieden het meest efficiënte en gebruiksvriendelijke vergrendelingsmecha-

nisme op de markt. Het minimalistische ontwerp, gecombineerd met de vindingrijkheid van het mechanisme inspireert gebruikers om actief te zijn. Gungnir wil niet alleen een geweldig trainingshulpmiddel, maar ook zo'n goede ervaring creëren, dat je keer op keer terug wilt komen om het te gebruiken.

“Dat bereiken we door een gevoel, een geluid en een vertrouwen te creëren in een product en een mechanisme dat gewoonweg een plezier wordt om te gebruiken”, aldus Gungnir.

Geïnteresseerd? Vraag ons naar de mogelijkheid een Gungnir bar op proef te krijgen.

info@bemorefitsolutions.nl

Joop de Boers +31651624587

Ruud Morees +31613112019

GUNGNIR
OF NORWAY



Patrick van Erp van Totaal Vitaal Tilburg over inpassing BenFit in GLI:

‘NA TWEE JAAR **BEKLIJFT HET**’

Vele jaren voordat het landelijke GLI-programma zijn intrede deed, voegde Lifestyleclub Totaal Vitaal in Tilburg alle facetten op het gebied van vitaliteit samen onder één dak. Het voedingsprogramma BenFit liet zich vervolgens soepel integreren in de Gecombineerde Leefstijlinterventie. “Gebruikers zitten na twaalf weken op het niveau dat ze het zelfstandig kunnen voortzetten, maar we blijven het monitoren”, zegt mede-eigenaar Patrick van Erp.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Totaal Vitaal

Vitaliteit staat maatschappelijk en daarmee ook bij fitnesscentra de laatste paar jaar hoog op de agenda, zeker sinds de overheid en verzekeringsmaatschappijen de handen ineengeslagen hebben om het programma Gecombineerde Leefstijlinterventie - kortweg GLI - op te tuigen. Voor twee ondernemers in Tilburg het signaal dat zij in 2008 de juiste koers hadden ingezet met Totaal Vitaal, een naam die de lading volledig dekt. “Bas Jansen en ik namen toen een club in het centrum over en besloten er zo snel mogelijk een eigen draai

aan te geven, al moesten we wel eerst aan onze liquiditeit bouwen,” blikt Van Erp terug. “Dingen raakten in een stroomversnelling toen wij in 2013 de kans kregen om ook eigenaar te worden van de bijbehorende, maar tot dan toe zelfstandige praktijk voor fysiotherapie, overigens ons beider vakgebied. Als je niet meer met andere belangen rekening hoeft te houden kun je sneller ideeën verwezenlijken. We haalden de Milon Cirkel in huis, introduceerden BenFit bij onze klanten en breidden de expertise binnen ons team uit, onder meer met een ce-

sartherapeut en een leefstijlcoach. Professionele marketing deed haar werk en in 2020 zagen we kans om een tweede club binnen Tilburg-Centrum openen.”

Diepgang

Lifestyleclub Totaal Vitaal ontwikkelde het zogenoemde ‘succesplan’. “Het houdt in dat we binnen de individuele begeleidingstrajecten periodiek met onze cliënten de voorbije periode evalueren,” licht Van Erp toe. “Dus niet alleen het gewicht, het vetpercentage en andere waarden meten, maar ook echt een coachinggesprek voeren. Als iemand zijn doelstellingen niet heeft behaald, hoe komt dat dan? We gaan op zoek naar onderliggende factoren, naar dingen die erachter zitten. Door die aandacht en diepgang hebben we heel weinig slapende leden. Commercieel lijkt het interessant als mensen elke maand betalen en zich nooit meer laten zien, maar op de lan-

ge termijn doen ze de club weinig goed als ambassadeurs. Je wilt niet dat ze op een feestje de vraag waar zij sporten beantwoorden met: 'Bij Totaal Vitaal, maar ik ben er al zes maanden niet meer geweest.' Laat mensen hier vooral met plezier en met vaste regelmaat binnenstappen om hun doelen te bereiken. Daarin willen wij het onderscheid maken temidden van een groot concurrentieveld hier in de stad."

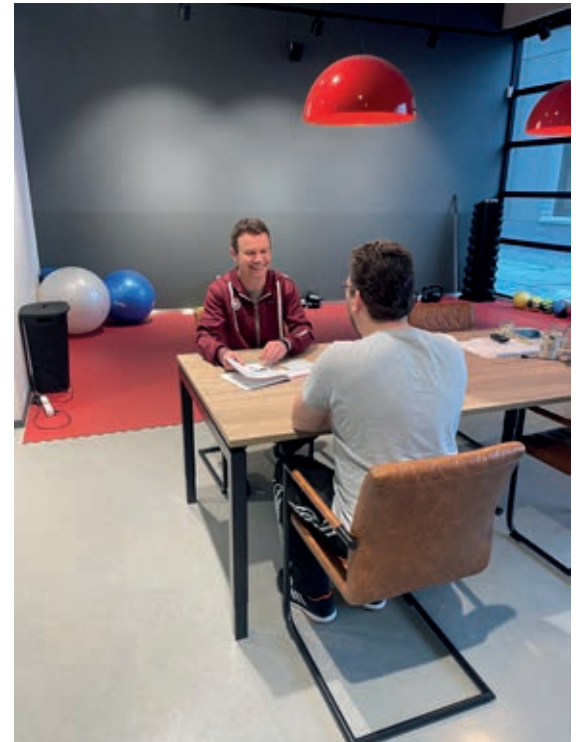
Blijven monitoren

Precies dat triggerde de eigenaren van Lifestyleclub Totaal Vitaal om met BenFit in zee te gaan, alweer een kleine tien jaar geleden. Van Erp: "Eerder deden we iets met shakes, maar als gebruiker houd je jezelf voor de gek als je alleen maar snel resultaat wilt boeken en daarna terugvalt in je oude gewoonten. BenFit neemt je letterlijk aan de hand mee. Het start met een goed voedingsschema, dat je in eerste instantie vrij strak volgt. Naarmate je verder komt, ga je steeds meer eigen keuzes maken en na twaalf weken bereik je echt het niveau dat je het zelfstandig voortzet; dan zit het in je systeem. Wij merken dat aan klanten: ze blijven zich bewust bezighouden met voeding en sporten, zo blijkt uit evaluatiegesprekken. Je ziet het ook terug in een redelijk stabiel gewicht bij de meesten, al kan het op enig

moment wenselijk zijn om weer in het ritme te komen en nog een keer het BenFit-programma te volgen. Het is belangrijk om de leefstijlverandering te blijven monitoren. Literatuur leert ons dat er gemiddeld twee jaren verstrijken voor het echt beklijft. Ook zorgverzekeraars dragen die boodschap uit."

Komt gauw ter sprake

Dat laatste weerspiegelt zich in GLI, een persoonlijk vitaliteits- en leefstijltraject dat 24 maanden duurt en in totaal zestien workshops plus acht individuele gesprekken omvat. "BenFit past perfect in dat plaatje", stelt Patrick van Erp. "Mensen leggen een hulpvraag bij ons neer. Gaat het om het aanpakken van overgewicht, dan hameren we er in het kennismakingsgesprek op dat bewegen 'slechts' twintig procent bepaalt en voeding tachtig procent. BenFit komt dan al gauw ter sprake en ook in de GLI-workshops rondom voedingsthema's passeert het de revue. Soms doordat gebruikers hun ervaringen met anderen in de groep delen, waarbij zij dus feitelijk als ambassadeurs optreden. Als vitaliteitsaanbieder mogen wij wettelijk geen koppelverkoop stimuleren, maar veel cliënten die voor een GLI-traject kiezen vinden het natuurlijk wel makkelijk dat wij alles onder één dak hebben. Zeker veertig procent neemt ook andere dien-



sten af, zoals sporten, fysiotherapie en BenFit. Andersom brengen wij bij mensen met een BMI van boven de dertig de Gecombineerde Leefstijlinterventie onder de aandacht. Een programma dat na een verwijzing door een huisarts geheel vergoed wordt vanuit het basispakket binnen de basisverzekering, wie zegt daar 'nee' tegen?"

Alleen app checken

De succesfactor van BenFit schuilt volgens de mede-eigenaar van Lifestyleclub Totaal Vitaal in het feit dat het programma letterlijk voorschrijft wat iemand moet eten. "De gebruiker hoeft dus niets uit te zoeken of het aantal kilocalorieën na te rekenen", zegt Van Erp. "Eerst werkte het via e-mail, tegenwoordig via een app en het mooie is dat als je geen zin in een bepaald product hebt, je automatisch een alternatief - met de juiste hoeveelheid grammen - aangeboden krijgt zodra je erop klikt. Daarnaast draagt iedereen tegenwoordig overal zijn telefoon bij zich. Als je in een winkel staat of in een restaurant aan tafel schuift, hoef je alleen maar even de app te checken en geen geprinte vellen papier te raadplegen. In het begin vormt BenFit een stok achter de deur, verderop in het traject krijg je als gebruiker wat meer vrijheid, maar de kracht blijft schuilen in het feit dat dit programma structureel iets aanbiedt. In combinatie met GLI werkt dat uitstekend."

Meer informatie: www.benfit.nl





PPMFIT.com lanceert: betaal per minuut of per sessie

OPLOSSING ZONDER ABONNEMENT EN HOGE KOSTEN VOOR DE CLUBS

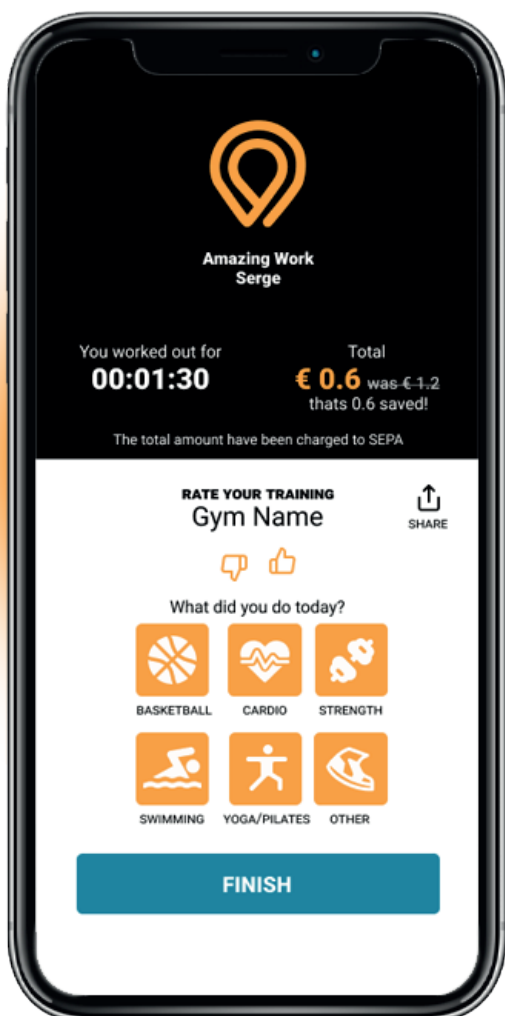
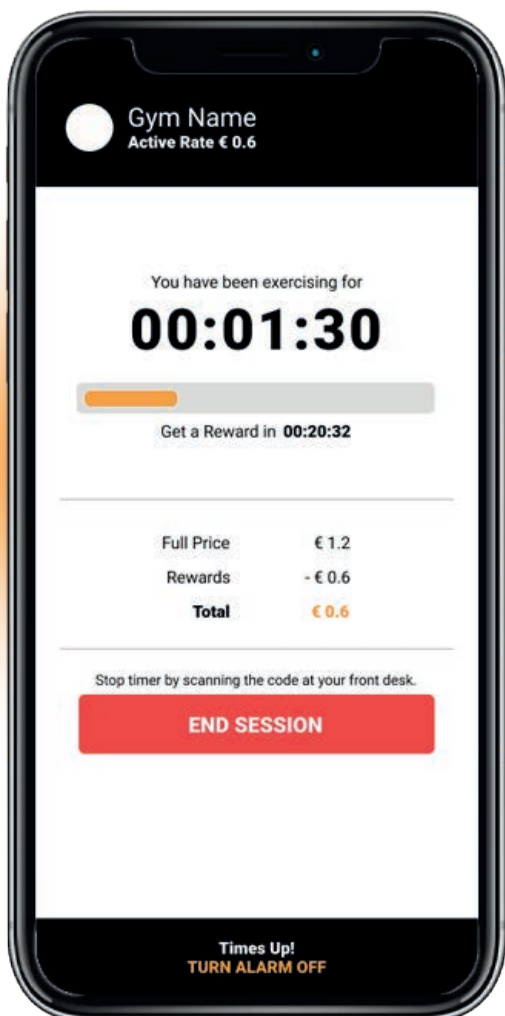
PPMFIT.com, het softwareplatform, biedt een innovatief lead en klanten generatie programma 'PPMfit.com/ Pay per minute fit met een aanbod van meer dan twintig verschillende sporten en een potentieel van 12000+ sportlocaties over heel Europa'. Het allereerste online platform waar je in alle sportscholen en studio's kunt inchecken zonder dat je een abonnement nodig hebt in de club.

zodat zij het per minuut betalen-concept ten volle kunnen inzetten in tijden dat zij dat wensen.

PPPMFIT.com heeft een online app, check-in en check-out met timer (voor sporten per minuut), een reserveringstool en online live lessen-platform zodat de klanten nooit een excuus hebben om

niet mee te kunnen doen. De activiteiten en toegangscontrole kunnen via API's met je huidige leverancier gekoppeld worden. De oplossing wordt per club ingesteld en voorzien van vele marketingtools voor de clubs

PPMFIT (pay per minute fit) heeft een lead generator rol, maar laat inkomsten zonder tussenkomst rechtstreeks naar de sportlocatie lopen. Wij hantieren een omgekeerd Spotify-model waarbij 'de muzikant' niet onder druk komt te staan. Het geld voor elk sportbezoek wordt bij ons peer-to-peer en



duis rechtstreeks geïnd op rekening van de club (via hun eigen SEPA-contract of hun eigen online betaalprovider) en inzichtelijk gemaakt via ons PPMFIT-dashboard.

Flexibiliteit

De goede voornemens-periode trekt altijd de grote massa van nieuwe klanten aan die open staat voor een abonnement. In deze periode houden wij PPMFIT.com meer op de achtergrond in de marketing. Net wanneer de groep van klanten met goede voornemens uitgeput is, zal PPMFIT.com in actie komen. We merken namelijk dat veel consumenten op zoek zijn naar oplossingen, zonder een abonnement, en niet altijd open staan voor het aanbod van de clubs tijdens deze instroomperiode.

Meestal omdat ze willen besparen of omdat ze ooit een slechte ervaring hebben gehad. Of omdat ze op zoek zijn naar flexibiliteit (verschillende sporten of locaties bezoeken, vandaar ook het succes van Classpass en Onefit). Het probleem zat er vooral in om ook inkomsten terug naar de clubs te krijgen en niet te laten hangen bij de digitale abonnementen aanbieders en het ook aantrekkelijk en eerlijk te houden voor de consument.

Daarom kiezen wij bij PPMFIT niet voor een online abonnementenmodel, maar laten we de gelden en de financiële controle rechtstreeks naar de sportlocaties lopen zonder enige tussenkomst.

Bewuste keuze

Klanten zijn aanvankelijk misschien nog niet klaar om een abonnement in de club te nemen, maar ze kunnen dat op een later tijdstip alsnog doen dankzij PPMFIT, want wij zijn geen digitale abonnement verkoper waar de consument aan vastzit. Nee, we hebben liever niet dat ze de club van hun dromen vinden. Ketens kunnen die

vrijheid en flexibiliteit van meerdere locaties aanbieden, maar dankzij de PPMFIT.com-app kan de consument datzelfde gevoel krijgen bij alle participerende clubs zonder dat zij met elkaar verbonden hoeven te zijn.

Het tarief per sessie of per minuut kan voor elke club anders zijn en het maakt de consument ook bewuster van zijn keuze. We geloven dat deze oplossing niet alleen relevant is tijdens een financiële crisis, maar juist ook daarna. Zo kunnen sportscholen en studio's nieuwe klanten aantrekken die anders nooit lid willen worden omdat ze tegen abonnementen zijn of om dat ze te vaak van sport wisselen (yoga, fitness, padel, etc.) waardoor het anders te duur wordt. Maar door wel toegang te krijgen per minuut of sessie, krijgt de club alsnog de kans haar troeven te tonen en misschien de klant toch te overtuigen om bij hen te gaan sporten, met of zonder abonnement.

Extra omzet

Deze hybride fitness betaaloplossing combineert jouw abonnementen verkoop in de club met als ook het los betalen per minuut of sessie via de PPMFIT.com-app. Het gebruik van de app is voor de consument zeer eenvoudig en overal te gebruiken. Voor de sportlocatie zit de winst vooral in het feit dat ze extra omzet genereren en klanten binnenhalen die anders nooit zouden komen of toch nog twijfelen. Het gebruik van de tool en het netwerk kan op basis van een laag maandelijks tarief gebaseerd op gebruik of op commissie als je het wenst te proberen zonder engagement. Maar de klant betaalt altijd rechtstreeks aan de sportlocatie waardoor zij de marge behoudt dat ze nodig heeft om duurzaam te kunnen ondernemen.

Ga voor meer informatie naar www.PPMFIT.com



JOUW TOTAALOPLOSSING IN SPORTVOEDING

Waar XXL Nutrition van oorsprong vooral gericht was op particuliere klanten, zijn we tegenwoordig niet meer bij gyms en sportclubs weg te denken! Al ruim 10 jaar lang zijn we de vaste leverancier van supplementen en sportvoeding bij veel sportscholen en fitnesscentra in Nederland, maar pas sinds 2019 is dit echt toegenomen toen onze eerste accountmanager de weg op ging.

Tegenwoordig hebben we zes accountmanagers op weg voor XXL Nutrition om jou de beste service te verlenen, waarvan vijf in Nederland en één in België. Daarnaast draagt onze International Sales Manager op ons kantoor in Deurne zorg voor de verdere uitbouw van XXL Nutrition op internationaal gebied en ondersteunt hij de accountmanagers daar waar nodig. Inmiddels zijn er al meer dan 1000 sportscholen



in de Benelux aangesloten als officieel partner van XXL Nutrition. Zij profiteren van de beste voedingssupplementen tegen een scherpe prijs met daarnaast uitstekende service en talloze marketingmogelijkheden. Wil jij jouw leden ook de beste sportvoeding bieden? Neem dan snel contact met ons op.

Exclusieve supplementenlijn

Sinds 2018 biedt XXL Nutrition een assortiment hoogwaardige voedingssupplementen aan, die exclusief gemaakt zijn voor zakelijke klanten. Een collectie met onder andere een eiwitshake, creatine en pre-workout die voor particulieren niet in de webshop verkrijgbaar zijn. Bezoek de webshop voor meer informatie en actuele prijzen.

Gratis promotiematerialen

De voordelen eindigen niet bij een exclusief assortiment met zakelijke producten. Daarnaast biedt XXL Nutrition talloze gratis* promotiemogelijkheden om de omzet, afkomstig uit sportvoeding, te verhogen. Denk hierbij aan kleine materialen zoals een plexiglas display, repenstand of minibar tot aan zaken als een koelkast, narrowcasting via een televisiebeeldscherm, een vending machine gevuld met XXL Nutrition producten en zelfs een complete eiwitshake machine. Na jarenlang uitvoerig testen weten we precies welke promotiemogelijkheden de beste resultaten opleveren. Onze accountmanagers kunnen je daar dan ook uitstekend bij adviseren.

Altijd bereikbaar

Bestellen doe je 24/7 in onze webshop en wanneer je vóór 22:00 besteld wordt je bestelling vrijwel altijd de volgende dag al bezorgd. Heb je ergens ondersteuning bij nodig? Neem dan contact op met je persoonlijke accountmanager of stuur een e-mail naar info@xxlnutrition.com.



Vuurijzer 18
5753SV Deurne
Nederland
www.xxlnutrition.com

*In overleg met een accountmanager



Nieuwe Selectorized Duals combineren op ideale wijze gemak en prestaties

Spirit Commercial Fitness heeft een nieuwe serie Selectorized Duals uitgebracht die twee oefeningen combineert in één apparaat, waardoor de gebruikers twee keer zoveel werk kunnen doen in de helft van de ruimte. Deze nieuwe serie is ideaal voor verticale marktfaciliteiten of elke plaats waar de ruimte beperkt is. Een volledige lichaamsstraining kan worden bereikt met de helft van het normale aantal apparaten in grote sportscholen.

Voor eigenaars of managers van fitnesscentra die meer apparatuur willen toevoegen, maar daar niet de ruimte voor hebben, biedt de nieuwe Selectorized Duals SP-46-serie van Spirit Commercial Fitness de perfecte oplossing.

"Onze Selectorized Duals zijn een direct resultaat van het luisteren naar onze klanten", zegt Jeff Mo, Director of Global Marketing bij Spirit Commercial Fitness. "We kregen feedback, vooral in markten waar onroerend goed duur is, is er behoefte aan fitnessapparatuur die in een meer compacte ruimte past. We brachten die behoefte naar ons ontwerpteam en ze waren in staat om een reeks ontwerpen te bedenken die twee oefeningen in één machine omvat. Wanneer je het werk van ons ontwerpteam combineert met ons fabricageproces van wereldklasse, krijg je Selectorized Duals – een nieuwe serie waar we erg trots op zijn."

De machines bieden niet alleen waarde aan het fitnesscentrum. Ze komen ook het clublid ten goede door oefeningen te combineren die complementair zijn aan de spiergroepen van het menselijk lichaam. Dit kunnen soortgelijke duw- of trek oefeningen zijn, maar onder verschillende hoeken, of zelfs tegengestelde spiergroepen.

"De magie van Selectorized Duals is dat ze leden daadwerkelijk kunnen helpen om de kwaliteit van de training die ze krijgen te verbeteren door de diversiteit van de bewegingen die ze uitvoeren te vergroten," zei Jeff. "Elke machine is ontworpen voor twee verschillende oefeningen die elkaar aanvullen, wat betekent dat ze gezondere trainingssessies bevorderen."

Selectorized Duals bieden ook een extra gemaksfactor, doordat leden minder tijd hoeven te besteden aan het zoeken naar en wachten op de volgende machine die ze nodig hebben voor hun trainingsprogramma. Naast het gemak zijn er nog andere gemakken die te vinden zijn op alle top-of-the-line commerciële fitnessapparatuur van Spirit. Deze serie bestaat uit 5 nieuwe producten die elk zijn ontworpen met geïntegreerde rep-tellers, ingebouwde opslag, premium vulling, gekleurde instelknoppen, en zware constructie.

"Over het algemeen zijn we zeer tevreden met wat we hebben bereikt in Selectorized Duals", zei Jeff. "Spirit Commercial streeft naar uitmuntendheid voor iedereen die we bedienen. We houden ervan om onze klanten en hun leden tevreden te stellen."

Ga voor meer informatie over onze krachtproducten naar www.spiritcommercialfitness.com/selectorized



Vijf tips om de m² in jouw sportschool maximaal te benutten

Met de huidige grond- en vastgoedprijzen wordt het steeds minder aantrekkelijk de m² van jouw sportschool uit te breiden. Elke extra m² brengt bovendien extra energiekosten met zich mee, wat momenteel op een piekprijs staat. Kortom, interessant om uitbreiding intern te bekijken. Hoe kun je jouw huidige m² optimaal benutten?

Verspreid de clubbezoeken over de dag

Omdat remote werken niet meer weg te denken is in de huidige maatschappij zijn leden flexibeler om op verschillende momenten van de dag te komen sporten. Stem hier jouw aanbod op af, zodat de bezoeken zich meer over de dag verspreiden en je uiteindelijk meer leden kunt ontvangen. Denk hierbij aan circuittrainingen in de fitness en/of groepslessen die aantrekkelijk zijn voor een grote doelgroep.

Multifunctionele fitnessapparatuur

Ook leveranciers van fitness- en krachtapparatuur spelen in op het optimaal benutten van de m² van jouw fitnessruimte. Steeds meer krachtapparatuur is multifunctioneel, waardoor je minder verschillende soorten apparaten hoeft aan te schaffen. Hierdoor kun je de m² in jouw fitnessruimte slimmer en efficiënter inrichten.

Geef een nieuwe impuls aan jouw fietszaal met ScIpCycle®

Waar de groepsleszaal vol bezet staat en door een gemiddelde doelgroep bezocht wordt, is dit op de m² van de cycle-zone vaak het tegenovergestelde. House of Workouts heeft "ScIpCycle®" ontwikkeld, een shape les van 45 minuten op de fiets. I.c.m. XCO®-tubes wordt fietsen afgewisseld met het sculpten van het bovenlichaam. Deelnemers blijven gedurende de gehele workout op hun fiets. De muziek, bewegingen en look & feel is afgestemd op een (vrouwelijke) doelgroep tussen de 18-40 jaar en biedt de mogelijkheid om zonder grote investering een nieuwe impuls aan jouw cycle-zone te geven.

On demand en virtual aanbod

Onderzoek of jouw huidige groepslesaanbieder ook virtuele lessen aanbiedt en/of een app tot hun beschikking heeft. Door jouw leden overal te kunnen bedienen hoef je geen extra m² te creëren voor extra aanbod en inkomsten.

Optimaliseer de m² van jouw groepsleszaal

Maximaliseer de capaciteit van het aantal deelnemers van jouw groepslesruimte. De kosten van de groepslesinstructeur worden gemaakt, ongeacht of hier 12 of 45 leden per lesuur aan deelnemen. Deze beleving is uniek bij jouw instructeur en sportschool en niet snel te vervangen door een concurrent.

Kijk voor meer informatie op www.houseofworkouts.com. Voor vragen bel naar 070-4276810 of mail mail@houseofworkouts.com



COLUMN

INACTIVITEIT BLIJKT DE BELANGRIJKSTE ZIEKTEMAKER!

500 miljoen nieuwe gevallen van chronische aandoeningen door... inactiviteit! Op 5 december publiceerde The Lancet samen met de WHO een nieuw artikel over de kosten van niets doen aan fysieke inactiviteit, naar aanleiding van de recente publicatie van het eerste Global Status Report on Physical Activity. In deze context wordt fysieke inactiviteit gedefinieerd als het niet voldoen aan de aanbevelingen van de WHO.

Volgens Zoe Mullan, hoofdredacteur The Lancet Global Health is inactiviteit een van de, zo niet de belangrijkste oorzaak van vroegtijdige sterfte, omdat het een belangrijke risicofactor is voor veel chronische ziekten.

Dr. Rüdiger Krech, WHO-directeur van het Departement voor Gezondheidsbevordering, benadrukte het belang van het ontwikkelen van richtlijnen voor betere campagnes voor bevordering van lichaamsbeweging. Dr. Fiona Bull, hoofd van de WHO Physical Activity Unit, verklaarde dat er nog veel moet gebeuren.

Er is voldoende en sterke wetenschap voorhanden die ondersteunt dat we fysiek actief leven beter moeten stimuleren en promoten. Ze legde uit dat hun Global Status Report echter aantoonde dat de vooruitgang traag en ongelijkmatig is. Van de 29 beleidsindicatoren worden er slechts twee behaald door meer dan driekwart van alle landen.

Dr. Andreia Santos, die ook aan het Global Status Report werkte, legde vervolgens uit dat er nu een nieuw prijskaartje aan hangt als we niets doen. Naar schatting zullen er tegen 2030 ongeveer 500 miljoen nieuwe gevallen van chronische ziekten en psychische problemen bijkomen door inactiviteit, wat wereldwijd ongeveer 27 miljard dollar (ruim 25 miljard euro) per jaar zal kosten.

Onze sector zou nog wel eens de meest belangrijke preventieve gezondheidssector van de maatschappij kunnen zijn, vooral omdat steeds meer sport- en preventie centra en professionals mensen niet alleen begeleiden in fitness en



” 500 MILJOEN NIEUWE GEVALLEN VAN CHRONISCHE AANDOENINGEN DOOR... INACTIVITEIT! “

groepsport, maar ook de Gezondheidsraad beweegrichtlijn volgen en adviseren in actief leven overall. Ook de ontwikkelingen op het gebied van leefstijlcoaching vanuit NL Actief duiden erop dat we steeds meer ontwikkelen naar leefstijl ondersteuners en daarmee misschien wel de meest belangrijkste partner op gebied van gezondheidsbevordering van overheden, zorgsector en bedrijven.

Ook internationaal timmeren we als Nederlandse fitnessbranche aan de weg, kijk maar eens op www.new-health.eu. Je kan er als professional gratis een account aanmaken en je klanten een leefstijlscan en een leefstijl als medicijn video cursus cadeau doen.

John van Heel
EFAA en Leefstijlclub

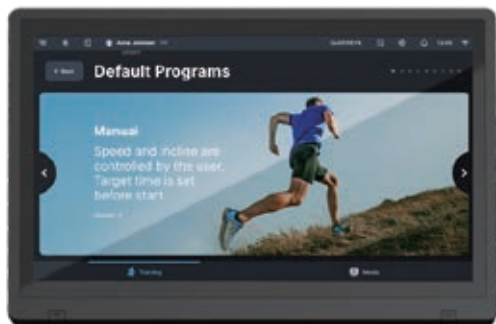
SPIRIT

1000ENT SERIES TO INFINITY AND BEYOND

The new 1000ENT Series are designed to meet our customer's need for a new, robust, modern, and engaging console interface.

Our treadmill boasts an impressive 21.5" TFT touch screen that is super clear, and touch-sensitive. Navigating our console is easy with the intuitive layout of the touch screen buttons. The consoles of the elliptical and bikes use a 15.6" TFT touch screen, which captivates users; the brilliant graphic software interface and entertainment media will immerse exercisers into a unique user experience.

The 1000ENT console lets you stay connected to your club with information and challenges. Connecting Bluetooth devices, such as earphones and a heart rate monitor is simple and can be done anytime during your workout.



CT1000ENT



CE1000ENT



CU1000ENT



CR1000ENT



21.5" / 15.6"
HD 1080P
CAPACITIVE
TOUCH SCREEN



STREAMING,
SOCIAL MEDIA
AND NEWS
APP



CONNECT TO
THIRD PARTY
APPS VIA
BLUETOOTH
FTMS



NFC LOG INTO
SPIRIT APPS



Come and explore the latest SPIRIT COMMERCIAL FITNESS 1000ENT Series.
We look forward to seeing you in Cologne at FIBO 2023!

FIBO GLOBAL
FITNESS

APRIL 13-16 HALL 6 STAND E56



spiritcommercialfitness.com



Spirit Commercial Fitness

COLUMN

2023: HET WORDT EEN TOP- OF FLOPJAAR!

Zo op de grens van 2022 en 2023, de grens van oud naar nieuw, is het gebruikelijk even terug en alvast ook wat vooruit te kijken.

We zijn het misschien al bijna vergeten, maar begin 2022 is de laatste lockdown beëindigd en wist de sector snel veel oud-leden terug te winnen en de draad weer op te pakken. Rusland viel Oekraïne binnen en dit bracht wederom wat onzekerheid in de markt. Het geld bleef rollen, we zagen bestedingen groeien en prijzen stijgen. Daarnaast werden gezondheid en een bewuste leefstijl steeds belangrijker. Het was een bewogen jaar met uitdagingen en kansen.

2023 zal wat dat laatste betreft niet anders zijn. Verdere inflatie, bezuinigingen en belastingverhoging vanuit de overheid

en hoge energiekosten. Daarnaast zien we steeds meer mensen met hoge schulden, groeiende voedselbanken en harde saneringen op komst. Zorgt dit voor knorrende en morrende leden die uit financiële krapte hun lidmaatschap opzeggen? En is 2023 daardoor een flopjaar in de dop?

Of kan het anders lopen? Marokko kan immers van België winnen, Oekraïne van Rusland en onze sector kan ook hier een weg in vinden. Nu Covid echt definitief achter ons ligt, is er een drastische toename van de noodzaak voor een gezonde leefstijl waar te nemen. Gaan sporten, fitness & begeleid bewegen met een financiële bijdrage van verzekeraars definitief een intrede maken in de preventieve gezondheidszorg? Steeds meer Nederlanders kiezen liever voor een fit pleziertje in



een boetiek gym in de stad, dan een vette hap met een biertje op de markt. Wordt 2023 dan toch een topjaar in het verschiet?

Natuurlijk hoop ik op een topjaar. Maar goede jaren of slechte jaren, daarvoor ben je niet helemaal afhankelijk van de omstandigheden. Jouw beste jaar ooit kun je immers, naar mijn stellige overtuiging, zelf maken. Met enthousiaste klanten en bevlogen medewerkers, zal 2023 zeker een goed jaar worden.

Het is om die reden dat we nu al een verdere integratie zien van softwaresystemen voor clubmanagement, ledenadministratie, NPS-meting, online marketing en coaching. Het nog beter bedienen van klanten - door een completer zicht op ervaringen van leden en prospects - gaat zorgen voor meer enthousiaste klanten en bevlogen medewerkers.

De sleutel tot succes.

Gelukkige klanten en een gelukkig nieuwjaar!

Govert Janssen
Customer Excellence
Columnist BodyLIFE



DE DRIE GROOTSTE FITNESSTRENDS VOOR 2023

De fitnesssector heeft zich bewezen als flexibel, innovatief en bestendig. En dat zijn bij uitstek de kernwaarden waaraan we moeten blijven vasthouden in 2023. Zo kunnen we de uitdagingen van vandaag en morgen, veroorzaakt door de wereldwijde economische crisis waar we nu inzitten, aan.

Ik ben ervan overtuigd dat onze sector door digitale transformatie genoeg snelheid heeft om over deze hordes te komen en te groeien. We kunnen nu meer en diversere doelgroepen bereiken en bedienen dan ooit tevoren.

Er komen steeds meer producten en innovaties op de markt waardoor fitnessondernemers steeds meer mogelijkheden krijgen om tijd- en kostenbesparende oplossingen in te zetten. Daardoor kunnen klanten steeds beter en op een meer gepersonaliseerde manier betrokken en gemotiveerd worden, zowel in je club, buiten of thuis.

Met dat in het achterhoofd, zijn dit de drie belangrijkste trends die ik verwacht in 2023:

1. De voortdurende groei van gamification in fitness

De fitnesssector is continue op zoek naar nieuwe manieren om klanten 24/7 betrokken, gemotiveerd en actief te houden en daarom kijken we verder dan onze eigen industrie. Concepten en ideeën groeien nu pijlsnel naar de kern van de fitnesservaring.

Een uitstekend voorbeeld daarvan is gamification. De intrinsieke motivatie voor

sporten en fitness is aan het veranderen. Het gaat inmiddels niet alleen meer over fysieke transformaties en pure gezondheid, maar het is ook een manier om sociale interactie en gevoel van community te bevorderen. Met andere woorden: fitness biedt meer dan alleen fysieke beloningen, het is een gemeenschappelijke ervaring geworden.

Heb je je ooit afgevraagd waarom mensen toegewijd blijven aan hun fitnesstraject en doelen? Is het omdat ze zich verplicht voelen of is er iets diepers dat ze drijft – misschien een onmiskenbare passie voor de activiteit zelf en waardering voor de beloningen ervan?

Ik voorspel in 2023 dat er een groei van spelgestuurde ervaringen in fitness plaats zal vinden. Door middel van mobiele technologie en de integratie met wearables is er meer ruimte dan ooit tevoren om unieke

groepservaringen te bieden in clubs. Trainers brengen klanten samen in een (digitale) omgeving waar ze elkaar helpen motiveren om het meeste uit de training te halen en elke week te blijven terugkomen. Prestaties worden in real-time gemeten om gezamenlijk of individueel aan doelen te werken. Hiermee worden klanten niet alleen onderdeel van je community, maar blijven ze ook langer loyaal aan je merk.

Het technologielandschap verandert in een verbazingwekkend tempo met de ontwikkeling van gloednieuwe en betaalbare technologie zoals Virtual Reality (VR) en Augmented Reality (AR) zal gamification explosief blijven groeien. Ik verwacht dat deze ontwikkelingen een krachtige impact zullen hebben op de toekomst van fitness. Dat wordt ook onderstreept door onderzoek van Technavio, waaruit de verwachting blijkt dat de markt voor AR/VR met \$162.7 miljard zal stijgen in 2025 door groeiende vraag. Zo heeft Basic-Fit bijvoorbeeld eerder dit jaar een nieuwe AR-functie gelanceerd in samenwerking met Snapchat om korte work-outs te gamificeren. De speciale Snapchat-lens in de app volgt bewegingen, telt de herhalingen en geeft de mogelijkheid om work-outs zo met vrienden te delen.

We zitten met gamification nog een experimentele fase waarin we ontdekken op wat voor manier het kan worden ingezet in fitness, maar ik verwacht dat het een drijvende kracht wordt en zal worden geïntegreerd als kernonderdeel van de moderne fitnesservaring.

2. Meer data, meer inzicht

Het verzamelen van data is essentieel geworden voor fitnessclubs. Deze gegevens bieden inzichten van onschatbare waarde. Daarbij is ook het bewustzijn van het belang van eigen apps en het meten van bedrijfsprestaties doorgroeid. Zo werd in het 2022 Fitness App Report beschreven dat meer bewustzijn rond gezondheid en verdere digitalisatie, de wereldwijde fitnessmarkt een jaarlijkse groei van 21% tot 2028 zullen voortstuwen.

De groei van deze sectoren, gecombineerd met de ontwikkelingen in automatisering voor club management, van toegangscontrole tot AI-gestuurde apparaten, biedt nog meer bruikbare data voor besluitvorming. Hierdoor wordt het voor clubs en trainers belangrijker om te begrijpen hoe ze deze gegevens veilig kunnen verzamelen en gebruiken. In de ultracompetitieve omgeving van fitness kan het leveren van unieke en gepersonaliseerde ervaringen de loyaliteit van de klant maken of breken. Het is essentieel om een stap voor te blijven op je concurrentie om klanten betrokken te houden en terug te laten komen voor meer.

Ik voorzie dat in 2023 datagedreven technologie steeds beter zal worden en steeds makkelijker inzetbaar wordt. Zo kunnen we klanten nog beter naar hun doelen helpen en duurzame gezonde gewoontes helpen ontwikkelen. Tracking is een voorbeeld van hoe bijhouden, meten en verzamelen van data voor betere trainingsplannen kan zorgen. Daarnaast verwacht ik dat we nog meer innovatie zullen zien door automatisering

met bijvoorbeeld flexibele caloriëdoelen berekend op basis van beweging per dag of trainingsprogramma's die zich in real-time aanpassen in intensiteit op basis van hartslag. Bovendien kan data ook worden ingezet om nieuwe inkomstenstromen aan te boren door bijvoorbeeld verbeterde marketingcampagnes of klantcommunicatie.

Het is essentieel voor fitnessondernemers om de motivatie, gedrag en wensen van de klant te begrijpen. Met de juiste technologie wordt deze taak een stuk makkelijker – en zal de beloning des te groter zijn.

3. Synergie tussen digitaal en fysiek

In het verleden waren er zorgen over hoe technologische vooruitgang de fitnesssector zou beïnvloeden, nu zien we met eigen ogen hoe krachtig deze transformatie kan zijn. Sterker nog, ik ben ervan overtuigd dat technologische vooruitgang de fitnesservaring heeft verrijkt en dat het een positieve trend is waarvan het eindstation nog niet is bereikt. Steeds meer clubs kijken naar hybride oplossingen om hun offline verdienmodellen aan te vullen en nieuwe klanten te trekken.

De club of studio zal altijd de kern van onze fitnesscommunity blijven en ik weet zeker dat het belang van een fysieke training en sociale interactie zal blijven. Het verschil? Simpelweg dat fitnessconsumenten meer keus zullen genieten in hoe zij kiezen aan hun gezondheid te werken door bijvoorbeeld thuiswork-outs video's te combineren met PT-sessies in de club of vanuit thuis mee te doen aan een groepsles. Gewoon hoe het hen het beste uitkomt en waar ze behoefte aan hebben.

Technologie is een integraal onderdeel van het fitnessaanbod aan het worden waardoor klanten meer opties krijgen om hun training en ervaring te verbeteren, en zo de status van “nice to have” ontgroeit.

Volgend jaar luidt de verdere groei van de synergie tussen online en offline fitness in, met clubs en studio's als belangrijkste schakel tussen fysieke en digitale diensten.

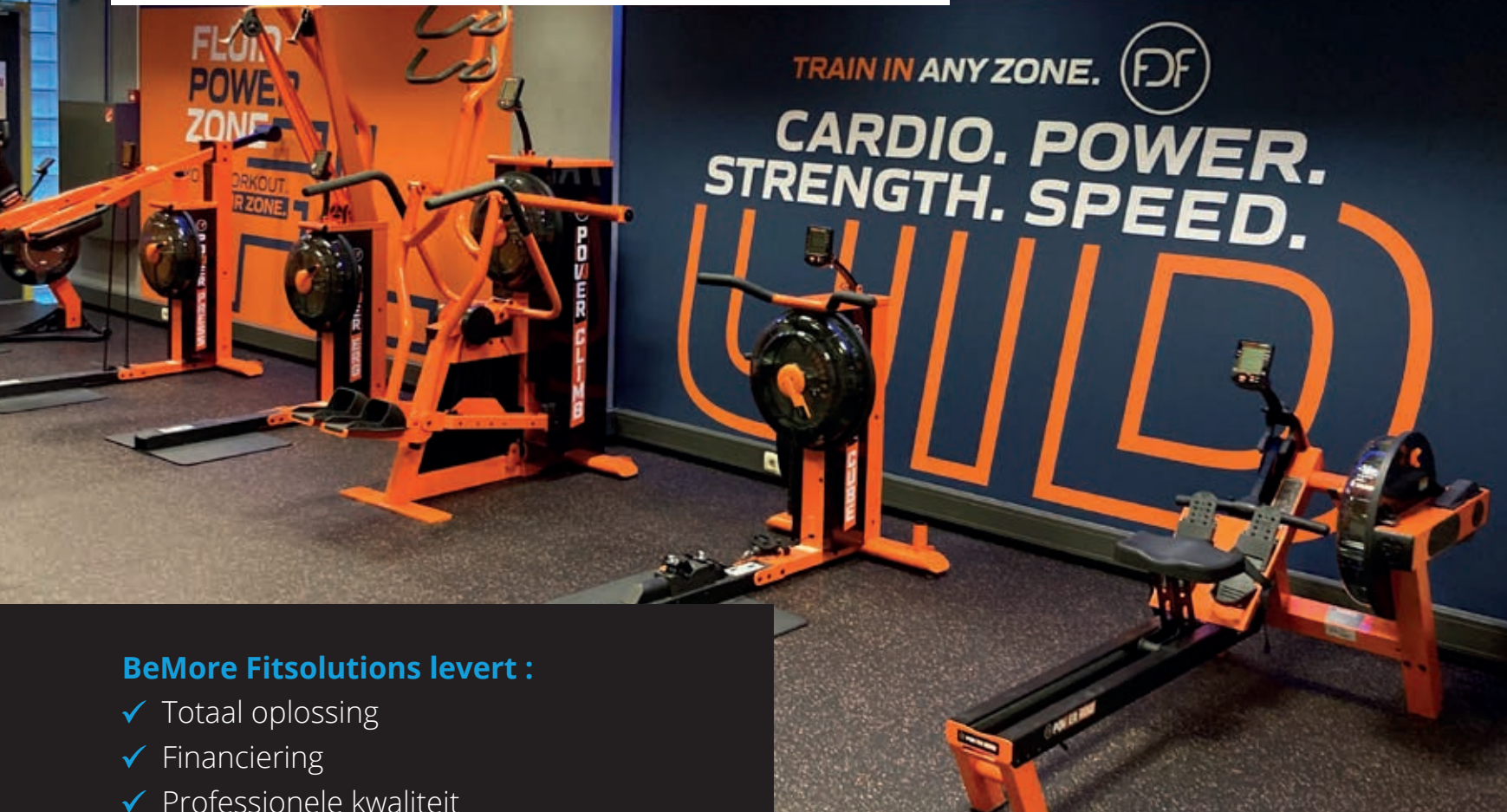


HUGO BRAAM is technologie-evangelist in de fitnessbranche en medeoprichter van virtuagym.com, leverancier van innovatieve software voor fitnesscentra en personal trainers. hugo@virtuagym.com

BeMore

Fitsolutions

BeMore
Fitsolutions



BeMore Fitsolutions levert :

- ✓ Totaal oplossing
- ✓ Financiering
- ✓ Professionele kwaliteit
- ✓ Aantrekkelijke prijs kwaliteit verhouding
- ✓ Gratis 3D plattegrond
- ✓ No-Nonsense mentaliteit

FFITTECH®



+31651624587 / Joop de Boers
+31613112019 / Ruud Morees

INFO@BEMOREFITSOLUTIONS.NL
WWW.BEMOREFITSOLUTIONS.NL



Welcome to the future

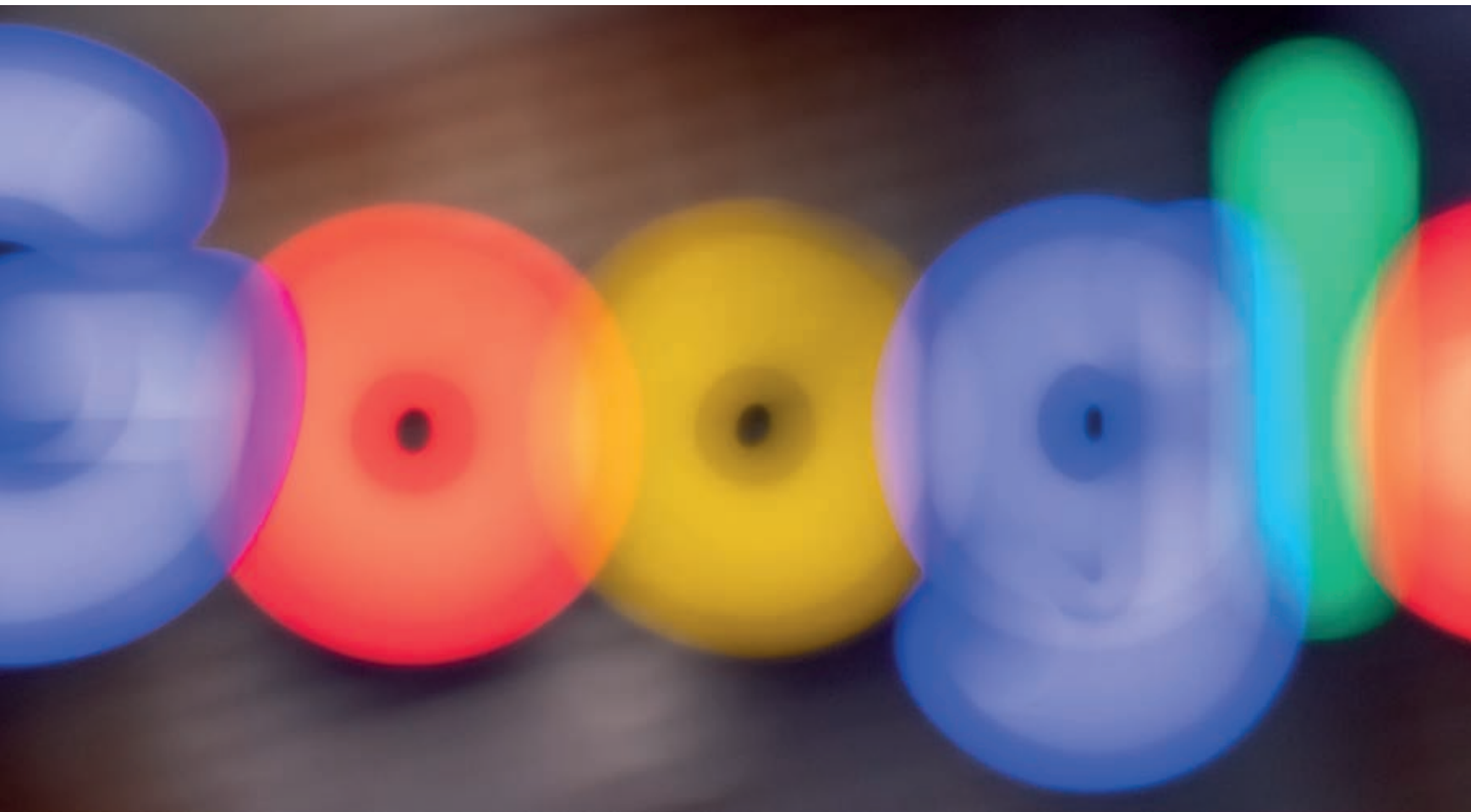
Als je echt wil groeien met je bedrijf, creëer je waarde voor de toekomst. Investeer in de wens van je klant en speel in op de nieuwste technologische mogelijkheden met het nieuwe MyCircle Circuit!

Betaalbaar sporten met een optimaal resultaat.

De volgende revolutie in circuittraining.

- We make it possible





GOOGLE STOPT MET GEPERSONALISEERDE ADS!

Dat betekent: dat je advertenties en Google vindbaarheid zoals je hem nu hebt mogelijk compleet moet omgooien.

Er werd al langer over gesproken, maar nu gaat het echt gebeuren. Google gaat in 2024 stoppen met het gebruiken cookies in browsers waardoor veel data, ook voor Google Ads, niet meer inzichtelijk zal zijn.

Wat zijn advertentie-cookies?

Een cookie is een klein bestand dat via je website wordt opgeslagen om persoonlijke gegevens bij te houden zoals: demografische gegevens, informatie over je apparaten, persoonlijke interesses, surfgedrag wat het mogelijk maakt om gepaste content te tonen in

gepersonaliseerde advertenties. Cookies zorgen er dus voor dat je gericht je marketing strategie kan uitvoeren en meten.

Afgeschaft: advertentie-cookies!

Herken jij dit? Je spreekt met een collega of vriend over een onderwerp, bijvoorbeeld va-

kantie, en opeens krijg je de mooiste vakantie advertenties voorgeschoteld op je mobiel of tablet? Dit zijn mooie voorbeelden van gepersonaliseerde advertentie-cookies. Voor iedere ondernemer is dit natuurlijk fantastisch omdat je zo gepersonaliseerde advertenties kan tonen op basis van daadwerkelijke interesse van een persoon.

Omdat het delen van advertentiecookies in 2024 zal stoppen is deze vorm van adverteren daarna ook niet meer mogelijk. Maak nu dus nog gebruik van cookies in je marketing strategie zo lang als het kan!

Alternatieven voor advertentie-cookies

Google werkt op dit moment aan een advertentietool genaamd Google Topics. Google

Topics creëert ook een interesseprofiel, maar in tegenstelling tot advertentiecookies wordt dit alleen lokaal door de browser opgeslagen. Topics geeft dus geen gebruikersgegevens door aan adverteerders! Gebruikers blijven gepersonaliseerde advertenties te zien krijgen zonder dat hun privacy wordt aangetast of hun internetactiviteiten worden gevolgd.

Google is gelukkig wel van plan om in de toekomst de Google Ads Privacy Hub tool beschikbaar te stellen waarmee meer informatie beschikbaar komt over privacy vriendelijke gepersonaliseerde advertenties.

Er zijn creatieve alternatieven 'server-side tagging', waarbij gegevens eerst op een aparte server worden opgeslagen voordat deze data doorgestuurd wordt naar Google.

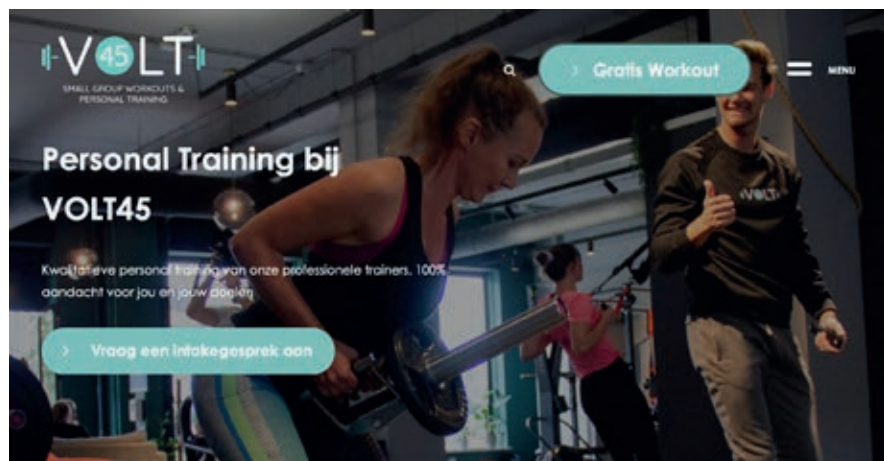
“ THE HPM MARKETING LAB IS WHERE WE INNOVATE AND EDUCATE, INTERNALLY AND EXTERNALLY. TOGETHER, RESOURCEFUL AND RESULT-DRIVEN.”

Top 3 zaken die je als ondernemer nu moet gaan regelen!

Omdat je vanaf het moment dat de advertentie-cookies stopt geen persoonlijke data meer kan opslaan is het belangrijk om nu zoveel als mogelijk data op te slaan:

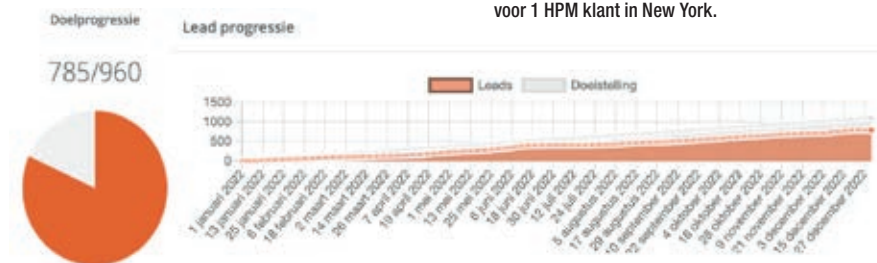
1. Vindbaarheid website

Zorg dat je website zowel organisch (SEO) als betaald (SEA) goed vindbaar is en optimaal converteert van bezoeker naar lead.



Tim Droppert van Volt45 in Delft:

"Ik wilde een volle, drukke club. En dankzij de HPM Groeiformule is mij dit ook gelukt! Binnen 6 maanden na opening was mijn club volledig volgeboekt. Nu ontvang ik met de HPM website gemiddeld tussen de 40 en 60 gekwalificeerde leads per maand!"



2. 1st Party data strategie

Verzamel zoveel mogelijk data (contactgegevens) van jouw doelgroep om zelf marketing campagnes mee op te kunnen zetten zoals een e-mailing strategie. Zorg natuurlijk wel dat je altijd voldoet aan de AVG regelgeving.



3. Analytics website:

Zorg dat je website analytics klaar is voor nieuwe digitale tijdperk zonder cookies met Google Analytics 4 (GA4). Vanaf 2024 zullen de meeste cookies in browsers onbruikbaar worden met als gevolg dat je circa 80% van je marketing data niet meer hebt. GA4 heeft

Voorbeeld: leads (contactgegevens) gegenereerd in 2022 voor 1 HPM klant in New York.

een event-based datamodel dat middels machine-learning de ontbrekende data gaat voorspellen. GA4 is schaalbaar ingericht en aanpasbaar aan de meest recente regelgeving waar je natuurlijk aan wilt voldoen.



Check dus of je website al ingesteld is met Google Analytics 4 en mocht dat niet zo zijn dan wil je dat zo snel als mogelijk geregeld hebben.

We kunnen je hierbij helpen: ga naar www.hiddenprofitsmarketing.com en doe de Marketing Scan.

Geschreven door:

HPM MarketingLab

Patrick Dijkstra, Wouter Cornelissen, Frano Matic

<https://www.hiddenprofitsmarketing.com>



WWW.CLUBJOY.NL

**THE
INTERNATIONAL
SPORTS, MIND
AND FITNESS
CONVENTION**



RECONNECT

SATURDAY THE 26TH OF NOVEMBER
JAARBEURS UTRECHT

WWW.SOLIDSOUNDCONVENTION.NL

POWERED BY



MAAK VAN INSPANNING ONTSPANNING

Daar zijn ze weer, de jaarlijkse goede voornemens. Een essentiële boost voor de abonnementsverkoop, maar anderzijds een bevestiging dat men een gezonde leefstijl nog steeds als een noodzakelijke last beschouwt. Zelfs topsporters, zeker, groepssporters hebben aan training dikwijls een broertje dood. Spel zorgt voor onmiddellijke fysieke en mentale return. Op de meeste voordelen van onze inspanningen tijdens training moeten we meestal wachten... en soms lang. Hoe kunnen we voor meer onmiddellijke beloning zorgen en van inspanning ontspanning maken?

Veel professionals raden terecht aan dat je een juiste balans moet vinden tussen inspanning en ontspanning. Ergens impliceert dit dat inzet voor ons trainingsproces iets is dat we 'moeten' doen, niet willen. We moeten het doen om een beloning

te krijgen: 'verdiende' ontspanning. Geen argument voor zetelhangars. Die claimen ontspanning als hun basisrecht waar ze 'niks' moeten voor doen. Keer dat maar eens om. Als we als onderneming en als sector willen groeien, dan moeten we een manier vinden

om dit om te keren. Ons aanbod zo aantrekkelijk maken dat het iets wordt dat men 'wilt' doen, niet 'moet' doen. Liefst met onmiddellijke return, net zoals alle andere vormen van ontspanning. Verschillende traditionele sportactiviteiten slagen daarin dankzij het spel- en competitieaanbod.

Belonen op het moment zelf

Ontspanning en stressreductie komen na de inspanning. Fitnessprofessionals en fitnessaddicts moet je daar niet van overtuigen. Voor hen is de activiteitsdrempel al lang geen drempel meer. Hun enthousiasme als resultaat van jarenlange toewijding, inzet, zweet, ijver, overgave en soms zelfop-



offering zorgen echter voor meer adoratie en respect bij fitnessbroeders dan bij de modale bevolking. Nochtans de doelgroep welke we prioritair zouden moet bereiken. Bij inactieve burgers werkt dit dikwijls contraproductief. Een ongezonde leefstijl associeert men meestal met doorgedreven inactiviteit, lekker eten en drinken, heerlijke, soms overdreven verwennerij en fun. Gezonde leefstijl daarentegen roept meestal het daarnet omschreven beeld op van jarenlange overgave en inzet.

We moeten op zoek gaan naar mogelijkheden om deze hersenkronkels te doorbreken en om fitnessbezoek te koppelen aan beloningen op korte termijn. Liefst héél korte. Uitvergroten wat een bezoek aan je club of onderneming zo aangenaam maakt. Het sociale contact, de professionele begeleiding, de sfeer, de vriendschap, de community, de betrokkenheid.

Om te glimlachen gebruiken we 26 spieren in ons gezicht. Dit straalt ook uit op ons hele lichaam. Andere spieren worden geprikkeld en opgespannen tijdens het lachen. Dit wordt en moet niet worden opgenomen in trainings-schema's, maar wel in uw bedrijfscultuur. Een lach blijft hangen in onze permanente geheugenbank. Daarvoor keren we terug. Niet voor stijve spieren en een zak met vuile was.

Strijden met de juiste wapens

De schadelijke gevolgen van een gezonde leefstijl worden meestal bestreden met de verkeerde middelen. Niet met meer beweging, meer activiteit en gezondere voedingsgewoontes. Voor een groot deel is dit het gevolg van de allopathische geneeskunde. Het is niet aan mij om dit te veroordelen, maar we kunnen niet om de werkelijkheid heen dat de meeste artsen werken volgens het principe diagnose – geneesmiddel. Heb je ten gevolge van een gezonde leefstijl last van bijvoorbeeld overgewicht, hoge bloeddruk, cholesterol, diabetes, enz... dan zal je makkelijker cholesterolverlagers, bloeddrukremmers en bloedverdunners voorgeschreven krijgen dan een aanpassing aan je leefstijl. Veel artsen zullen gezonder leven en meer bewegen wel aanbevelen, maar een concrete invulling en vooral opvolging en begeleiding blijft meestal uit. Hiervoor zijn artsen te weinig opgeleid, hebben ze geen tijd voor en beschikken ze niet over erkende doorverwijzingskanalen en methodes. De farmaceutische sector en naar uitbreiding de volledige medische sector verdienen nog steeds het meeste aan chronisch zieke mensen. Aan dode en gezonde mensen heeft men niks. Het is veel te kort door de bocht en doet hardwerkende artsen onrecht



aan om te veronderstellen dat ze dit nastreven, maar het is een jammerlijke realiteit ten gevolge van de evolutie in haar organisatie en de geldstromen binnen de medische sector.

Hoe fitness fun maken

We hebben het altijd gezegd: De beste trainer, de beste professional is degene die er voor zorgt dat beoefenaars niet alleen trainen in de meest veilige omstandigheden, maar die hen een gevoel meegeeft van 'Dit wil ik morgen, of één van de volgende dagen terug doen'. Meestal liggen bepalende factoren hiervoor niet bij het technische of academische, maar bij beleving.

Volgende punten kunnen voor inspiratie zorgen:

- Promoot en stimuleer je club-community via (persoonlijke) communicatie en activiteiten.
- Activeer het innerlijke kind bij je klanten via spelelementen, gadgets, muziek, fun.
- Zorg voor opvolging via dagboeken, apps, enz...
- Zorg voor voldoende afleiding tijdens het trainen. Verleg de aandacht van inspanning naar ontspanning. Creëer training zonder dat men het echt beseft.
- Beloon je klanten of leer hen hoe ze zichzelf kunnen belonen. Gezelligheid in de bar na de workout is een mooi voorbeeld.
- Bevorder afspraken met vrienden, trainers,

groepen. Tijdens en na het trainen. Ook bij en via extra clubactiviteiten.

- Zorg voor afwisseling en variatie. Mensen en spieren houden van verrassingen.
- Organiseer events. Toon je sociale gezicht. Betrek klanten bij charity.
- Maak fun belangrijker dan prestatie. Kies voor lesgevers met charisma. Animators zijn belangrijker dan performers.
- Toon vooral dat je zelf geniet.

Maak van fitness een activiteit welke man wilt doen... met plezier. Het is geen evidentie en vergt continue betrokkenheid van jezelf en je medewerkers. Het moet natuurlijk overkomen, niet kunstmatig gecreëerd. Twijfel je, ga kijken naar plaatsen waar dit wel lukt. Bij concurrenten, maar ook in andere sectoren. Waarom scoren sommige zaken of ondernemingen beter dan andere? Er is geen enkele reden waarom dit bij jou niet zou lukken.

Hou je fit,
Eric



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH



NEW HEALTH KOERST NAAR EEN ACTIEVERE EN **GEZONDERE** LEVENSTIJL!

Het New Health Project hield in samenwerking met NL Actief, op vrijdag 25 november haar slotsymposium in Utrecht als onderdeel van Fitfair Jaarbeurs Event, een landelijk evenement voor fitnessprofessionals en clubeigenaren uit heel Nederland. Het was een slotsymposium maar ook de start van een nieuwe preventie en gezondheid beweging!

Het New Health Project, nu in zijn derde en laatste jaar, heeft als doel om sport- en lifestyle-organisaties, professionals, vrijwilligers en consumenten een kennisupdate en hulpmiddelen aan te reiken over de essentiële inzichten van bewegen als medicijn, voeding als medicijn en je brein als medicijn.

Ronald Wouters, directeur van NL Actief, startte het symposium met een boeiende inleiding over de positie van de fitness-

sector in Nederland, met bijzondere aandacht voor de opkomende en cruciale rol van toegankelijke Leefstijlcoaching.

Julian Berriman, de EuropeActive-directeur introduceerde het project en benadrukte het belang ervan voor het ondersteunen van een actieve, gezonde levensstijl. Ook de rol van een Healthy Lifestyle Promoter (HLP), waarvoor de EQF 2 beroepsprofiel ontwikkeld is tijdens het New Health project, werd toegelicht. De Heal-

thy Lifestyle Promotor stimuleert een gezonde levensstijl door middel van bewustwording met behulp van de gratis te gebruiken New Health minivideo-serie en de Leefstijlscan, gericht op het fysieke, mentale, emotionele en sociale welzijn van burgers in heel Europa.

Vervolgens sprak John van Heel, de projectleider van New Health. Hij duidde op de al zeventig jaar stijgende niveaus van overgewicht en obesitas in Europa en de wereld en de prognoses voor de gezondheid van toekomstige generaties.

NU beschikbaar: Brein als medicijn!

In de afgelopen drie jaar waren al ontwikkeld, de mini-video cursussen 'Het keerpunt voor Homo Sapiens', 'Bewegen als medicijn' en 'Voeding als medicijn'. Op 25 november werd

Brein als medicijn gepresenteerd, de derde en laatste mini-video cursus van het New Health project.

In een tijd van toenemende stress en toenemende chronische aandoeningen en bijbehorende zorgkosten is het cruciaal om veel meer aandacht te geven aan primaire preventie. Overheden worstelen ermee en krijgen in de afgelopen zestig jaar het tij niet gekeerd. Inactiviteit, ongezonde voeding, stress en een geconditioneerde negatieve mindset wat leefstijl betreft zijn dermate krachtig dat het erop lijkt dat het probleem steeds groter wordt. Toch zijn er ook tegenbewegingen en oplossingen, die vanuit de wetenschap en de praktijk bewezen zijn, zoals in de Blue Zone gebieden. De uitdaging is bewustwording en ondersteuning en een manier om de essentiële inzichten onder de aandacht te brengen van de bevolking en professionals. Om die reden heeft de Europese Unie in 2019 een startschot gegeven aan het New Health Leefstijl als medicijn project.

10 delen korte video cursus:

Brein als medicijn!

De video's worden gepresenteerd met ondertiteling in zeven talen, welke ingesteld kan worden in Youtube door op het wiel te klikken onderin de video. In deze derde korte video cursus is de essentie en de meest recente wetenschap samengevat op gebied van gedragsverandering en



groei mindset ontwikkeling. Door het doorlopen van deze video cursus word je een echte kenner op gebied van onder andere neuroplasticiteit, breinologie, placebo en mindset, gerelateerd aan een gezonde leefstijl, maar op alle vlakken in het leven toepasbaar.

De informatieve video's die in de afgelopen drie jaar zijn geproduceerd (www.new-health.eu/en/videos) om professionals, vrijwilligers en consumenten te ondersteunen bij het pro-

moten van een gezonde levensstijl, werden aan de deelnemers op 25 november getoond, evenals een Lifestyle Scan (www.new-health.eu/en/doe-de-leefstijl-scan). Deze scan kan helpen bij het identificeren van ongezond gedrag en het volgen van positieve veranderingen in dat gedrag.

Als consument of professional kan je gratis het ontwikkelde materiaal gebruiken om je eigen kennis over een gezonde levensstijl te verbeteren en die van vrienden, familie, collega's, patiënten, klanten, leden of werknemers.

Meld je aan voor een gratis account en doe de leefstijlscan:

www.new-health.eu/en/register

Word een promotor van een gezonde levensstijl of leer gewoon meer over hoe je ongezond gedrag bij jezelf en anderen kunt omvormen naar gezonde gewoonten.

www.new-health.eu



JOHN VAN HEEL
EFAA opleidingen en
Leefstijlclub.nl

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

WWW.BODYLIFEBENELUX.NL/OPLEIDINGEN



Start jouw carrière in de fitnessbranche.

www.aalo.nl



INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



leer meer!

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach



NL Actief/Fitvak

Fitnessstrainer A opleiding



Erkend door NL Actief en EREPS level 3 (EU)

- ✓ Meteen starten met online leren
- ✓ 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 

START2MOVE
opleidingen trainingen

LIFELONG LEARNING ACADEMY

LAAGDREMPELIG EN ONBEPERKT INVESTEREN IN DE ONTWIKKELING VAN JOUW TEAM

Vraag de gratis brochure aan
LLA@Start2Move.nl




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

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

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN



Assistant Fitnesstrainer (niv.2) - E-Learning

op elk gewenst moment

Fitnesstrainer A - E-Learning

op elk gewenst moment

NL Actief Fitnesstrainer A opleiding

donderdag 9 maart 2023, Veenendaal

donderdag(avond), 9 maart 2023, Online

zondag 12 maart 2023, Barendrecht

zaterdag 18 maart 2023, Broek op Langedijk

zaterdag 25 maart 2023, Alphen a/d Rijn

zaterdag 25 maart 2023, Weert

NL Actief Fitnesstrainer B opleiding

vrijdag(middag), 24 maart 2023, Online

NASM Personal Training opleiding

donderdag 16 februari 2023, Barendrecht

vrijdag 17 februari 2023, Krimpen a/d IJssel

zaterdag 11 maart 2023, Veenendaal

zaterdag 18 maart 2023, Alphen a/d Rijn

zaterdag 18 maart 2023 (Engelstalig),

Amstelveen

zaterdag 25 maart 2023, Broek op Langedijk

vrijdag 31 maart 2023, Weert

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

NirvanaFitness® instructor training

zaterdag 18 maart 2023, Weert

Gratis online kennismaking workshop Yogirya®

op elk gewenst moment

Yogirya® Instructeurs opleiding

zondag 26 februari 2023, Online

Core Conditioning Trainer

zondag 12 februari 2023, Echt

Fitness met Passie workshop

vrijdag 17 februari 2023, Online

Leefstijl- en vitaliteitsadviseur

vrijdag 6 januari 2023, Online

zaterdag 11 maart 2023, Online

Beweegcoach

vrijdag 6 januari 2023, Online

zaterdag 11 maart 2023, Online

Voeding als medicijn, een kennis update

vrijdag 3 februari 2023, Online

Mindset Coaching Opleiding

zaterdag 4 februari 2023, Online

vrijdag 24 februari 2023, Online

Begeleiden naar gedragsverandering

zaterdag 25 maart 2023, Online

Coachen op de vijf niveaus van bewustzijn

vrijdag 13 januari 2023, Online

Pre- & postnatale Fitness Specialist

vrijdag 24 maart 2023, Weert

EMS trainer – Basis en Level 1

vrijdag 13 januari 2023, Alkmaar

vrijdag 24 maart 2023, Alkmaar

EMS trainer –Level 2

vrijdag 3 februari 2023, Alkmaar

EMS trainer –Specialisatie Rug

vrijdag 3 februari 2023, Alkmaar

EMS trainer –Specialisatie Astma COPD post

Corona

vrijdag 17 februari 2023, Alkmaar

UFW Kickfun instructeur opleiding

zondag 15 januari 2023, Leusden

UFW Stretch&Relax

zaterdag 5 februari 2023, Rotterdam

UFW Kickboxing instructeur opleiding

Zondag 5 maart 2023, Rotterdam

UFW Fight voor Personal Trainers

Zondag 19 maart 2023, 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



LES MILLS BARRE

16 en 23 april, Leusden

BODYPUMP

21 en 28 januari, Renkum

4 en 11 maart, Breda

BODYATTACK

4 en 11 maart, Renkum

LES MILLS TONE

20 en 27 mei, Vianen

BODYBALANCE

5 en 12 maart, Veenendaal

20 en 27 mei, Renkum

LES MILLS GRIT

25 maart en 1 april, Vianen

20 en 27 mei, Leusden

RPM

25 maart en 1 april, Goirle

18 en 25 juni, Renkum

11 en 18 december, Veenendaal

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.



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

Conditietrainer Voetbal

Vrijdag 6 januari – Zwolle

Yin Yogadocent (module 1)

Vrijdag 6 januari – Zwolle

Prestatiepsychologie

Woensdag 11 januari – Online

Conditietrainer Voetbal

Vrijdag 13 januari – Houten en Oosterhout

Yogadocent (module 1)

Vrijdag 13 januari – Zwolle

Yin Yogadocent (module 2)

Vrijdag 20 januari – Zwolle

Fitnesstrainer B

Vrijdag 27 januari – Online

Yogadocent (module 2)

Vrijdag 27 januari – Zwolle

Coachen op Vitaliteit

Zaterdag 28 januari – Amsterdam, Utrecht en Online

Trainer Senioren

Zaterdag 28 januari – Online/Hengelo en Online/
Zwolle

Fitnesstrainer B

Donderdag 2 februari – Online/Amsterdam en
Online/Houten

Sport en Voeding

Donderdag 2 februari – Online

Stress- en Slaapmanagement

Donderdag 2 februari – Amsterdam, Utrecht en
Online

BGN Gewichtsconsulent

Vrijdag 3 februari – Amsterdam en Utrecht

Conditietrainer Voetbal Plus

Vrijdag 3 februari – Houten

Voedingsdeskundige

Vrijdag 3 februari – Amsterdam en Utrecht

Kettlebell Trainer Pro

Zaterdag 4 februari – Den Bosch en Eindhoven

BGN Gewichtsconsulent

Donderdag 9 februari – Utrecht en Rotterdam

Fitnesstrainer A

Donderdag 9 februari – Online/Den Haag en Online/
Rotterdam

Voedingsdeskundige

Donderdag 9 februari – Utrecht en Rotterdam

Bewegen en Trainen

Vrijdag 10 februari – Den Haag, Rotterdam en Online

Fitnesstrainer A

Vrijdag 10 februari – Online/Groningen en Online/
Heerde

Looptrainer

Vrijdag 10 februari – Groningen en Zwolle

Fitnesstrainer Oncologie

Zondag 12 februari – Arnhem, Lienden en Online

Hersteltrainer Voetbal

Zondag 12 februari – Arnhem en Den Bosch

Coachen en Gedragsverandering

Vrijdag 17 februari – Groningen, Zwolle en Online

Fitnesstrainer B

Vrijdag 17 februari – Online/Den Haag en Online/
Rotterdam

PT Knock-Out

Zaterdag 25 februari – Zwolle

Zwanger en Fit

Zondag 26 februari – Online

Voor meer informatie: www.start2move.nl



Fitness Trainer (Level 1)

Regio: Utrecht

Startdatum: Woensdag 1 februari

Startdatum: Donderdag 2 februari

Startdatum: Zaterdag 25 februari

Startdatum: Zondag 26 maart

Startdatum: Vrijdag 7 april

Regio: Amsterdam

Startdatum: Vrijdag 3 februari

Startdatum: Zaterdag 4 februari

Startdatum: Zondag 5 maart

Startdatum: Zaterdag 15 april

Startdatum: Zondag 7 mei

Regio: Randstad

Startdatum: Zaterdag 14 januari

Startdatum: Zondag 19 februari

Startdatum: Vrijdag 17 maart

Regio: Oost Nederland

Startdatum: Zaterdag 25 februari

Regio: Online

Startdatum: Vrijdag 3 maart

Fitness Trainer Level 2 (Small Group Trainer)

Regio: Utrecht

Startdatum: Vrijdag 24 februari

Startdatum: Woensdag 22 maart

Startdatum: Donderdag 23 maart

Startdatum: Zaterdag 15 april

Startdatum: Vrijdag 19 mei

Startdatum: Zondag 21 mei

Regio: Amsterdam

Startdatum: Vrijdag 10 februari

Startdatum: Zaterdag 18 februari

Startdatum: Vrijdag 24 maart

Startdatum: Zaterdag 25 maart

Startdatum: Zondag 23 april

Startdatum: Zaterdag 3 juni

Startdatum: Zondag 25 juni

Regio: Randstad

Startdatum: Zaterdag 4 maart

Startdatum: Zondag 16 april

Startdatum: Vrijdag 12 mei

Regio: Oost Nederland

Startdatum: Zaterdag 15 april

Regio: Online

Startdatum: Zaterdag 21 januari

Startdatum: Vrijdag 12 mei

Fitness Master (Level 3)

Regio: Utrecht

Startdatum: Vrijdag 12 mei

Startdatum: Woensdag 17 mei

Startdatum: Zaterdag 10 juni

Startdatum: Vrijdag 7 juli

Startdatum: Zondag 27 augustus

Regio: Amsterdam

Startdatum: Zaterdag 15 april

Startdatum: Vrijdag 12 mei

Startdatum: Zondag 18 juni

Startdatum: Zaterdag 9 september

Regio: Randstad

Startdatum: Zaterdag 4 maart

Startdatum: Zondag 18 juni

Personal Trainer Opleiding (Level 4)

Regio: Utrecht

Startdatum: Zaterdag 15 april Let op: nog maar
enkele plaatsen beschikbaar!

Startdatum: Woensdag 16 augustus

Startdatum: Vrijdag 25 augustus

Startdatum: Zaterdag 26 augustus

Startdatum: Vrijdag 8 september

Startdatum: Zondag 22 oktober

Regio: Amsterdam

Startdatum: Zondag 29 januari

Startdatum: Zaterdag 17 juni

Startdatum: Vrijdag 7 juli

Startdatum: Zondag 3 september

Startdatum: Zaterdag 28 oktober

Regio: Randstad

Startdatum: Zondag 5 maart Let op: nog maar
enkele plaatsen beschikbaar!

Startdatum: Zaterdag 13 mei

Startdatum: Zondag 27 augustus

Regio: Oost Nederland

Startdatum: Zaterdag 18 maart

Voor meer informatie: www.aalo.nl

De meest effectieve training voor snel resultaat!
Complete training in 30 minuten.

Slechts 10 minuten cardio training en
1 minuut per krachttoestel.

Dankzij het revolutionaire weerstandssysteem
is er geen gevaar voor overbelasting.



START VANDAAG NOG MET MYCIRCLE IN JE EIGEN CLUB

Al onze leaseprijzen zijn exclusief BTW en op basis van 60 maanden. Vraag naar de voorwaarden.

SLECHTS
€1.599_{p/m}



Druk- en zetfouten onder voorbehoud

Neem contact op met een van onze adviseurs en ontdek wat MyCircle voor jouw club kan betekenen.

Info@mycirclefitness.com

www.mycirclefitness.com

+31 (0) 77 390 3250



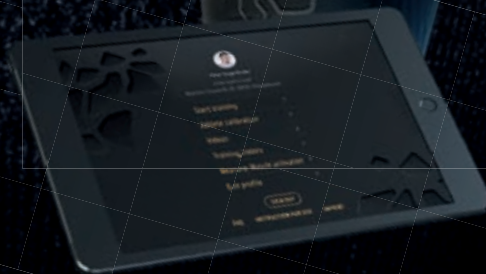
- Omzetverhoging
- Snelle ROI
- Meer leden
- Brede doelgroep

SYMBIONT

The smart body device



TRACK.
TRAIN.
TRANSFORM.



SYMBIONT