

FITNESS.BE: BEWEGEN IS GEEN LUXE MAAR ESSENTIEEL

body • LIFE[®]

2 | 2023



Europe's No. 1



Gecombineerde formule
in het hogere segment:

**Go! Health
Azzurro**

**GO! HEALTH
AZZURRO**



STRIDE EUROPE

Verhuist naar een grotere locatie



SYMBIONT

Train smarter, not harder!



MY CIRCLE

Financieel fit in 27 minuten

Biostrength.™

Superior Results, Faster.

BETROKKENHEID EN MOTIVATIE

Biofeedback en AI met real time begeleiding



NEUROMUSCULAIRE ACTIVATIE

Verhoogd neuromusculaire activatie



BIODRIVE SYSTEM

GEPATENTEERD

GEPERSONALISEERDE ROM

Correcte ROM en snelheid



CORRECTE WORKLOAD

Maximale spiercontractie



JUISTE HOUDING

Automatische houding aanpassing

Biostrength™ helpt je de meest gemaakte fouten bij krachttraining te vermijden om tot 30% meer resultaat uit jouw training te halen. Dankzij het gepatenteerde Biodrive Systeem, kun je gemakkelijk en automatisch:

- Jouw doel selecteren en ontvang je de optimale weerstand en biofeedback
- Trainen met de voor jou optimale belasting
- Train met de juiste bewegingsuitslag
- Het juiste tempo en aantal herhalingen
- Helpt je de optimale rust tijd te bepalen

ONTDEK MEER OP [TECHNOGYM.COM](https://www.technogym.com)

TECHNOGYM®

COLOFON

Nummer 2 - 2023



van
munster
media
publishers | factory

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 2, 2023, ISSN 1573-5567

DE GOUDEN SLEUTEL

Hoe zorg je voor organische groei en hoge retentie: het is iets waar de fitnessindustrie al jaren naar op zoek is. Je kunt het een gouden sleutel noemen. En misschien heeft Go! Health Azzurro weleens een goede kans om die te vinden.

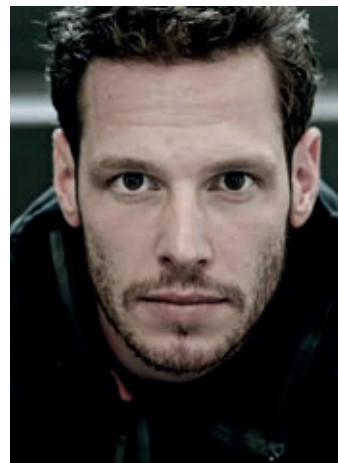
In deze editie van BodyLIFE wordt de nieuwe club voorgesteld in onze coverstory. Go! Health Azzurro zet in op comfort, plezier, persoonlijke begeleiding en klantbeleving als kernbegrippen. Wij spraken met Marcel Zijlstra, eigenaar van Azzurro Wellness in Noordwijk, en zoomen in op de 'geboorte' van Go! Health Azzurro.

In het tweede nummer van 2023 gaan we ook nog even terug naar de meer dan geslaagde editie van FIBO in Köln. We spraken daar onder andere met Robert Lake (Vice President bij Dyaco International Inc.) over Spirit Fitness, dat dit jaar haar 40-jarige jubileum viert.

De fitnessbranche kwam in april bijeen op de FIBO en in de nabije toekomst staan meer inspirerende events op het programma. Zo is er op 26 mei het NL Actief Symposium op Papendal en in Arnhem is op 11 juni voor het eerst FESTYFIT. Over beide events lees je in dit nummer meer.

Sportieve groet,

Guus Hetterscheid
Hoofredacteur BodyLIFE



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



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



iVentri

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



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



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



Life Fitness, Bijdorpplein 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



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



ClubJoy, P.C. Staalweg 60, 3721 TJ
Bilthoven - 010 - 7420107
info@clubjoy.nl - www.clubjoy.nl



House of Workouts XCORE®, BRN®, LXR®

Herenstraat 55 - 2271 CB Voorburg
070 - 427 6910
mail@houseofworkouts.com
www.houseofworkouts.com



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



Hidden Profits Marketing

Plotterstraat 22, 1033 RX Amsterdam
020 - 3458183,
info@hiddenprofitsmarketing.com
www.hiddenprofitsmarketing.com

LifeFitness

ON DEMAND+

GRATIS TOEGANG TOT RUIM
500 GEWELDIGE
FITNESS EXPERIENCES

KIES UIT MEER DAN 400 TRAININGEN MET INSTRUCTEUR OF MEER DAN 100 HARDLOOP- EN FIETSRUTES DOOR DE MOOISTE OMGEVINGEN TER WERELD. DE HELLING EN WEERSTAND PASSEN ZICH AAN HET TERREIN AAN.

DE GRATIS SOFTWARE UPDATE IS BESCHIKBAAR VOOR DE LOOPBAND, CROSSTRAINER, FIETS, POWERMILL EN ARC TRAINER MET EEN DISCOVER SE3 HD-CONSOLE.



Ontdek hier alle
voordelen van
LIFE FITNESS
ON DEMAND+



Inhoudsopgave

BRANCHE ACTUEEL

- 7 **Column Ronald Wouters**
- 8 **Go! Health Azzurro**
- 10 **ClubJoy X Paul Rabelink**
- 13 **Column Eric Vandenabeele**
- 14 **SYMBIONT**
- 17 **De kracht van sms-berichten**
- 18 **NL Actief Symposium**
- 21 **Mindset Bedrijfsontwikkeling**

TRAINING

- 30 **Matrix & Het Nationale Ballet**
- 34 **Virtuagym**
- 36 **Vondelgym en Eleiko**
- 39 **Robert Lake over Spirit Fitness**
- 41 **BeMoreFitSolutions**
- 45 **ClubPlanner: van data naar resultaat**
- 48 **PPMFIT.com**
- 50 **XXL Nutrition**
- 53 **Column John van Heel**
- 55 **Column Govert Janssen**

MANAGEMENT

- 58 **Hidden Profits Marketing**
- 60 **Bewegen is geen luxe, maar essentieel**
- 62 **Collectief bijscholingsplan voor primaire preventie**
- 64 **Spectaculair, energiek en toekomstgericht: FIBO 2023**



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



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



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



BenFit
De Meerheuvel 6a, 5221 EA,
's Hertogenbosch, +31 (0)73-6990939
www.benefit.nl dietiste@benefit.nl



Mindset Bedrijfsontwikkeling
Pelikaanweg 46 (vliegveld Lelystad), 8218
PG Lelystad
06 46 23 23 85
info@mindsetbedrijfsontwikkeling.nl
www.mndst.center



Eleiko BeNeLux
Klastorpsvägen 18, SE-30262 Halmstad
+31 623 496 215
customerservice.bnl@eleiko.com
www.eleiko.com



ClubPlanner
Asterweg 63, 1031 HM Amsterdam
(0)85 - 303 46 79, info@clubplanner.com
www.clubplanner.nl



Fit4All International B.V.
Handelsstraat 33, 6135KK Sittard,
+31 46 763 1532, info@fit4all.health
www.fit4all.health



Go! Health United BV
Posthoornstraat 25, 3011 WD in Rotterdam
www.gohealthclubs.nl/franchise/



ClubJoy, Linker Rottekade 320,
3031 WB Rotterdam, 010 - 7420107,
info@clubjoy.nl, www.clubjoy.nl



Fitness Media
Handelsweg 9A, 7641 AC Wierden
0592-420561, info@fitnessmedia.nl
www.fitnessmedia.nl



BeMore Fitsolutions
W. v.d. Brinkstraat 35, 1444 HB Purmerend
info@bemorefitsolutions.nl
www.bemorefitsolutions.nl



Gymleco Nederland
Emmerikstraat 8, 7418 CM Deventer
edwin@gymleco.nl, www.gymleco.nl



Venzinni / MyCircle
Rijksweg Zuid 206, 6134 AG Sittard
+31 (0) 77 - 390 32 50, info@venzinni.com
www.venzinni.com, www.mycircle.nl



Symbiont360
Kon. Julianaplein 10, 3931 CK Woudenberg
(0)33 465 50 64, leon.vos@schwa-medico.nl
www.symbiont360.com/nl



STRIDE Europe, Let's Do It BV
Panterschipstraat 163, 9000 Gent Belgium
+32 9 274 25 56, hello@strideeurope.com
www.strideeurope.com

MATRIX

INTELLIGENT TRAINING CONSOLE

TRAIN SLIMMER

Ervaar een slimme manier van krachttraining met de vernieuwde Intelligent Training Console. Met behulp van het intuïtieve touchscreen volgen jouw leden eenvoudig een volledig geleide work-out. Van absolute beginner tot fervent fitnessliefhebber, met het persoonlijke programma halen jouw leden resultaat. Progressie is gemakkelijk in te zien voor maximale motivatie.



**ONTDEK MEER OP
MATRIXMEMBERS.NL**

COLUMN

OPVALLEN DOOR WAARDECREATIE EN INNOVATIE

Wat hebben Merijn Zeeman - sportief directeur van de wielersport Jumbo-Visma - en de gemiddelde fitnessondernemer met elkaar gemeen? Beiden werkzaam in de sport? Dat klopt. Allebei ondernemend van aard? Klopt ook. Succesvol? Wellicht ook, en juist daarin schuilt de boeiendste gelijkenis.

Toen Rabobank een jaar of zeven geleden de stekker uit de wielerploeg trok en het team verder ging onder de naam Blanco, moest er een nieuwe wielersport worden opgebouwd. Met Merijn Zeeman als architect klom Jumbo-Visma vanuit de kelder naar de top van de wielersportwereld, met als hoogtepunt de gele, groene en bolletjestrui in de Tour de France van 2022. De weg weer omhoog vinden is na de coronapandemie ook herkenbaar voor fitnessondernemers. Dáár zit de boeiende parallel tussen de sportief directeur en de fitnessondernemer. Hoe Merijn Zeeman het voor elkaar heeft gekregen om na hele slechte jaren aan de top te belanden en welke lessen en tips hij fitnessondernemers kan meegeven, vertelt hij vrijdag 26 mei tijdens het symposium 'Opvallen door waardecreatie en innovatie', dat NL Actief op Pampal organiseert.

Ik kijk uit naar zijn persoonlijke verhaal. Zoals ik dat ook doe met de verhalen van de andere twee topsprekers: Gregory Sedoc en Arie Boomsma. Gre-

gory Sedoc is voormalig topatleet, analist bij Studio Sport, maker van zijn eigen tv-programma Sportlab Sedoc en innovatieadviseur bij Sportinnovator. Hij vertelt op inspirerende wijze zijn persoonlijke verhaal over talentontwikkeling, het verleggen van grenzen, het omgaan met tegenslagen en zijn ervaringen met het meten en gebruiken van data in de sport. 'Wetenschap kan het verschil maken tussen goud en niets'. Hij kijkt vanuit diverse perspectieven naar topsport, naar het belang van meer sporten en sportief bewegen, en het belang van innovatie in de sport. Onderwerpen die ook in onze sector spelen en het verschil kunnen maken, zoals ze dat ook deden en nog steeds doen voor Sedoc.

Arie Boomsma is voor de fitnesswereld de meest vertrouwde naam en spreker op het affiche van ons symposium. Als schrijver en eigenaar van de Vondelgym-sportscholen promoot hij al vele jaren onze sector. Tijdens het symposium neemt hij de bezoekers mee in het gedachtegoed van zijn boek 'Trainen voor het leven'. Krachttraining verbetert de kwaliteit van leven. Ook, en misschien wel zeker als je ouder wordt. Arie Boomsma deelt in 'Trainen voor het leven' de oefeningen die hij gebruikt als hij zijn vader van tachtig traint, steeds vanuit een praktische benadering: wat wil je nog kunnen doen als je ouder wordt,



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

welke bewegingen heb je nodig om goed te blijven functioneren en hoe kunnen we daarvoor trainen?

Drie topsprekers die van binnen én van buiten naar onze branche kijken en in hun dagelijks leven voor vergelijkbare uitdagingen staan als de gemiddelde fitnessondernemer. Drie sprekers die opvallen door waardecreatie en innovatie. Drie sprekers ook die we met trots presenteren voor ons symposium. Voor leden van NL Actief is het symposium gratis, niet-leden betalen €350. Wees er snel bij, er zijn slechts 150 plaatsen beschikbaar! Aanmelden doe je via de website van NL Actief.

Ronald Wouters
Algemeen directeur NL Actief



Go! Health Azzurro, de club waar comfort, plezier, persoonlijke begeleiding en klantbeleving de kernbegrippen zijn

GECOMBINEERDE FORMULE IN HET HOGERE SEGMENT: **GO! HEALTH AZZURRO**

“Kleinschalige fitness boutique concepten in het luxe segment waar lifestyle en hospitality hand in hand gaan hadden al een tijdje mijn aandacht”. vertelt Marcel Zijlstra, eigenaar van Azzurro Wellness in Noordwijk. “Ik vernam regelmatig dat Jack van Hoof samen met Jelle Scherrenberg en Govert Janssen een mooi en succesvol boutique concept onder de naam Go! Health Clubs in de markt had gezet en dat die formule hard groeit. Vanuit die basis zijn we samen gaan brainstormen en ontstond het idee om een boutique fitness concept in het hogere segment van de markt te ontwikkelen en zo is Go! Health Azzurro geboren”, aldus Marcel.

Jack (namens Go! Health) en Marcel (met de ervaring bij Azzurro) brachten twee werelden bij elkaar. Go! Health Azzurro ziet mooie kansen in een specifiek segment van de markt. Clubs van ca. 300 m² met de allure van Azzurro Wellness in een franchiseopzet voor boutique

studio's. Gelegen bij of in een “health & spa” omgeving of 5-sterren hotels met wellnessfaciliteiten. Gelegen bij plaatsen waar het gemiddeld besteedbaar inkomen ruim bovengemiddeld ligt of bijvoorbeeld binnen grootschalige luxe zorg-, recreatie- of appartementencomplexen.

Marcel vervolgt: “De klant die geniet van elk bezoek. Dat is de doelstelling van Go! Health Azzurro. Slapende leden of het idee van het sporten proberen ‘vol te houden’ passen hier niet bij. Wanneer mensen moeite moeten doen om iets vol te houden, dan betekent dit meestal binnen afzienbare tijd dat ze stoppen. Wanneer mensen daarentegen iets met plezier doen, waarom zouden ze dan stoppen? Bovendien ontstaat dan een echte win-winsituatie: de klant incorporeert bewegen in zijn of haar leven en de ondernemer behoudt de klant en borgt de continuïteit.”

De gouden sleutel

De fitnessindustrie is al jaren op zoek naar de gouden sleutel die leidt tot organische groei en hoge retentie. Go! Health Azzurro denkt deze te hebben gevonden.

Go! Health Azzurro is enerzijds gemodelleerd naar het succes van Azzurro Wellness. Wat maakt deze club in Noordwijk zo bijzonder? Het is natuurlijk een complex



aan factoren, maar de luxe, niet-competitieve omgeving in combinatie met de rustige, ingetogen sfeer vormen hier een belangrijk onderdeel in. En uiteraard de persoonlijke touch, waardoor mensen zich, ondanks de grootte van de club, echt thuis voelen. Dit vertaalt zich in een hoge loyaliteit die al sinds jaren resulteert in een retentiegraad van ruim boven de 80%. Een boutique Go! Health Azzurro heeft weliswaar minder vierkante meters en dus minder faciliteiten dan het unieke Azzurro Wellness, maar in het concept worden succesfactoren ingebouwd die ook in Noordwijk aanwezig zijn. Go! Health Azzurro is een boutique lifestyle concept in het hogere segment van de markt waarbij luxe, comfort en lifestyle in een ruimte samenvallen.

Go! Health Azzurro is anderzijds gemodelleerd naar het succes van Go! Health Clubs waarbij geschikte kandidaten worden begeleid om zelfstandig als ondernemer een goed draaiende boutique volgens een compleet en vastgelegd concept te gaan opzetten en te exploiteren. Een boutique waarin een hoogwaardig circuit (Technogym of Milon) wordt gecombineerd met een mooie in- en/of outdoor functionele zone. Enigszins begeleid ondernemen waarbij gebruik wordt gemaakt van twee bewezen succesvolle concepten. "Het vinden van geschikte kandidaten is momenteel nog wel de grootste uitdaging, want het profiel van de beoogde ondernemers is cruciaal. Bevlogen, kundig en gedreven. Correct, dienend en grensverleggend", weet Van Hoof te benadrukken.

Enthousiaste klanten

Er is veel aandacht voor ontspanning door bijvoorbeeld een onder architectuur ontworpen lounge en een relaxruimte met hydromassagebedden. Omdat er altijd in een kleine setting wordt gesport zal de aandacht voor de klant er altijd ruim voldoende zijn. De insteek voor een loyaal clublid is mede geënt op de aantrekkelijke faciliteiten naast het sporten. Niet na 30 minuten sporten direct naar huis, maar juist wat extra tijd in de club spenderen om te genieten, waardoor het bezoek als veel waardevoller wordt ervaren. Niet sporten omdat het moet, maar bezoeken omdat het plezier geeft. Tot slot zal elke Go! Health Azzurro werken met doorlopend klantonderzoek (NPS-metingen via Feedback4sports) om de propositie waar mogelijk te verbeteren om zodoende het enthousiasme van klanten verder te verhogen.

Combinatie van formules

Go! Health Azzurro is een concept dat ontstaan is vanuit de succesvolle formule van Go! Health en de ruime ervaringen vanuit premium club Azzurro Wellness. Het is een franchiseformule waarvan de eerste locaties dit jaar hun deuren gaan openen. Er wordt per locatie uiteraard gekeken of het concept in het exclusieve verzorgingsgebied past.

Op de ultieme klantvraag: 'In hoeverre zou je Go! Health Azzurro aanbevelen bij vrienden en familie?' mikt Go! Health Azzurro alleen maar op de promotors. "Dat zijn die leden die deze

vraag met een negen of een tien beantwoorden", aldus Van Hoof, die verantwoordelijk is voor Business Development. Jack is momenteel in gesprek met verschillende potentiële franchisenemers. Het geloof in deze nieuwe formule is groot. Zijlstra voegt toe: "Gezien de grote opkomst van prijsvechters in de fitnesssector ontstaat er juist ruimte aan de bovenkant van de markt. Niet iedereen gaat immers altijd en overal voor goedkoop en lage prijzen. De behoefte aan high-end comfort, plezier, persoonlijke begeleiding en klantbeleving is goed in te vullen met luxe clubs, groot en klein."

Interesse?

Naast interessante bestaande en nieuwe clublocaties die Go! Health regelmatig aangeboden krijgt, zoeken wij doorlopend ook gedreven ondernemers uit de fitness, fysiotherapie of daarbuiten, die open staan om met ons in gesprek te gaan over de mogelijkheden die zowel Go! Health Clubs en Go! Health Azzurro kunnen bieden. Voor meer informatie kun je vrijblijvend contact opnemen met Jack van Hoof via jack@gohealthclubs.nl of +31(0)6 27 02 00 37. Je gegevens achterlaten op gohealthclubs.nl/franchise kan natuurlijk ook, we nemen dan zeker spoedig contact met je op.

GO! HEALTH
AZZURRO



Paul Rabelink van Physique over groepslessen en virtuele training ClubJoy:

‘DE SFEER **ERIN HOUDEN**’

Innovatie loopt als een rode draad door Physique Sport- & Gezondheidscentrum in Terborg. De fitnessclub annex showroom van Paul Rabelink speurt voortdurend de markt af naar kansen en laat daar andere sportcentra van meeprofiten. “Help elkaar, dan kom je samen verder,” benadrukt de bevolgen Achterhoekse ondernemer. Eén van zijn sterke pijlers is het ClubJoy-programma, dat hij al sinds het prille begin omarmt en dat actief meegroeit met zijn ambities.

Tekst: Aart van der Haagen

De tijd staat nooit stil bij Physique, dat in 1985 startte met een bescheiden 200 vierkante meter en inmiddels bijna het tienvoudige in beslag neemt. “Elke twee, drie jaar voeren we wel een belangrijke verbouwing door,” vertelt Rabelink. “We willen een aanvoerder in de markt blijven, om succesvol te blijven, om het personeel te motiveren,

om andere ondernemers vooruit te helpen en om zelf trots op te zijn. Dat doen we niet alleen, maar samen met partners als Marc Neijland van ClubJoy en Remko van Ree van Innovex, die beiden in het verleden hier gewerkt hebben. Je ziet dat onder andere terug in onze showroom, met alle faciliteiten om fitness te promoten en sportscholen van voren tot achte-

ren en van onder tot boven in te richten. Apparaatuur, trainingsprogramma's, vloeren, interieur, we kunnen het allemaal meenemen in het concept dat we de ondernemer adviseren. Het komt ook tot uitdrukking in evenementen die we samen organiseren, zoals een paar jaar terug in Wunderland Kalkar, met een uitgebreid programma vol seminars, een beursachtig karakter en volop inspiratie. Daar viel mij trouwens op hoe goed en loyaal de verstandhouding van ClubJoy en Innovex met hun relaties is.”

Dynamische verlichting

Terug naar Terborg, naar Physique Sport- & Gezondheidscentrum, dat recent weer een aanzienlijke opfrisbeurt kreeg. Daarbij diende de dynamische verlichting met ledtechniek, die eerder zijn intrede deed in de ClubJoy Virtual Room, als blauwdruk voor de andere zalen. “Die neemt toe in felheid zodra de deelnemers hun inspanning opbouwen en wordt juist relaxter bij de cooling-

down,” legt Rabelink uit. “We hebben dit zorgvuldig laten uitkiezen door een expert. Je hoort dat op landelijk niveau clubcycling in populariteit daalt, maar wij draaien nog steeds uitstekend met onze groepslessen. Dat succes kun je toeschrijven aan een combinatie van factoren: kwalitatief goede lessen, trainers die qua kennisniveau up-to-date zijn en een sociaal aspect na afloop. Met zijn allen gezellig even naborrelen voor het sociale aspect. Het gaat erom dat je mensen bij elkaar brengt en de sfeer erin weet te houden. Vandaar dus ook onze keuze voor een inrichting in industriële stijl, passend bij de belevingswereld van klanten die hier voor fitness komen. De verlichting creëert daarbij de juiste effecten op de juiste momenten.”

Getriggerd

ClubJoy, al sinds het ontstaan van het concept present bij Physique, valt niet meer weg te denken uit het uitgebreide vitaliteitsaanbod op de fraaie locatie in Terborg. “Het maakt een voortdurende evolutie door,” verklaart Rabelink. “Waar trends en behoeften ontstaan, springt dit allesomvattende programma - van spinning en krachttraining tot yoga - erop in. Niet passief als marktvolger, maar actief als voorloper. Dat past naadloos in onze visie, vandaar dat Marc Neijland van ClubJoy - en ook Remko van Ree van Innovex - vaak samen met mij sparren over het heden en de toekomst. We wisselen ervaringen uit, brainstormen en toetsen ideeën aan elkaar. Een erg vruchtbare samenwerking, waarvan



we ook weer andere ondernemers laten meeprofitieren, die we helpen met het doorvoeren van effectieve concepten in hun club.” Met gepaste trots toont de eigenaar van Physique de ClubJoy Virtual Room, een matzwart afgewerkte zaal waarin de verlichtingseffecten een intens effect sorteren. “Samen met de geweldig op het programma afgestemde muziekkeuze trekt dit de aandacht van passerende sporters, merken wij. Sommigen worden zelfs zodanig getriggerd, dat ze nog gauw even aanhaken wanneer de les al draait of op het punt van beginnen staat. Kan iemand de trai-

ning door ziekte of om een andere reden niet hier op locatie volgen, dan is het een kwestie van inloggen en thuis aan de slag gaan.”

De vijf P's

Iedereen in de wijde regio die aan zijn vitaliteit wil werken weet dat het epicentrum van sport en beweging in Terborg ligt, pal bij het centrum en toch in een bosrijke omgeving. “Een binnen- en een buitenzwembad, een voetbalveld, een tennis- en een padelbaan, je vindt het hier allemaal en daar zitten wij midden tussen,” aldus Rabelink. “Voor ons een ideale plek om ook buitenactiviteiten op touw te zetten. Iedere nieuwe klant leiden we uitgebreid rond en laten we de veelheid aan mogelijkheden zien. We werken uitsluitend met all-in-abonnementen en alle faciliteiten die wij aanbieden vallen daaronder, dus inclusief het complete ClubJoy-programma en inzet van personal trainers, maar bijvoorbeeld ook het steeds populairder wordende ricochet. Zojuist hebben we nieuwe cardio- en krachtapparatuur geïnstalleerd, een combi-zaal met boksaktraining ingericht en zeer binnenkort gaat hier een huidspecialist met een schoonheidssalon aan de slag, naast de fysiotherapeut die hier al gevestigd was. Rest mij nog één ding te benadrukken: het draait bij de vijf P's - product promotie plaats prijs personeel - vooral om de laatste. Medewerkers waarderen en gemotiveerd houden. Dat stijgt boven welke innovatie ook uit.”

Meer informatie: www.physiqueterborg.nl / www.clubjoy.nl



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



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:

INZETTEN OP WERKBAAR WERK ? VRAAG EEN WERKBAARHEIDSCHEQUE AAN.

Met de werkbaarheidscheque kunnen ondernemingen een scan laten uitvoeren over de werkbaarheid op hun werkvloer zoals bijvoorbeeld het meten van stress op het werk, de motivatie van werken en de leermogelijkheden. Met deze cheque kan je dus bepaalde knelpunten aanpakken. Deadline voor het indienen van een aanvraag is 30 november 2023. Om in aanmerking te komen voor de werkbaarheidscheque moet uw onderneming een aanvaardbare rechtsvorm hebben en een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest hebben. De werkbaarheidscheque is in 2023 alleen beschikbaar voor organisaties die hiervoor nog geen gebruik maakten van de Vlaamse maatregel. Meer informatie vind je op de website <https://www.vlaanderen.be/werkbaarheidscheque-en-verhoging-kmo-portefeuille>

IDENTIFICATIEPLICHT BIJ VERKEERSBOETE VERGETEN? BOETE VAN 509 EURO

Elke ondernemer die zijn verkeersboete tijdig betaald heeft, maar later toch een boete van 509€ in de bus kreeg omdat men de chauffeur vergat te identificeren, kunnen deze boete mogelijks betwisten. Deze mogelijk is echter beperkt in de tijd. De boete betwisten kan op www.justunweb.be/fines

Waarom is er een identificatieplicht?

Met de vraag tot identificatie wil Justitie onze wegen veiliger maken voor elke weggebruiker. Een belangrijke schakel in de strijd voor meer verkeersveiligheid, is het aanpakken van recidive. Om veelplegers in het vizier te krijgen, moet Justitie bij elke verkeersinbreuk weten wie er achter het stuur zat. Dat geldt net zo goed voor verkeersovertredingen met bedrijfswagens. Daarom zijn ondernemingen verplicht om de bestuurder te identificeren voor elke verkeersovertreding met een bedrijfswagen.

De identificatieplicht geldt voor alle ondernemingen: eenmanszaken, KMO's en grote leasingbedrijven.

Er is momenteel een duidelijke waarschuwing opgenomen in de boetebrief voor ondernemingen waarbij de focus zal liggen op de identificatie van de bestuurder: je zal je eerst moeten identificeren vooraleer je kan betalen.

ZACHTE HAND

Een gezonde leefstijl promoten is onze core business. Niet alleen beogen we hierbij de lichamelijke gezondheid van onze klanten, maar ook hun geestelijke gezondheid en positieve relaties met anderen. Om zoveel mogelijk mensen, politici en bedrijven te overtuigen hanteren we meestal de zachte hand.



Nochtans is het dikwijls moeilijk om aan de verleiding te weerstaan om onze vredespijp in te ruilen voor een strijdbijl. Wanneer we bijvoorbeeld rondom ons kijken en zien hoe ongezonde leefgewoontes veel meer aandacht krijgen. Hoe mensen bestookt worden met mooi verpakte reclameslogans voor zogezegde medicijnen om te vermageren. Zelf voor 'echte' medicijnen zoals Ozempic, een middel voor diabetespatiënten, wordt verdoken promo gemaakt als vermageringsmiddel. Eenvoudige poetsmiddelen krijgen een label als virus- en bacteriestrijder.

Toch houden we beter vast aan onze vredespijp. De zachte manier om conflicten op te lossen op een respectvolle manier. Promotie van een gezonde leefstijl identificeert zich met stressvermindering en bevordert van mentale rust. Ruimte voor ontspanning via gezonde, kwaliteitsvolle lichaamsbeweging. We mogen niet met ons laten sollen, maar we worden beter vereenzelvigd met een vredespijp dan met een strijdbijl.

Een zachte hand als krachtig middel om een gezonde leefstijl te promoten. Onze sector als symbool van respect, begrip en samenwerking. Constructieve en gezonde oplossingen zoeken voor de problemen van onze klanten.

Hou je fit,
Eric



ONDERSCHIEDEND **VERMOGEN**

Track, train, transform! SYMBIONT maakt gebruik van de nieuwste technologie op het gebied van EMS-trainingen. Het draadloze Smart Body Device meet met grote precisie en betrouwbaarheid tijdens de training een veelvoud aan individuele gegevens. Via de 24 droge gepatenteerde biosensoren in het Tec Suit kan de prestatie na elke training exact worden uitgelezen. De gegevens zijn 24/7 beschikbaar in de CURDTI-app. Succes is meetbaar met SYMBIONT! Met onze innovatieve en gepersonaliseerde aanpak en deze unieke en effectieve manier om fysieke prestaties te verbeteren en fitnessdoelen te bereiken maken we het verschil! Het concept van SYMBIONT biedt veel voordelen en mogelijkheden voor studio's en sportscholen die ons concept implementeren. En uiteraard ook voor de sporters die er gebruik van maken. Benieuwd alle mogelijkheden en voordelen? Wij vertellen je er alles over!

Voordelen en mogelijkheden voor sportscholen en studio's

Smart renting! Wij bieden een slimme huroptie aan voor studio's en sportscholen waardoor je kunt starten met SYMBIONT zonder investering! De complete uitrusting, inclusief de basissets - bestaande uit 6 Tec Suits, zijn ook bij de huur inbe-

grepen. Handig, want daardoor hoef je de Tec Suits niet zelf aan te schaffen wat betekent dat je géén afschrijvingskosten hebt. Wil je starten met twee Smart Body Devices en later uitbreiden? Geen probleem, dat kan! Liever gelijk knallen met meerdere Smart Body Devices? Let's go! Je kunt het geheel naar eigen behoefte samenstellen

en verder uitbreiden. We bieden optimale flexibiliteit aan om door te kunnen groeien. Stap je aan boord van SYMBIONT? Dan ontzorgen, ondersteunen én begeleiden we jou met het omzetten, transformeren en implementeren van ons unieke concept in jouw studio of sportschool. Daarnaast bieden we marketingondersteuning aan en verzorgen we voor onze partner flyers, posters, bro-

chures, roll-ups, een product teaser, enzovoort. Wij hebben maximaal de aandacht voor onze partner én de leden van onze partners.

Voordelen en mogelijkheden voor sporters

Elektrische spierstimulatie (EMS), coaching, real-time metingen en evaluatie van fitnessparameters en lichaamsgegevens in één. De mogelijkheden met SYMBIONT zijn eindeloos! Sporters kunnen zowel conditie- als krachttrainingen volgen. Dankzij het droge, draadloze Tec Suit kan dit waar en wanneer je maar wilt ter wereld. Je kunt zowel binnen als buiten trainen. Daarnaast kun je alleen, met een personal trainer of in groepsverband trainen. De sporter kan zelf, met behulp van een afstandsbediening op het pak, de intensiteit instellen. En dát allemaal in een eigen pak, dit is een groot voordeel want sporters hoeven geen pak meer te delen met een ander lid! Via de 24 gepatenteerde biosensoren in het Tec Suit kan de prestatie na elke training exact worden uitgelezen. De prestatie en voortgang is via de CURDTI-app 24/7 beschikbaar. Door de combinatie van het

SYMBIONT Smart Body Device en het Tec Suit kan de gerichte spierstimulatie continu geoptimaliseerd worden. Of je nu net begint met sporten of een ervaren atleet bent, SYMBIONT kan je helpen om het maximale uit je trainingen te halen en de beste resultaten te behalen op het gebied van gezondheid en fitness. Kortom, SYMBIONT aanbieden in jouw sportschool of studio biedt een geweldige kans om nieuwe klantpopulaties aan te boren.

SYMBIONT (BET) óók voor cardio

SYMBIONT BET (bio-elektrische training) is niet alleen gericht op EMS-trainingen, maar biedt ook een effectieve trainingmethode voor cardiovasculaire training. De cardio-trainingen worden op dezelfde gepersonaliseerde en wetenschappelijk onderbouwde manier aangepakt als de EMS-trainingen. Het onderscheidend vermogen van SYMBIONT (BET) cardio-trainingen ligt in onze focus op hoge intensiteit intervaltrainingen (HIIT), die bekend staan als één van de meest effectieve manieren om de cardiovasculaire gezondheid te verbeteren en

vet te verbranden. Een ander belangrijk aspect van de cardio-trainingen van SYMBIONT (BET) is de innovatieve technologie die wordt gebruikt. Zo maken we bijvoorbeeld gebruik van hartslagmeters om de hartslag van de sporter te meten en te optimaliseren tijdens de training. Dit zorgt voor een veilige en effectieve training die de sporter helpt om de gewenste resultaten te behalen.

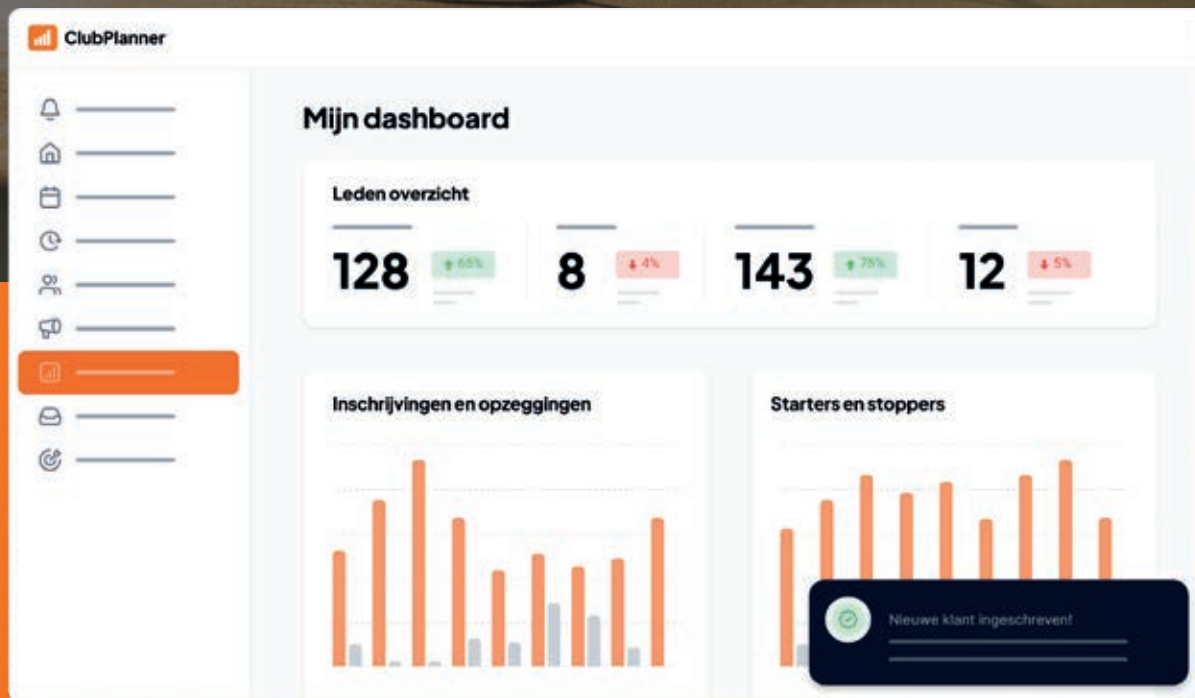
Fibo innovatie winner

Bereik optimale resultaten op het gebied van gezondheid en fitness! SYMBIONT heeft in 2022 de FIBO innovatieprijs gewonnen en is uitgegroeid tot een serieuze speler in EMS-land. SYMBIONT wordt momenteel in Duitsland, Engeland, Frankrijk, Italië, Oostenrijk, Zwitserland en Vietnam door ruim 500 EMS-studio's ingezet. Inmiddels trainen meer dan 100.000 tevreden sporters met SYMBIONT!

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



Meer leden, minder opzeggingen. Slimme software voor fitnessclubs.



ClubPlanner is een unieke web-based oplossing die de instroom van klanten verhoogt, uitstroom verlaagt, de gemiddelde omzet per klant verhoogt en zo het bedrijfsresultaat verbetert.

Automatiseer jouw volledige member journey:

-  Agenda & Planning
-  Dashboard & Rapportages
-  Berichten & Taken
-  Loyaliteit
-  Vragenlijsten en Net Promoter Score

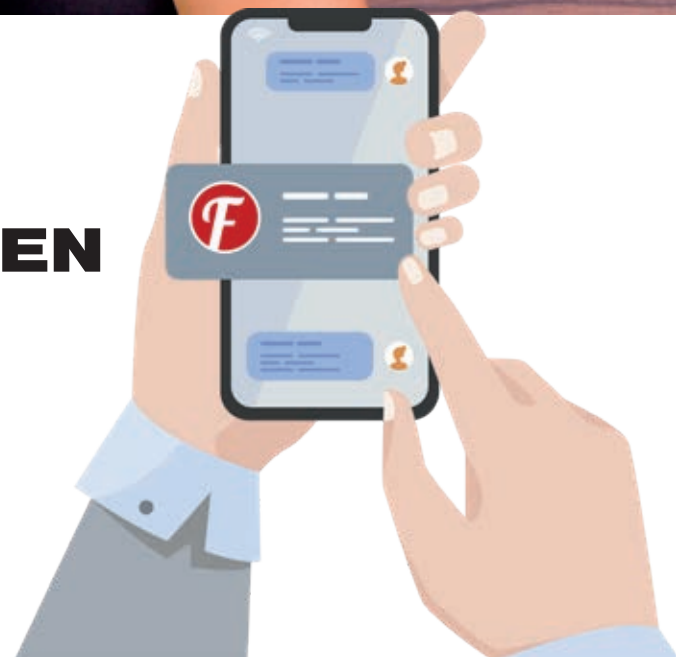


Bezoek onze website



DE KRACHT VAN SMS ALS COMMUNICATIEMIDDEL OM OUD-LEDEN TE ACTIVEREN

Ooit was sms een zeer veelgebruikt communicatiemiddel. Die rol is overgenomen door apps als WhatsApp en Telegram. De verminderde populariteit doet geen afbreuk aan de kwaliteit, sms is een prima en betrouwbare manier om klanten en prospects te benaderen. De verminderde populariteit heeft de impact van het medium juist versterkt: doordat mensen minder sms-berichten ontvangen, vallen ze meer op. Fitness Media zet sms in als middel voor sport- en fitnesscentra om hun oud-leden te motiveren om weer te komen sporten.



De kosten van sms zijn de afgelopen jaren flink lager geworden. Dat stopte de dalende trend in sms-gebruik echter niet. De laatste vier jaar nam het aantal sms-berichten weer met zo'n dertig procent af, van 3,3 miljard tot 2,3 miljard. "De kosten zijn laag en mensen ontvangen steeds minder sms'jes. Dat zorgt ervoor dat een sms-bericht gegarandeerd opvalt bij de ontvanger. Het is een zeer betaalbare manier om oud-leden te benaderen", vertelt Steven Hogebrink van Fitness Media.

Veel mensen die ooit in jouw club kwamen trainen, zijn waarschijnlijk wel weer enthousiast te krijgen om aan hun gezondheid te komen werken. Maar hoe krijg je hen zover? "Het promoten van een actie of activiteit met een persoonlijke sms geeft mensen precies het juiste duwtje in de rug om het sporten weer op te pakken", weet Steven uit ervaring. Hij benadrukt dat sms ook een waardevol communicatiemiddel kan zijn om binding te houden met actieve leden. Denk hierbij aan een bring-a-fried-actie, aankondiging

van evenementen en challenges, verzoeken om reviews, wensberichten bij feesten en verjaardagen en het houden van enquêtes.

Fitness Media heeft voor deze wijze van marketing een sms-omgeving ingericht, zodat het sport- of fitnesscentrum de berichten snel en eenvoudig op persoonlijke wijze kan versturen: "Zo nodig doen wij dit in verschillende porties, zodat de afzender ook de gelegenheid heeft om op de juiste manier te reageren op elke reactie."

www.fitnessmedia.nl/sms-bulk/

UITNODIGING NL ACTIEF SYMPOSIUM

OPVALLEN DOOR WAARDECREATIE & INNOVATIE



VR 26 MEI 2023

CONGRESCENTRUM PAPENDAL
PAPENDALLAAN 3, 6816 VD ARNHEM

- ALGEMENE LEDENVERGADERING
- SYMPOSIUM
- NETWERKLUNCH

incl.
GRATIS
BOEK



MELD JE NU AAN!



GRATIS VOOR LEDEN & PARTNERS T.W.V. €350,00

FITNED.NL geregisteerde professionals betalen € 50.

[WWW.NLACTIEF.NL/
SYMPOSIUM-MEI-2023](http://WWW.NLACTIEF.NL/SYMPOSIUM-MEI-2023)

NL ACTIEF SYMPOSIUM

OPVALLEN DOOR WAARDECREATIE & INNOVATIE

Algemene Ledenvergadering

NL Actief heeft zich in de loop van de jaren op organisatorisch en bestuurlijk gebied verder ontwikkeld. We zetten als vereniging daarin nu de volgende stap: het benoemen van de leden van de Raad van Toezicht. In de ALV van 26 mei 2023 willen we de kandidaat leden aan u voorstellen met het verzoek aan de vergadering om hun voordracht formeel om te zetten naar een benoeming.

PROGRAMMA

9:30 uur	Inloop ALV
10:00 - 11:00 uur	Aanvang Algemene Ledenvergadering Alleen voor NL Actief leden
11:15 - 12:00 uur	Opening symposium
12:00 - 12:45 uur	Gregory Sedoc
12:45 - 13:30 uur	Netwerklunch
13:30 - 14:15 uur	Arie Boomsma
14:15 - 15:15 uur	Merijn Zeeman

HOOFDSPREKERS



Gregory Sedoc

Innovatieadviseur Sportinnovator

“Van Europees kampioen stilzitten naar Europees kampioen bewegen met innovatie”

Gregory Sedoc vertelt op inspirerende wijze zijn persoonlijke verhaal over de kracht van sport, over het verleggen van grenzen, het omgaan met tegenslagen en zijn ervaringen met innovaties in de sport. Als ex-topsporter, sportanalist, tv-maker, en innovatieadviseur bij Sportinnovator kijkt hij vanuit diverse perspectieven naar sport en naar de noodzaak van sociale innovaties om sporten en sportief bewegen voor iedereen mogelijk te maken voor een Vitaal Nederland.



Symposium

Opvallen door waardecreatie & innovatie

Inspirerende en bekende sprekers uit de (top) sport nemen u mee op reis 'Van vallen en opstaan, naar blijven staan en opvallen!'

Een metafoor voor de turbulente tijden van de afgelopen jaren in het kader van corona, energie en ondernemen in de sportbranche in de huidige tijdsgeschiedenis. Maar vooral een metafoor voor de prachtige kansen en ontwikkelingen die voor ons liggen binnen het sport-, beweeg- en gezondheidsdomein.

We bieden een inspirerend programma met bekende sprekers en actuele thema's.



WWW.NLACTIEF.NL



Merijn Zeeman

Sportief directeur Team Jumbo-Visma

"Van de kelder naar de top"

Met Merijn Zeeman als architect klom Jumbo-Visma vanuit de kelder naar de top van de wielwereld, met als hoogtepunt de gele, groene en bolletjestrui in de Tour de France van 2022. De weg weer omhoog vinden is na de coronapandemie ook herkenbaar voor fitnessondernemers. Merijn Zeeman vertelt hoe hij met de wielersport - in feite ook een sportbedrijf - na hele slechte jaren aan de top belandde.



Arie Boomsma

Ondernemer en auteur

"Trainen voor het leven"

Krachtraining verbetert de kwaliteit van leven. Ook, en misschien wel vooral als je ouder wordt. Arie Boomsma deelt in zijn boek 'Trainen voor het leven' de oefeningen die hij gebruikt als hij zijn ouders van tachtig traint, steeds vanuit een praktische benadering: wat wil je nog kunnen doen als je ouder wordt, welke bewegingen heb je nodig om goed te blijven functioneren en hoe kunnen we daarvoor trainen? Een presentatie over de functionaliteit van krachttraining, en het vergroten van de levenskwaliteit op elke leeftijd.



STRIDE
ONE STEP AHEAD | STRIDEEUROPE.COM

ONE STEP AHEAD.

STRIDE levert kwalitatief superieur fitnessmateriaal en bouwt hoogwaardige trainingsfaciliteiten voor eliteteams en professionals in de sport- en bewegingssector. Laat je echter niet overdonderen door de omvang van sommige projecten, wij koesteren elke klant. Of je nu gewoon thuis wilt sporten of een volledige fitnessclub wilt oprichten, bij ons vind je ongetwijfeld wat je nodig hebt.





WERK NAAR EEN GEZOND RENDEMENT, **EN HOUD HET SIMPEL!**

Het eerste kwartaal van 2023 is alweer afgerond en ik moet zeggen dat ik de indruk heb dat de branche zich aardig hersteld van de roerige jaren die achter ons liggen. Waar ik eigenlijk had verwacht dat veel fitnessondernemingen afgelopen jaar zwaar in de problemen zouden komen, blijft dat tot op dit moment eigenlijk uit. Misschien hoor ik iets vaker over fitnessondernemers die ermee gaan stoppen, maar een golf van faillissementen zie ik zeker niet.

Gelukkig maar. De branche is misschien nog wel flexibeler dan ik had verwacht. Wat wel voor heel veel fitnessondernemers herkenbaar is, is dat het halen van een gezond rendement op dit moment moeizaam is. De financiële druk die veroorzaakt wordt door het terugbetalen van Coronaschulden en de stijgende energiekosten helpen daar niet bij. Om

toch een gezond rendement te kunnen halen moeten alle voorbehouden aan de kant en moet de focus volledig liggen op het zoeken en zien van kansen. En dan doel ik vooral op de mogelijkheden binnen de eigen onderneming. Want in elke onderneming liggen er mogelijkheden om resultaten te verbeteren. In ELKE onderneming ja!

Een professionele bedrijfsvoering

Trouwe lezers van mijn artikelen weten dat ik het vaak heb over het professionaliseren van de bedrijfsvoering. Juist daar is enorm veel winst te behalen. Letterlijk, want processen slimmer uitvoeren dan al gedaan wordt, levert efficiency op die zich al snel laat uitdrukken in meer winst.

Een fitnessonderneming die een bedrijfsresultaat haalt van 15% of minder zal nooit voldoende vet op de botten krijgen om tegenslagen zoals we de afgelopen jaren hebben meegemaakt, in de toekomst op te kunnen vangen. Maar los daarvan, elke ondernemer wil optimaal rendement halen uit het harde werken en ter dekking van de financiële risico's die ondernemers nu eenmaal aangaan. Ondernemers werken vaak vanuit passie en talent, maar zonder voldoende economische brandstof is ondernemen helemaal niet leuk.

Een volwassen organisatie

Al jaren laat ik aan de hand van de Industrial Lifecycle zien in welke fase van ontwikkeling onze branche staat en wat –

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.
BENEFIT

op basis daarvan – de logische volgende stap in ontwikkeling zal zijn. De fitnessbranche is nu echt in de 'maturity' fase beland en dat betekent dat er noodzaak is om volwassen te worden. Maar wat betekent dat eigenlijk?

Een volwassen onderneming kenmerkt zich door 3 zaken. Allereerst werkt een volwassen bedrijf vanuit een doordachte, passende strategie. Een volwassen organisatie weet voor wie men er is, wat men de doelgroep te bieden heeft en welke prijs daarbij passend is. Een volwassen organisatie is niet bang om hierin duidelijke keuzes te maken. In de marketing wordt vaak gesteld dat je moet kiezen om gekozen te worden. Met andere woorden; als jij je richt op een specifieke doelgroep, zal die doelgroep je herkennen en je weten te vinden. Een tweede kenmerk van een volwassen bedrijf is dat er gewerkt wordt aan een efficiënte organisatie. Op dit moment is personeel een uitdaging aan het worden in de branche. Laat staan goed personeel. Op zich is het niet zo gek dat het lastig is personeel te vinden. De branche blinkt niet uit op het gebied van personeelsmanagement, de beloning en de secundaire arbeidsvoorwaarden. Het is logisch te veronderstellen dat hier structureel iets aan moet gebeuren om weer interessant te worden voor medewerkers. Dat zal betekenen dat de personeelskosten zullen stijgen, terwijl de marges dat eigenlijk niet toelaten. En dan kom je bij de noodzaak van het oplossen van een efficiënte organisatie. Waarbij het dus niet gaat om 'veel' personeel, maar wel om goed personeel dat volwassen beloond wordt en dat optimaal effectief ingezet wordt.

Het derde kenmerk van een volwassen bedrijf tot slot, is het vermogen om te verbeteren. Elke dag een klein beetje beter worden. Dat gaat niet vanzelf maar vraagt een gerichte, structurele en gestructureerde aanpak. De methode die ik meestal inzet heet de PDCA-cyclus en een praktische uitvoering hiervan vindt je in het OGSM-model waar ik mijn artikel in de vorige Bodylife aan gewijd heb. De bovenstaande 3 elementen samen vormen een professionele bedrijfsvoering.



Houd het simpel

Te vaak zie ik in organisaties dat gezocht wordt naar ingewikkelde oplossingen. Ingewikkelde aanpassingen van processen en uitgangspunten. Ik ben persoonlijk overtuigd aanhanger van het KISS-principe. Keep It Smart and Simple. Ik streef er altijd naar dat oplossingen en aanpassingen in de organisatie slim en simpel zijn. Als mijn medewerkers, leidinggevend en andere stakeholders de dingen die we willen gaan doen logisch vinden, creëren we daarmee al het draagvlak dat nodig is om veranderingen daadwerkelijk doorgevoerd te krijgen. Want realiseer je; in verandermanagement is het een bekend gegeven dat 80% van de voorgenomen veranderingen nooit plaatsvinden. Oorzaak: te ingewikkeld, daardoor onbegrijpelijk, geen draagvlak en dus ook geen resultaat!

Tot slot

Elke fitnessonderneming die een gezonde toekomst nastreeft zal moeten werken aan een optimaal financieel rendement. De noodzakelijke economische brandstof dus, die ervoor zorgt dat

je je talent optimaal in kunt blijven zetten om je passie na te streven. Ik hoop je in dit artikel input te hebben gegeven om precies dat te bereiken. Niet academisch, maar juist heel praktisch. Logisch toch!

Op 11 juni aanstaande wordt een nieuw evenement georganiseerd, Festyfit. Ook ik zal op dit sportieve evenement aanwezig zijn en een lezing over wat nodig is om in de huidige fitnessmarkt succesvol te kunnen ondernemen. Ik hoop van harte je daar te zien.

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



RENÉ WANTZING is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning en tevens Chief Operations Officer bij X-Fittt/ Formupgrade/ Lifestyle Genneep. Hij is sparringpartner, coach en klankbord voor ondernemers in de fitnessbranche. Mindset Bedrijfsontwikkeling helpt fitnessondernemingen in het midden- en hoge segment bij het verder professionaliseren van de bedrijfsvoering. Het resultaat: maximale winst en een toekomstbestendige onderneming.

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
€1599 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

STRIDE EUROPE VERHUIST NAAR EEN GROTERE LOCATIE

De producent van trainingsmaterialen en vloeren bouwt nu gemiddeld 3 clubs per week en dat in 9 landen.

“Volgende maand zit ons installatieteam in Madrid voor de Go Fit groep”, zegt Leander Verbraeken (co-founder). “Daar bouwen we een Crossfit van 500m2, installeren we 600m2 fitnessvloer in een functionele ruimte en lanceren we onze nieuwe racks lijn. Spanje is voor ons een enorme groeimarkt geworden, waar we met een speler als Go Fit en een showroom in Barcelona al mooie referenties hebben.”



“We onderscheiden ons van concurrenten door de graad van afwerking en onze verregaande interieurlijn.”

Het bedrijf richt zich voornamelijk op PT's, fysio's, Crossfit- en topsportclubs.

Met klanten als Olympic De Marseille, Feyenoord, Ajax, Red Lions en vele grote bedrijven zoals Deloitte, Coca Cola, Jan De Nul etc. is het bedrijf nu klaar voor de volgende stap.

De Europese speler groeit elk jaar gemiddeld 30-40% en verhuist deze week naar een nieuwe locatie in Gent (BE) die het toelaat om die groei te ondersteunen.

www.strideeurope.com

ENKELE VAN DE LAATST GEREALISEERDE STRIDE PROJECTEN

ONE STEP AHEAD

SANTÉ PHYSIO SPORT, BELFORT (FR)



Fysio praktijk met oog voor esthetiek. Twee verdiepen met functionele trainingsoppervlakte.

Custom Slamwall en LED belichting.

51 Fbg de Montbéliard, 90000 Belfort, Frankrijk

ST-ANNA TOP SUPPORT, EINDHOVEN (NL)



Een splinternieuwe functionele zone voor de fysio's van het St. Anna Ziekenhuis in Eindhoven.

Combinatie van STRIDE connect rubber tegels met markeringen en een custom sprinttrack.

Antoon Coolenlaan 1-03, 5644 RX Eindhoven, Nederland



UPERFORM WATERLO (BE)

500m2 functionele trainingsoppervlakte gebruikt door een team van fysio's.

Combinatie in-laid kunstgras veld en interlocking rubber tegels.

www.uperform.be
Av. des Pâquerettes 55/40,
1410 Waterloo

STRIDE
ONE STEP AHEAD | STRIDE.EUROPE.COM

IN GYM CREATION

BREDA STRENGTH & CONDITIONING (NL)



Een mooie gym waar alles draait rond doordachte kwalitatieve coaching gebaseerd op principes van Gym Jones en Mike Boyle. Eigenaars Noel & Sanne zijn 2 enorm ervaren coaches met jarenlange ervaring.

Combinatie van een STRIDE in-laid kunstgras track met interlocking rubber tegels.

www.bredasc.com
Spinveld 66, A13, 4815 HT
Breda, Nederland

ENTINUX, ZARRAGOZA (ES)



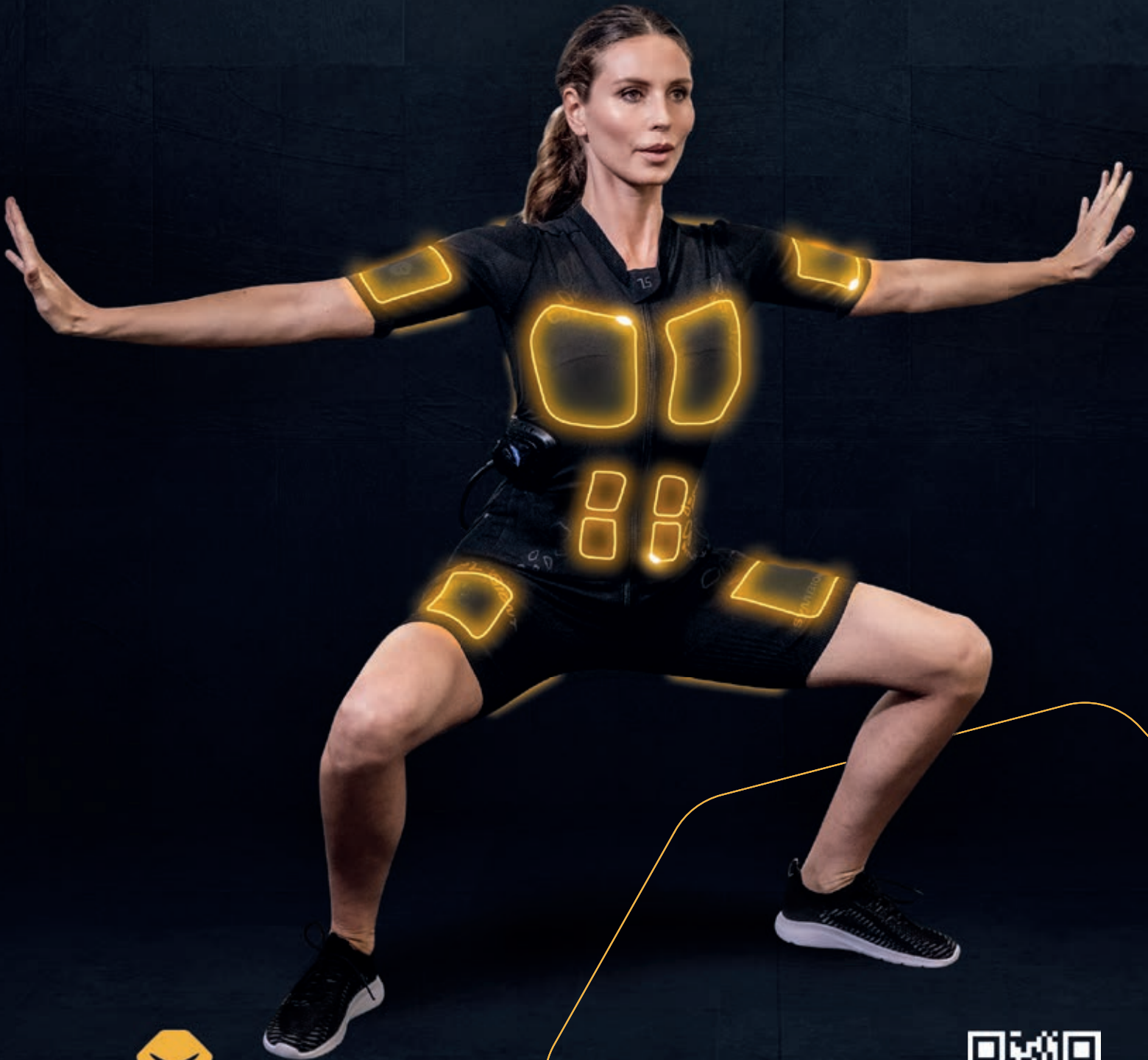
Splinternieuwe high-end Crossfit club voor trainers Mario en Alberto.

Combinatie van de STRIDE Connecting tegel met een custom sprinttrack en custom rack.

www.entinux.es
C. de Mariano Lagasca, 14, Local
1, 50006 Zaragoza, Spanje

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



ZO BLIJFT HET NATIONALE BALLET IN ABSOLUTE TOPVORM

Pirouettes, sprongen en liften. De elegantie waarmee de dansers van Het Nationale Ballet hun choreografie uitvoeren is jaloersmakend. Maar al die souplesse vergt duizenden uren aan training. Om hun kracht en conditie continu in topvorm te houden, richtte Matrix Fitness samen met het gezondheidsteam van het ballet een moderne trainingsruimte voor de dansers in.

Het is stipt half twaalf als de tweede balletrepetitie van de ochtend begint. De laatste balletdansers druppelen de grote oefenzaal binnen. Tutu's gaan om, spitzen worden vastgebonden. In een hoek van de zaal nemen twee dansers nog even hun *pas de deux* door. Het is de dagelijkse praktijk achter de schermen van Nationale Opera & Ballet.

Honderdvijftig sprongen per kwartier

'De dansers repeteren vaak zes uur per dag', vertelt Rutger Klauwers. Hij is fysio-

therapeut en hoofd van het gezondheidsteam van Het Nationale Ballet. 'Behoorlijk intensief, dus. Ze belasten hun lijf bovendien op een heel specifieke manier. Ballerina's dragen spitzen en dansen letterlijk op hun tenen, waardoor ze vaker blessures aan voeten en enkels hebben. Ook de heupen zijn een gevoelige plek door de vele splits, spagaten en sprongen. Een voorbeeld: in sommige voorstellingen maken dansers binnen een paar minuten ruim vijftig sprongen op hun spitzen. Als je dat een paar keer achter elkaar oefent, heb je er in een

kwartier zo honderdvijftig gedaan. Even ter vergelijking: professionele volleyballers krijgen het advies om niet vaker dan tweehonderdvijftig keer per wéék te springen om blessures te voorkomen. Ballet op dit niveau is dus pure topsport.'

Een inspirerende trainingsruimte

Terwijl de dansers verder repeteren, opent Rutger op de gang de deur naast de oefenzaal. 'Dit is onze nieuwe trainingsruimte, ingericht door Matrix Fitness', vertelt hij trots. 'Ze hebben heel goed meegedacht over de inrichting van de gym. Het resultaat is een *safe space* en inspirerende ruimte waar onze 97 dansers kunnen trainen op kracht, conditie en coördinatie. Tot een paar maanden geleden stonden hier alleen wat oude fitnessapparaten – niet bepaald een uitnodigende plek. Dat is totaal veranderd. Tussen de repetities door komen de dansers hier nu graag trainen en stretchen. Natuurlijk om hun kracht en conditie op peil te houden, maar ook om te herstellen van een blessure of om bepaalde spiergroepen te versterken.'

Gezondheid in de spotlight

Die omslag is tekenend voor een bredere cultuurverandering binnen de danswereld, weet Rutger. 'Traditioneel gezien is ballet een kwestie van choreografie leren, veel repeteren en dan het podium op. De gezondheid kan dan ten koste gaan van de uiteindelijk prestatie, want in het belang van de kunst zijn de dansers bereid om ver te gaan. Daardoor vergeten ze soms dat ze ook goed voor zichzelf moeten zorgen, zodat ze kunnen bouwen aan een duurzame carrière. Er was bijvoorbeeld weinig aandacht voor krachttraining en de preventie van blessures. Gelukkig groeit dat besef nu dus steeds meer. Als gezondheidsteam spelen we daarin een belangrijke rol.'

Alles willen meten

'Ons vaste team bestaat onder anderen uit een fysio- en manueel therapeut, pilatesdocent en masseur. Ook zijn er externe podologen, diëtisten en chirurgen beschikbaar. De belangrijkste taak is om de algehele gezondheid van de dansers te bewaken. We verhelpen blessures, maar proberen ze natuurlijk liever te voorkomen. Dat doen we door steeds meer data te verzamelen. Welke blessures zijn er? Hoeveel rust krijgen de dansers? Hoeveel sprongen maken ze per dag, en per week? Belangrijke vragen, die eerder nooit werden gesteld. Daarnaast maken we voor ieder repertoire een uitgebreide analyse per rol. Waar in het lijf zit de meeste belasting? Moet iemand bijvoorbeeld veel springen of liften?'

'Op basis van al die informatie maken we een persoonlijk kracht- en conditieprogramma



Rutger Klauwers, fysiotherapeut en hoofd van het gezondheidsteam van Het Nationale Ballet.

van 20 minuten, dat een danser zelf in de nieuwe trainingsruimte kan uitvoeren. *Lean and mean*, dus, want ze repeteren natuurlijk al veel op een dag. Maar de resultaten zijn veelbelovend: dansers zijn fitter, er zijn minder langdurige blessures en hun prestaties zijn constanter.'

'We kijken trouwens ook naar de mentale belasting van ons balletgezelschap. Ballet vraagt namelijk om veel focus, en de druk om steeds

maar op het hoogste niveau te presteren is hoog. Als je drie keer op een dag vol overtuiging moet sterven in een donker stuk, doet dat echt wel wat met je. Daarom zit er ook een psycholoog in ons gezondheidsteam, die de dansers ondersteunt. Eigenlijk heel normaal binnen de topsport, maar binnen de balletcultuur is het nieuw.'

Een sterk samenspel

'Drie jaar geleden begon ik bij Het Nationale Ballet, en sindsdien heeft het gezondheidsteam grote sprongen gemaakt. De dansers weten ons goed te vinden, en ook de artistieke staf ziet de impact van wat we doen. Ik realiseer me wel dat we voorlopers zijn – er zijn wereldwijd niet veel dansgezelschappen met een intern gezondheidsteam en zulke mooie trainingsfaciliteiten. We zijn blij dat Het Nationale Ballet daarin structureel investeert. Dat motiveert me ook om verder te blijven innoveren, en gezondheid in de breedste zin nog meer onder de aandacht te brengen. Het is fijn om Matrix Fitness daarbij als partner te hebben. Ze weten precies welke fitnessstoestellen passen bij de specifieke uitdagingen en blessures waar wij mee te maken hebben. Omdat we steeds meer data verzamelen en uitwisselen met andere balletgezelschappen wereldwijd, ontstaan er voortdurend nieuwe inzichten. Gelukkig denkt Matrix met ons mee. Dit is het begin van een mooie samenwerking.'



GO! JOIN THE CLUB

Start je eigen Go! Health Club met onze unieke franchise formule:

De basis voor ons concept is 30 minuten trainen via een elektronisch circuit van Technogym of Milon gecombineerd met functioneel trainen.

We richten ons hierbij op een steeds groter wordende doelgroep van "minder actieve sporters" die in een sfeervolle ambiance onder professionele begeleiding willen sporten.

Go! Health Clubs richt zich hierbij op het club-segment en de fysiotherapie markt (onder de naam Go! Health Fysio).

Wat wij jou o.a. bieden als franchisenemer:

- Een volledig uitgewerkt concept
- Expertise op alle denkbare vlakken
- Een interessant verdienmodel
- De locatie en inrichting van jouw club

WIL JE MEER WETEN OVER ONS UNIEKE CONCEPT?

SCAN DE QR-CODE EN VUL HET CONTACT-FORMULIER IN OP DE WEBSITE





DATA DRIVEN COACHING

DÉ INNOVATIE VAN METEN = WETEN!

Fit4All staat voor fitheid en vitaliteit voor iedereen.

Met het Fit4All PWR apparaat én de Fit4All app krijg je als sporter iedere meting inzicht in je huidige energie, herstel, stress, hart, vaten en meer. Als trainer krijg je nog meer waardes te zien zoals o.a. HRV, hartdynamiek, metabolisme, overtraining, spierspanning.

Fit4All kan worden ingezet om de weg naar ieder doel te versnellen: afvallen, spieren opbouwen, ontspannen, etc. en door dagelijks te meten krijg je te zien wat er in de weg staat van het te bereiken doel. Zo kun je veel gericht en effectiever trainen.

- **Direct inzicht in o.a. je herstel, HRV, stress, energie.**
- **Unieke data ten opzichte van alle wearables.**
- **Overall en altijd meten en je data in 140 seconden.**
- **Makkelijk (op afstand) te monitoren voor trainers.**
- **Geef advies op basis van een trendlijn.**

Adviseer je klanten op basis van data uit een trendlijn en niet op een eenmalige meting. Adviseer ademhalingsoefeningen om stress te verlagen, HIIT trainingen om cardio vermogen te vergroten, krachttraining om spierspanning te verhogen.

Kortom, DATA DRIVEN COACHING!



 www.fit4all.health
 info@fit4all.health
 +31 46 763 1532





FITNESS APPS – HET HART VAN DE MODERNE FITNESSCLUB

Apps werden voorheen gezien als interessante extra's voor fitnessclubs, meer als een blik in de digitale toekomst dan een oplossing voor het hier-en-nu. Maar door de digitale stroomversnelling is de houding van de sector ten opzichte van apps enorm veranderd.

Zet in op mobiele groei

Vandaag de dag is een robuuste mobiele strategie onmisbaar, vooral als je bedenkt dat de oudste millennials – de eerste digitale natives – de veertig al gepasseerd zijn. Dit betekent dat een groot deel van deze generatie niet alleen gewend is aan digitale diensten, maar deze ook verwacht in alle aspecten van hun leven.

Het aantal Nederlanders dat gebruik maakt van een fitness app om mee te sporten, stijgt jaarlijks: in 2016 was dit nog

slechts 31%, tegenover ruim 51% in 2022. Met de opkomst van devices wordt verwacht dat het aantal gebruikers van fitness apps alleen maar zal toenemen. Zo raken smartwatches en sporthorloges steeds verder ingeburgerd, en bieden de ontwikkelingen op het gebied van de hardware technologie steeds meer mogelijkheden.

Fitness apps zijn inmiddels een integraal onderdeel geworden van de fitness- en gezondheidssector en zullen naar verwach-

ting in de toekomst een nog grotere rol gaan spelen. Voor ondernemers is het daarom van vitaal belang om de voordelen van een goede mobiele strategie te begrijpen – het biedt groeimogelijkheden en het kan een gamechanger zijn voor de manier waarop je jouw club beheert. Een groot deel van de moderne klanten, zowel millennials als Gen Z die maar liefst 80% van de fitnessmarkt vertegenwoordigen, verwachten digitale dienstverlening die altijd en overal toegankelijk is via hun mobiele telefoon. Een effectieve mobiele strategie is essentieel om de jongere generaties digitale natives aan te trekken met de diensten en service die zij verwachten. Zonder deze strategie kan het moeilijk zijn om deze doelgroep te bereiken.

App-gedreven klanttrajecten

Moderne clubs die nieuwe klanten aan zich willen binden, moeten nu inspelen op hun levensstijl en voorkeuren: dit betekent dat ze meer moeten bieden dan alleen de vier muren waarbinnen gesport wordt. Met een goede mobiele strategie ben jij in staat om je klant met jouw diensten te bedienen. Daarnaast helpt het je klantreis te verbeteren: van inschrijving tot lesboeking. Zo kun je in je eigen app trainingsprogramma's voor beginners aanbieden voor nieuwe klanten die nog wegwijs moeten worden in jouw club. Of laat klanten prestaties, hartslag en meetgegevens zoals gewicht en spiermassa gemakkelijk bijhouden. Personaliseer de ervaring van je klanten helemaal met geautomatiseerd voedingsadvies. Zo hebben ze al jouw expertise, hulp en motivatie altijd op zak, allemaal onder jouw merk. De mogelijkheden zijn eindeloos. Het is cruciaal om te realiseren dat je als fitnessondernemer of clubeigenaar niet veel geld hoeft te investeren om een app te laten ontwikkelen. Dienstverleners zoals Virtuagym bieden kant-en-klare mobiele app-oplossingen, geïntegreerd met ledenbeheer, die volledig in jouw huisstijl en op maat te maken voor alle soorten bedrijfstypes.

Bouw je eigen loyale community

Om merkloyaliteit te kweken is de manier waarop een club communiceert en klanten van dienst is net zo belangrijk

als de inhoud en training die wordt geleverd. Om al deze aspecten in de hand te houden, is een fitness-app de ideale manier om zowel binnen als buiten de club verbonden te blijven met klanten. Met geïntegreerde communityfuncties stimuleren clubs sociale interactie en betrokkenheid, wat helpt bij het ontwikkelen van klantloyaliteit. Wat als het verlaten van je sportschool betekent dat je ook afscheid moet nemen van een groep vrienden? Communityfuncties zijn ook een geweldige manier om je klant te leren kennen: wat zijn de wensen, pijnen en behoeftes? Deze aandacht is essentieel bij het opbouwen van een succesvol bedrijf en sterk merk. Mensen verwachten steeds meer betekenisvolle interacties met de merken waarvan ze klant zijn. Een app met sterke communityfuncties stelt clubs en ondernemers in staat om aan deze nieuwe verwachtingen te voldoen en zo de retentie te verbeteren.

Groei met data

In een steeds competitiever wordende omgeving, verwachten klanten meer, voor minder, en direct. Dit benadrukt het belang van goed geïnformeerde zakelijke beslissingen die worden genomen op basis van naadloos geleverde data. In de pijlsnelle digitale wereld is dit de manier om te voldoen aan de verwachtingen van klanten en groei te stimuleren. Als het grootste gedeelte van je dienstverlening niet digitaal is, dan is het moeilijk om dergelijke datagedreven keuzes te maken. Het aanbieden van een eigen clubapp is een uitstekende manier om aan-

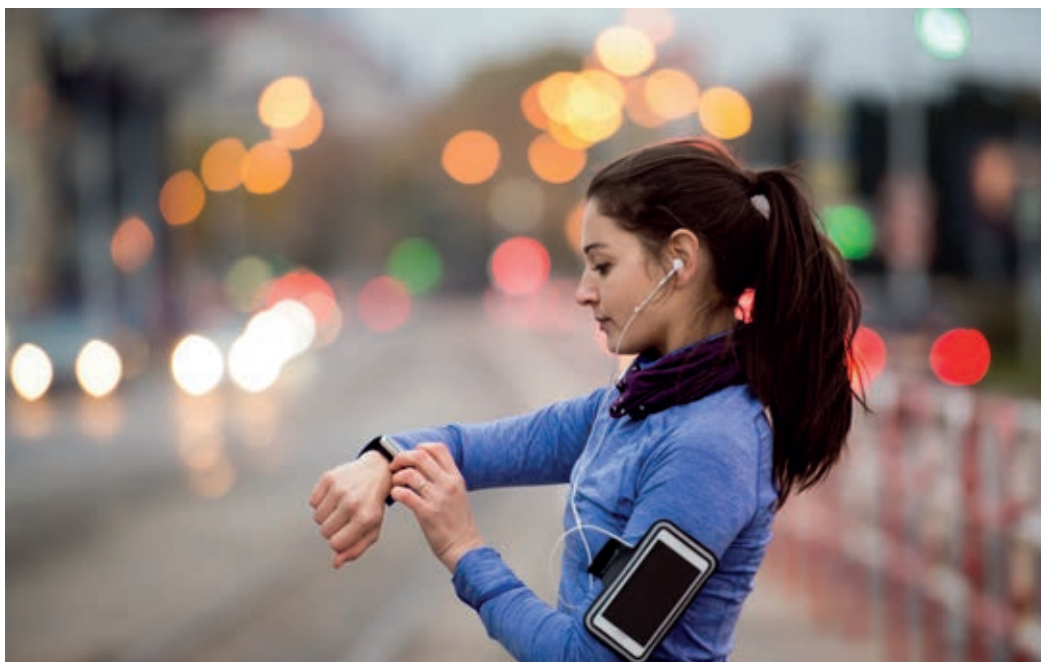
zienlijke hoeveelheden data te genereren over klanten, hun gedrag en hun klanttrajecten.

Deze inzichten maken van je fitness app een krachtige uitbreiding van je managementsoftware. De gegevens die je verkrijgt, kunnen worden gesynchroniseerd met analyse software. Een sterke retentiemodule helpt je bijvoorbeeld het gedrag van leden begrijpen en zo klantverloop verminderen. Maar denk ook aan mobiele app-toegangscontrole, lesboekingen, aankoop van extra pakketten, training- en voedingsgegevens, voortgangsmeting, communityinteracties en meer. Naarmate fitness steeds meer verbonden raakt door digitale ontwikkelingen, wordt deze data onmisbaar voor het efficiënte inzetten van klantaanbiedingen, klantenbehoud, en managementbeslissingen, zoals personeelsplanning en lesuren. Ook kan je bijvoorbeeld meten welke machines het meest in trek zijn bij klanten.

De toekomst van mobiel

We zien na twee moeilijke jaren eindelijk weer een echte stijging in het aantal leden bij clubs en daarmee is het onvermijdelijk dat de meeste ondernemers terugkeren naar business as usual. Toch is onze sector, en net als de verwachtingen van klanten, getransformeerd. In het huidige traject van innovatie, personalisatie en connectiviteit, bewegen we naar holistische fitnessaanbod waar je de verschillende elementen van het ecosysteem samenkomen in één oplossing. Dit betekent dat het in de toekomst essentieel is om in staat te zijn om verschillende diensten te beheren en te integreren op één plek om de concurrentie voor te blijven.

Fitness apps geven meer mensen de kans om duurzame levensstijlveranderingen te creëren en hun gezondheid op de eerste plek te zetten – bovendien geven ze clubs mogelijkheden om duurzame groei te realiseren. Met een volledig geïntegreerde oplossing om een club te runnen en tegelijkertijd klanten te bedienen, is mobiele fitness technologie dé manier om je bedrijf naar een nieuw niveau te tillen.



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



Een partnerschap gericht op het creëren van hoogwaardige sportscholen

VONDELGYM EN ELEIKO

Vondelgym, een vooraanstaand fitnesscentrum in Nederland, heeft de handen ineengeslagen met Eleiko, een wereldwijde leider op het gebied van kracht- en conditieapparatuur, voor de bouw van hun vierde sportschool in Rotterdam. Vondelgym biedt een uitgebreid aanbod aan disciplines zoals CrossFit, vechtsporten, krachtraining, hardlopen, circuittraining en PT Fitness. Hierdoor zochten ze een partner die in staat was om hun sportschool te voorzien van de allerbeste apparatuur en ontwerpen die aansluiten op de wensen van al deze disciplines.

Eleiko leverde aan Vondelgym een reeks kwalitatief hoogstaande apparatuur, waaronder Prestera Power-racks, XF80 rigs, Vulcano dumbbells, Performance Weightlifting halterstangen, XF halterstangen, Sport Training schijven, kettlebells en XF dumbbells. Marvin, de eigenaar van Vondelgym, uitte zijn tevredenheid over de samenwerking: "Vondelgym is verheugd om Eleiko als partner te hebben die meedenkt over alle stappen die Vondelgym moet zetten en hoe Eleiko de beste producten en ontwerpen kan bieden om de doelen van Vondelgym te verwezenlijken." Een belangrijke uitdaging voor Vondel-

gym was het vinden van de juiste apparatuur om tegemoet te komen aan hun diverse ledenbestand. Eleiko, als een toekomstgerichte partner die oplossingen biedt voor al hun behoeften, heeft Vondelgym voorzien van apparatuur die voldoet aan de strengste kwaliteits- en veiligheidsnormen. De apparatuur is ontworpen om te voldoen aan alle niveaus, van beginner tot professional, en is veelzijdig genoeg om verschillende trainingsmogelijkheden te bieden.

Daarnaast speelde Eleiko's toewijding aan duurzaamheid ook een belangrijke rol

in de samenwerking. De apparatuur is ontwikkeld met milieuvriendelijke materialen en geproduceerd met een focus op duurzaamheid, wat het een uitstekende keuze maakt voor Vondelgym's inzet voor duurzaamheid.

Samenvattend is het partnerschap tussen Vondelgym en Eleiko succesvol gebleken. Dankzij Eleiko's hoogwaardige apparatuur, toewijding aan duurzaamheid en hun vermogen om vooruit te denken en tegemoet te komen aan de behoeften van alle disciplines, is Vondelgym in staat geweest om hoogwaardige sportscholen te creëren die hun leden tevreden stellen.

SET YOUR BAR HIGH, BE KIND AND DO MORE OF WHAT MAKES YOU STRONGER

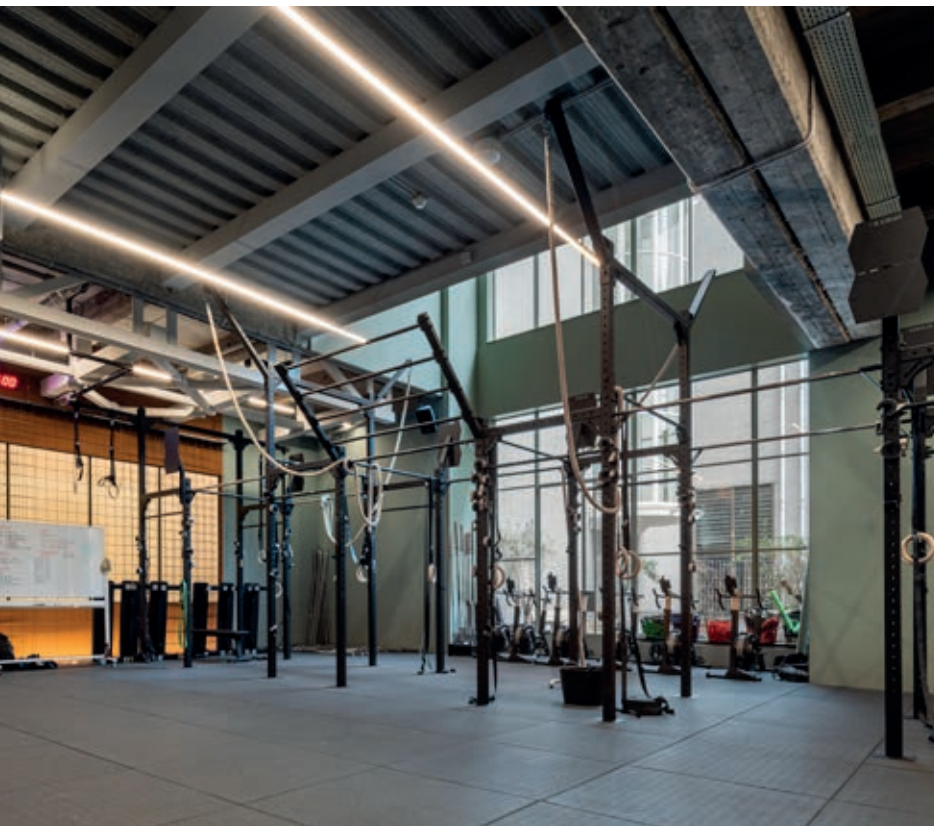
Vondelgym Rotterdam, Meent 132b, 3011 JS Rotterdam

<https://vondelgym.nl> en www.eleiko.com



“ Eleiko is the best. A kind of Rolls Royce in fitness land, you see and feel the quality. The brand is constantly working to make itself even better, more efficient and stronger. Our members love it.

— Arie Boomsma, Owner of Vondelgym



bodytone

Move.
Live.
Enjoy.



LEADER LINE

Leader is our high-performance line for gyms and athletes, who are looking for the best cardio equipment.



BOLD LINE

Bold is the reference used on power machines in gyms and sports centres, demonstrating a high level of design, benefits and durability.



DUAL LINE

Dual is a line that has been created to maximise the potential space, allowing a maximum of 2 exercises to be performed on the same machine.



HIIT LINE

Hiit is a line of products capable of pushing the body to the limit in the shortest period of time.



TEAM LINE

Team is a line for any type of space which wants to promote the practising of sport in its facility.



WWW.BODYTONE.EU

VOOR MEER INFO: SALES@DSFM.NL



FIBO 2023:

OP BEZOEK BIJ ROBERT LAKE EN **SPIRIT FITNESS**

In de Benelux is het misschien niet bij iedereen bekend: maar het Amerikaanse bedrijf Spirit Fitness viert dit jaar haar 40-jarige jubileum. Een bijzondere mijlpaal voor het bedrijf dat nu al bijna twintig jaar deel uitmaakt van het Taiwanese Dyaco en wereldwijd professionele fitnessapparatuur levert.

In Europa zijn de producten van Spirit Fitness inmiddels zo'n zeven jaar beschikbaar. Geheel in de lijn met de Taiwanese cultuur zijn de werknemers trots op hun werk. De kracht van Spirit zit in heel snel kunnen reageren op veranderingen en nieuwe ontwikkelingen binnen de markt.

De gevolgen van de coronapandemie en de aanpassingen die vereist waren, bleken dan ook geen probleem voor Spirit. Robert Lake (Vice President - Global Key Accounts and Distributor Business at Dyaco International Inc.) signaleert al langere tijd de trend dat fitnessconsumenten meer willen voor minder. En Spirit weet daar volgens Lake wel raad mee. Sinds de coronapandemie is de kwaliteit, maar ook de functionaliteit en nieuwe mogelijkheden van Spirit-apparatuur enorm toegenomen.

Op de vraag of Lake Spirit zelf ook als een disruptor ziet in de markt is het

antwoord volmondig ja. Het verschil is volgens Lake dat Spirit niet iedere deal probeert te winnen, maar richting klanten het verschil maakt door de service die wordt geboden. Voor de Benelux is er een speciaal serviceteam beschikbaar. Volgens Lake zit daar de meerwaarde van Spirit en is dit aspect nóg belangrijker dan de prijs.

Kwaliteit

Waar men er vroeger vanuit ging dat cardioapparatuur drie jaar mee zou gaan en krachtapparatuur vijf jaar, daar eisen de fitnessondernemers tegenwoordig meer return on investment. De apparatuur gaat tegenwoordig beduidend langer mee en krijgt vaak ook nog een tweede leven.

Start to finish

Spirit heeft alles onder één dak en in eigen beheer: van een eigen staalfabriek tot ontwerpers en van productielijnen tot poedercoaten en stresstesten.

Toekomst

Volgens Lake heeft de coronapandemie één ding duidelijk gemaakt en dat is dat mensen echt liever in een club sporten dan thuis. Van nature zijn we sociale wezens en dat zal nog lang zo blijven, verklaart Lake. Hij stelt dat we van de coronapandemie wel geleerd dat connectability en virtuele begeleiding van enorm belang is en zeker ook zal blijven. Daarnaast heeft de coronaperiode ervoor gezorgd dat er een groter aanbod aan apparatuur is voor de boutique markt.

Wat Artificial intelligence (AI) in de toekomst gaat brengen is nog niet geheel duidelijk volgens Lake. AI is wel duidelijk dat AI enorm kan helpen bij de begeleiding van sporters. En met namen vanwege de manier waarop het nu al menselijk gedrag herkent en daarop anticipeert.

SPIRIT



ROBERT LAKE

Vice President - Global Key Accounts and Distributor Business at Dyaco International Inc.

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!**





FIBO 23 WAS EEN GROOT SUCCES

Bemorefitsolutions heeft diverse nieuwe afspraken gemaakt als distributeur voor de Benelux.

Cardioscan heeft met de mescan een ongeëvenaarde koppeling gemaakt met Matrix fitness. De nieuwste generatie schermen van Matrix fitness communiceren met de mescan van CARDIO-SCAN, vraag naar de mogelijkheden.

De mescan en de Vicoach app geven een zeer uitgebreid overzicht van jouw bodyscan.

We houden van sport en we vertrouwen op lichaamsgegevens, omdat dit de beste gidsen zijn op het gebied van training, voeding en regeneratie. Sport- en gezondheidsaanbieders kunnen onze intelligente diagnostische

oplossingen gebruiken om innerlijke waarden zichtbaar te maken.

Rope is nieuw in de Benelux. Met de Rope zijn er vele full body workouts te verzorgen. De Rope is voor zowel buiten als binnen te gebruiken. Het toestel biedt een antwoord op intensieve krachttraining & cardio training, uithoudingsvermogen en continu spieruithoudingsvermogen. Ook geschikt voor revalidatie van blessures en fysiotherapie. Geeft een brede respons op alle spiergroepen in het lichaam met nadruk op het bovenlichaam

Eenvoudige en duidelijke bediening met een echt touw van dik polyester dat volledige grip biedt. Het toestel heeft een hoge fysieke weerstand tegen stoten of schokken naast de weerstand tegen zweet, vocht en extreme weersomstandigheden.

Het hoogwaardige product is ontwikkeld en geproduceerd in Israël, met een wereldwijd patent.

GUNGNIR of Norway heeft met de collar free Barbells een revolutie teweeg gebracht. De innovatieve SlideLocks zet een nieuwe standaard voor veiligheid, gebruiksgemak en duurzaamheid. Nooit meer hoeft je bang te zijn dat de sluitingen van je Barbell zullen verschuiven of los zullen schieten tijdens een oefening. GUNGNIR heeft hun assortiment uitgebreid naar 7 diverse uitvoeringen.

Met **FFITTECH of Portugal** hebben Ruud Morees en Joop de Boers verregaande afspraken gemaakt voor project leveringen.

FFITTECH uit Portugal welke is ontwikkeld om aan de hoogste eisen van professionals in de fitnessbranche en hun gebruikers te voldoen. Het assortiment cardiovasculaire en krachttapparaatuur is ongeëvenaard in de branche in prijs en kwaliteit verhouding.

Bij **FFITTECH** vind je een breed scala aan oplossingen zoals: Cardio, kracht- en plate loaded toestellen, maar ook indoor bikes, Crossfun Cages, en aerobic-, fitness- en bodybuilding accessoires.

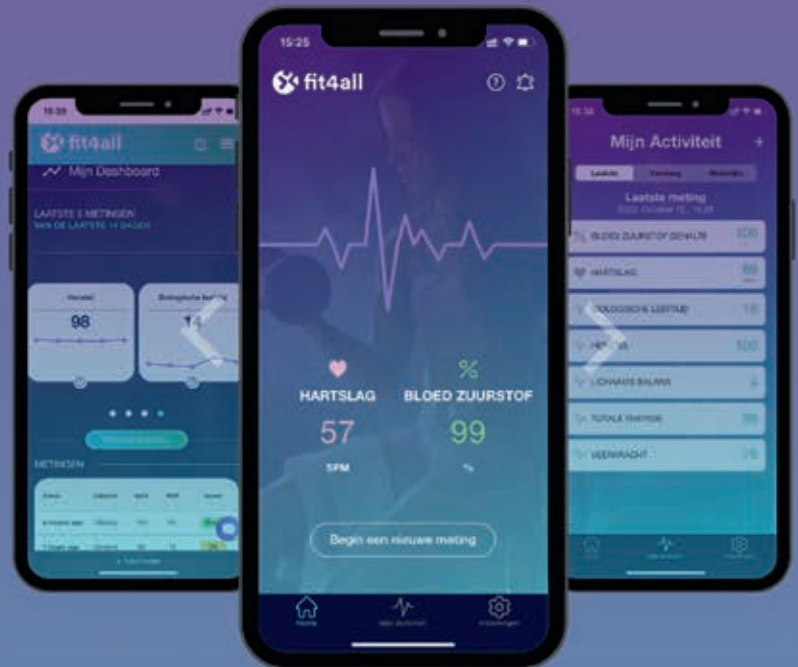
Voor meer informatie kijk op www.BeMoreFitsolutions.nl of stuur een mail naar info@bemorefitsolutions.nl

DATA DRIVEN COACHING



Wil jij jouw klanten
beter kunnen helpen?

Meet met Fit4All en
krijg inzicht in energie,
herstel, stress, hart,
vaten en veel meer!



Nieuwsgierig?
Test Fit4All 2 maanden
uit voor slechts € 49,59

Mail bij interesse naar
info@fit4all.health

www.fit4all.health



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



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
CAPACITATIVE
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



Van data naar resultaat:

MAXIMALISEER JOUW SUCCES MET EEN DASHBOARD

Inzicht krijgen in de resultaten van jouw sportschool is cruciaal om succesvol te blijven. Met behulp van data kun je effectief in kaart brengen hoe jouw sportschool presteert en de juiste beslissingen maken gebaseerd op feiten. Denk aan het monitoren van het percentage actieve klanten. Uit de big data-analyse van ClubPlanner blijkt dat het gemiddelde percentage actieve klanten in sportscholen 68% is en het percentage slapende klanten 17% is. Hoe staat jouw club hiervoor? Heb jij continu inzicht in hoe deze percentages zich ontwikkelen? We nemen je mee hoe jij deze en nog twee indicatoren monitort en acties onderneemt om jouw succes te maximaliseren. Zet jouw waardevolle data om in resultaat.

START MET HET MONITOREN VAN DEZE DRIE INDICATOREN:

1. Het percentage actieve leden

Grijp snel in als hier een onverklaarbare daling in te zien is. Zit jij onder de eerdergenoemde 68%? Zorg dat je jouw customer journey optimaliseert om hierboven te komen. Bekijk of jouw trainers voldoende ingezet worden voor tussentijdse evaluaties. Evalueer de respons op jouw berichten

80
PROCENT
EIWIT*

19
HEERLIJKE
SMAKEN

★★★★★ 9,5/10
1780+
POSITIEVE
REVIEWS

**ONTDEK JOUW FAVORIETE SMAAK
OP **XXL**NUTRITION.COM!**



Whey Delicious is al jarenlang **de populairste eiwitshake van Europa**. Met maar liefst **80% aan eiwitten**, waarvan een **hoog gehalte whey isolaat**, ga je met Whey Delicious nooit de fout in. Bovendien is Whey Delicious verkrijgbaar in **19 heerlijke smaken**, zodat er voor iedereen wel een favoriet bijzit. Of je nou op zoek bent naar een **eiwitrijk ontbijt**, een **shake na de training** of gewoon een **lekker en gezond tussendoortje**...

Whey Delicious got you covered!

* Op basis van de smaak vanille. Het eiwitgehalte kan per smaak licht afwijken.

om de motivatie van je klanten te vergroten. Maak je voldoende gebruik van vangnetten waardoor klanten actief blijven? Kijk naar een loyaliteitsprogramma om klanten te behouden of zet deze nog actiever in.

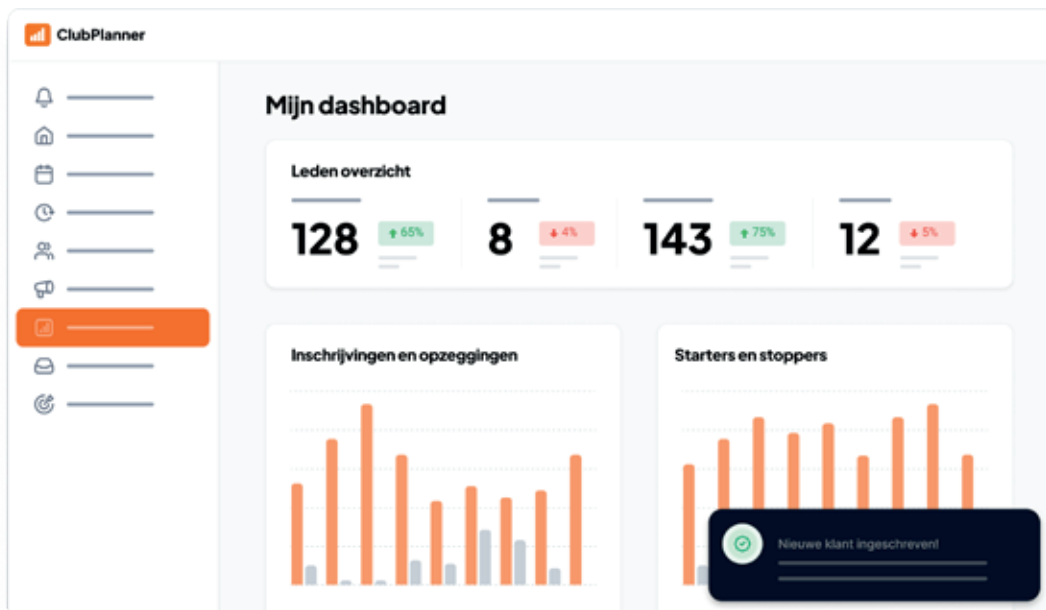
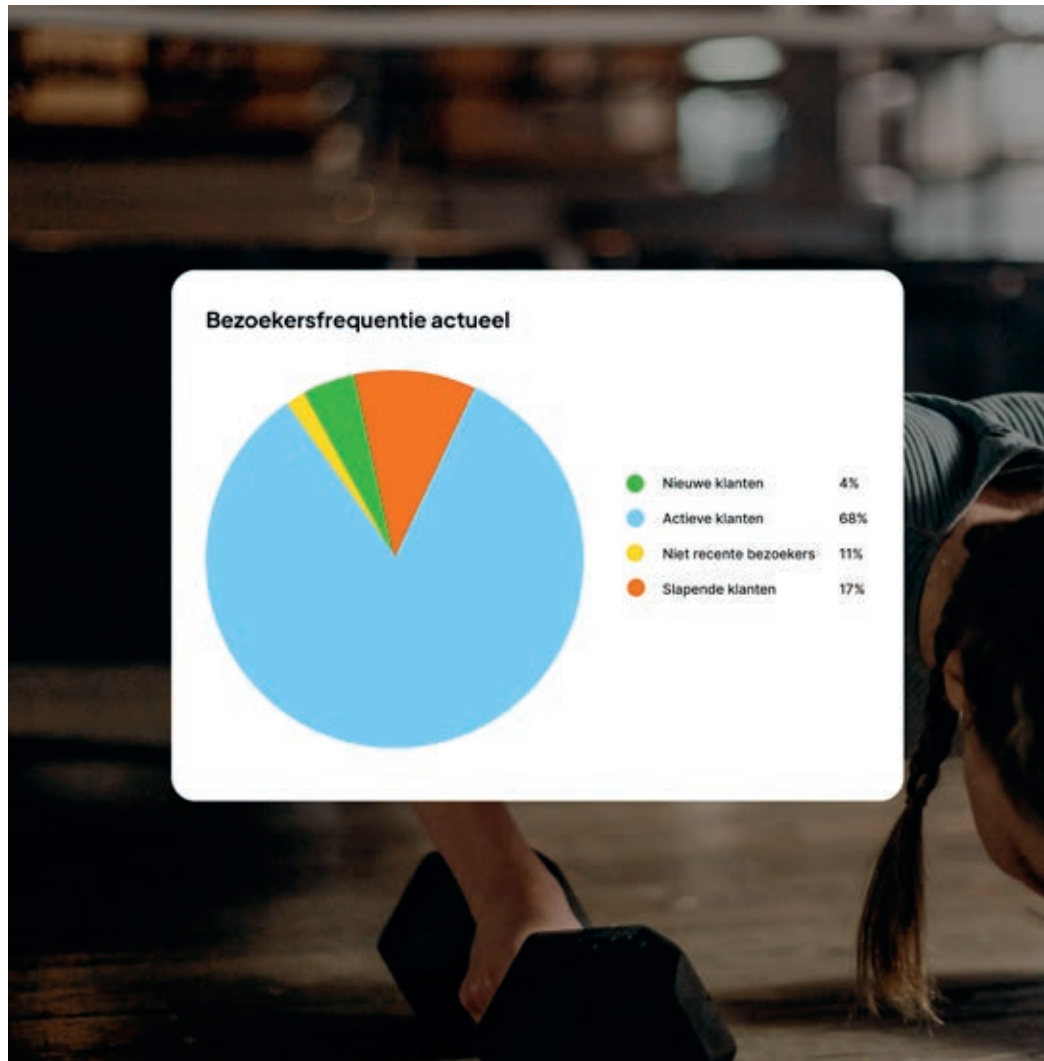
2. Het aantal nieuwe inschrijvingen real-time afgezet tegen jouw doelstellingen

Zo weet je constant of de resultaten kloppen met jouw gestelde doelen. Door deze cijfers regelmatig in de gaten te houden, kun je kijken of jouw salesprocessen voldoende opleveren. Is het aantal nieuwe klanten te laag is ten op zichte van het doel, dan kun je hierop inspelen door je marketing en sales plan bij te stellen. Misschien moet je meer investeren in social media of juist inzetten op lokale advertenties.

3. Het aantal ingeplande afspraken

Kijk naar het aantal door geplande afspraken. Is dit zoals jij dit graag wil zien? Zie je een verschil in succesratio tussen je medewerkers? Speel hierop in door bijvoorbeeld extra training of ondersteuning aan te bieden. Of zet de juiste medewerker in zijn/haar kracht. Zo kun je jouw medewerkers optimaal inzetten en laten groeien.

Heb jij deze alle drie al op orde? Er zijn nog veel meer indicatoren waarop je kunt sturen zoals het opkomst en afsluit percentage. Wat wordt jouw volgende stap om jouw resultaat verder te optimaliseren?



Waarbij het altijd belangrijk is om de juiste balans te vinden tussen geautomatiseerde processen en persoonlijke aandacht. Juist door een gedetailleerde data-analyse, kun je als sportschool eigenaar effectief sturen op de resultaten van je club. Hiervoor biedt ClubPlanner de perfecte tool om alle belangrijke indicatoren in een overzichtelijk dashboard te monitoren en hierop in te spelen. Data van het hele klantproces van lead tot lid. Zo kun je jouw club laten groeien en tegelijkertijd de tevredenheid van je klanten vergroten.

Wil je meer weten hoe ClubPlanner kan helpen met alle processen binnen jouw club?

Bezoek de website: www.clubplanner.com



PPMFIT.com lanceert: betaal per minuut of per sessie

OPLOSSING ZONDER ABONNEMENT EN HOGE KOSTEN VOOR DE CLUBS

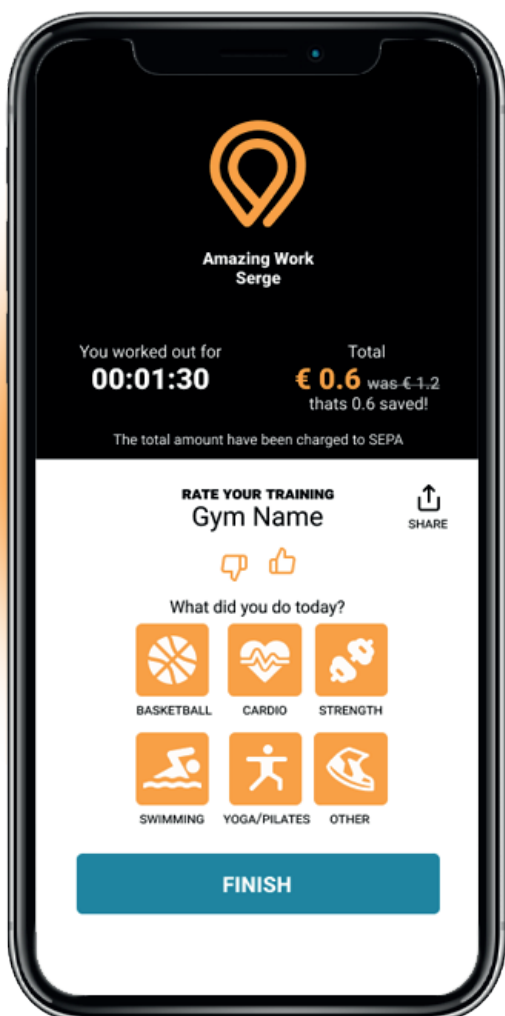
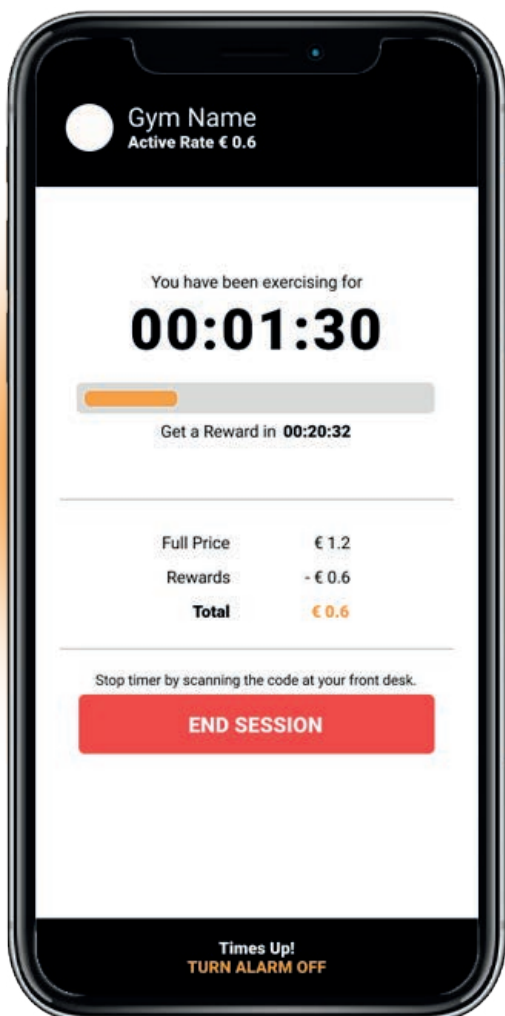
PPMFIT.com, het softwareplatform, biedt een innovatief lead en klanten generatie programma 'PPMfit.com/ Pay per minute fit met een aanbod van meer dan twintig verschillende sporten en een potentieel van 12000+ sportlocaties over heel Europa'. Het allereerste online platform waar je in alle sportscholen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

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 voorziet van vele marketingtools voor de clubs

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

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

362x
meer bacteriën
dan een wc-bril



Ontdek hét nieuwe schoonmaken

In druk bezochte fitness- en sportcentra zijn veel contactpunten. Op deze plekken kunnen bacteriën en virussen zich gemakkelijk verspreiden. Houd uw sporters gezond en bied producten aan om deze contactpunten te desinfecteren. Dreumex Disinfecting & Cleaning Wipes zijn de ideale 2-in-1-oplossing hiervoor: reinigt én desinfecteert tegelijkertijd, gebruiksklaar en flexibel inzetbaar.

www.dreumex.com


DREUMEX
serious hygiene

COLUMN

HELP POTENTIËLE KLANTEN VOOR JOU TE KIEZEN!

Hoe verloopt het beslissingsproces van een potentiële klant naar het afnemen van onze diensten? Bekijken we dat vanuit een motivatie en psychologisch oogpunt, dan valt er wat te leren, waardoor de aantrekkingskracht en turn-over van interesse naar klant geoptimaliseerd kan worden. De meest bekende expert het dit vlak van beïnvloeden en overtuigen is Robert Cialdini. In zijn boek 'Influence' omschrijft hij zes overtuigingsprincipes, waar hij in zijn laatste boek 'pre-suasion' een zevende principe aan toe heeft gevoegd, die (meestal onbewust) de basis vormen van bij het beslissingsproces van de klant. Deze zeven principes kunnen van grote waarde zijn voor iedereen die professioneel met sport, leefstijl en gezondheid bezig is en liefst iedereen stimuleert om gezonde stappen te maken.

De zeven principes:

1. Commitment en consistentie: Mensen enthousiast maken voor je merk en de aandacht vast blijven houden tot ze klant zijn.
2. Wederkerigheid: Eerst iets weggeven leidt vaker tot wederkerigheid in de vorm van een aankoop of lid worden.
3. Sympathie: Als men je sympathiek vindt, dan koopt men eerder, dus hoe kan je bouwen aan het ontwikkelen van je gunfactor?

4. Sociale bewijskracht: Hoe praten mensen over je, wat wordt er in de reviews gezegd, testimonia en wat is je imago. Help potentiële klanten vertrouwen te krijgen in je organisatie.
5. Autoriteit: Word je gezien als autoriteit op jouw vakgebied, hoe kunnen mensen dat zien en blijf je dat voldoende uitstralen?
6. Schaarste: Mensen zijn erg gevoelig voor schaarste en worden ze een beetje hebberig als er slechts een beperkt aanbod beschikbaar is of er een tijdsbeperking op een aanbieding ligt. Hoe kan je dat gevoel van urgentie creëren?
7. Eenheid: Wij mensen willen ergens bij horen. Die behoefte aan het groepsgevoel kunnen we faciliteren door bijvoorbeeld een premium club binnen de club te creëren of door gewoonweg een sterk club- en groepsgevoel te ontwikkelen door extra faciliteiten en nevendiensten exclusief voor leden.

Om het commitment te optimaliseren in combinatie met de sociale bewijskracht, zou je kunnen communiceren hoeveel mensen hun al voorgingen, wat hun doelen waren en welke resultaten er bereikt zijn. Om de wederkerigheid te bevorderen zou je een gratis webinar of e-boek weg kunnen geven. Om die gunfactor te verbeteren, zet regelmatig een van de



teamleden in het zonnetje, stel ze voor op social media en in je nieuwsbrieven. Je bent vast op een bepaald vlak een autoriteit, spiertraining, afvallen, fitter worden, gezonder leven, gezonder ouder worden, iedere professional en ieder centrum doet er goed aan dit duidelijk te hebben en hierover ook te publiceren en dat uit te stralen. Het schaarste aspect kan gestimuleerd worden door tijdelijk iets extra's weg te geven en/of een maximum te stellen aan een bepaalde actie. Deze is door de socials campagnes wel al redelijk uitgemolken 'We zoeken nog tien vrouwen in de regio die...', dus enige mate van creativiteit hierin is wenselijk. En als laatste, ergens bij horen. Hoe kan je het clubgevoel optimaliseren, leden en potentiële leden dermate extra's geven, dat ze zich speciaal voelen, onderdeel van een club en groep?

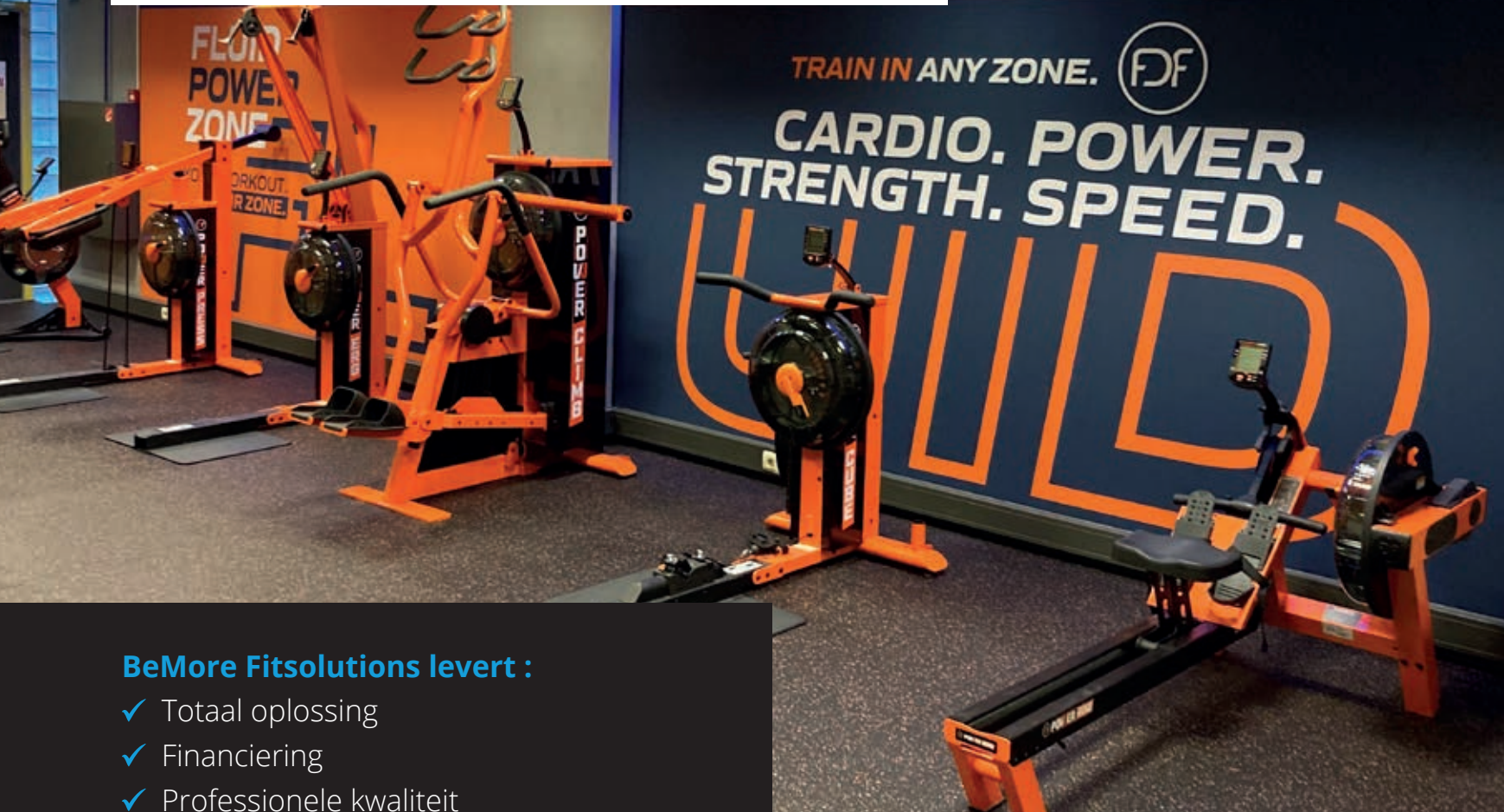
Dit richt je natuurlijk niet allemaal in een keer in, maar je kan er stapje voor stapje in verbeteren. Kies eens een thema van de zeven en kijk eens wat je eerst volgende verbetering hierin zou kunnen zijn. Help jouw potentiële klanten voor jou te kiezen!

John van Heel
EFAA en Leefstijlclub

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

COLUMN

KLANT IS KONING

Afgelopen week bezocht ik de FIBO en het viel me op dat er steeds meer aandacht wordt besteed aan klantgerichtheid in de fitnessbranche. Het is me duidelijk geworden dat onze branche zich steeds meer realiseert hoe belangrijk het is om zich klantgerichter te positioneren en er op deze manier voor te zorgen dat leden langer lid blijven. Persoonlijke aandacht, goede service en relevante producten en diensten zijn hierbij van groot belang. En hoe kun je deze zaken beter realiseren dan door te weten wat er speelt bij je leden?

Tijdens mijn bezoek aan de FIBO sprak ik met verschillende toonaangevende personen in de branche die mij bevestigden hoe belangrijk klanttevredenheid is. Maar ook werd duidelijk dat er

steeds meer waarde gehecht wordt aan sporten vanwege gezondheid en welzijn. Er wordt daarom steeds meer ingespeeld op het achterhalen van de wensen van klanten en het vinden van manieren om hen beter te bedienen. Leveranciers zijn vaker bezig met het zoeken naar een goede integrale samenwerking om klanten beter te kunnen bedienen.

Een mooi voorbeeld van zo'n samenwerking is de alliantie tussen Feedback4Sports, ClubPlanner en FitPeaks. Deze partijen bieden klanten de mogelijkheid om leden beter te leren kennen door onder andere feedback te verzamelen, maar ook door punten te sparen voor motivatie, loyaliteit en interactie op de club. Het is geweldig om te zien dat steeds meer partijen in



de fitnessbranche zich richten op klantgerichtheid en klantloyaliteit en dat ze het belang hiervan inzien. Ik ben ervan overtuigd dat bedrijven die hun klanten centraal stellen en zich richten op gezondheid en welzijn, de grootste kans hebben op succes in de toekomst. Het is duidelijk dat de nadruk op klantgerichtheid in de fitnessbranche de komende jaren alleen maar zal toenemen. En dat is goed nieuws voor de klanten, want zij zullen hierdoor steeds beter worden bediend en kunnen genieten van een gezonde en actieve levensstijl.

Govert Janssen
Customer Excellence
Columnist BodyLIFE



WWW.CLUBJOY.NL

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



RECONNECT

SATURDAY THE 26TH OF NOVEMBER
JAARBEURS UTRECHT

WWW.SOLIDSOUNDCONVENTION.NL

POWERED BY





Marketing automation vs. Artificial Intelligence:

WAT IS HET VERSCHIL EN WAAROM DOET HET ERTOE?

Marketing automation en artificial intelligence (AI) zijn twee technologieën die vaak door elkaar worden gehaald. Hoewel ze beide gericht zijn op het verbeteren van marketingactiviteiten, hebben ze elk een ander doel. Marketing automation is gericht op het automatiseren en stroomlijnen van specifieke marketingprocessen, terwijl AI een breder scala aan technologieën omvat die kunnen worden gebruikt om marketing te verbeteren, zoals het analyseren van data en het personaliseren van marketingboodschappen.

Start met het meten van je marketing en verkoopresultaten

In de fitnessbranche is het meten van marketingresultaten van cruciaal belang voor ondernemers. Met YourFitStart, het online alles-in-

één marketingportaal voor fitnessclubs, centra, studio's, boxen en praktijken in Nederland en België, is het meten van alle cijfers voor marketing en verkoop nu mogelijk in één dashboard en met één login. Dit omvat alle cam-

pagnes voor het werven van leden, landingspagina's en aanmeldformulieren, evenals een leadopvolgsysteem om de scores van het verkoopproces bij te houden.

Stop met het verliezen van leads

Met het Lead Management System van YourFitStart worden alle stappen in het salesproces gemeten en voorkom je dat leads verloren gaan. Via het dashboard is in één oogopslag duidelijk of de ledenwerving op koers ligt en worden de doelen, ontwikkelingen en trends inzichtelijk. Of je nu een individuele club hebt of een hele keten, alle resultaten zijn inzichtelijk via het platform.

ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE IN FITNESS MARKETING



HPM
HIDDEN
PROFITS
MARKETING

Marketing is continu innoveren

Het FitnessMarketingLab deelt marketing-technieken die ontwikkeld zijn door het eigen team en die steeds meer gebruikt worden door fitnessbedrijven in de Nederlandse en Belgische fitnessbranche. Daarnaast is er LeadConnect, een virtuele telefoon assistent die binnen 2 minuten de lead aan de lijn heeft zodra deze binnenkomt, exclusief beschikbaar voor HPM klanten.

Download NU het Ebook "AI - Artificiële Intelligentie in Fitnessmarketing"

Met YourFitStart is hét startpunt voor strategische marketing-, verkoop- en zakelijke beslissingen binnen handbereik voor ondernemers en managers in de fitnessbranche. Wil jij ook efficiëntie en effectiviteit verbeteren in jouw fitnessbedrijf? Download dan het ebook "AI - Artificiële Intelligentie in Fitnessmarketing" met de waardevolle tips of plan vrijblijvend een 1 op 1 afspraak met een van onze specialisten.

Geschreven door: HPM MarketingLab
Wouter Cornelissen

"The HPM Marketing Lab is where we innovate and educate, internally and externally. Together, resourceful and result-driven."

<https://www.hiddenprofitsmarketing.com>



Bewegen is geen luxe maar essentieel

HOE IEDEREEN **DAARVAN** **OVERTUIGEN?**

Niettegenstaande alle onderzoek naar de bewezen gezondheidsvoordelen van regelmatige lichaamsbeweging blijft het moeilijk om iedereen te overtuigen. Zelfs een coronacrisis waarin meer dan duidelijk werd dat fitte mensen meer weerbaarheid, immuniteit, fysiek en mentaal welzijn hadden, slaagde er niet in. Burgers grijpen nog steeds te snel naar medicatie en de overheid is liever (financiële) partner van de farmacie dan van fitness professionals. Hoe kunnen we dit tij keren?

Als fitnessprofessional zijn we meer dan wie bekend met het belang van lichaamsbeweging voor onze gezondheid en die van onze klanten. Blijven benadrukken dat bewegen niet alleen een luxe is voor mensen die zich fit willen

voelen, maar essentieel is voor iedereen, is noodzakelijk. En dit staven met publicaties en onderzoeksresultaten. Daarnaast moeten we onze (potentiële) klanten blijven overtuigen en ons aanbod voor hen zo aangenaam en laagdrempelig

mogelijk maken. Onze overheid overtuigen is misschien nog de grootste uitdaging.

Belang blijven benadrukken

De waarde van regelmatig bewegen en daaraan gekoppelde gezondheidsvoordelen zijn bij ons ingebakken. Dit betekent echter niet dat het automatisch bij iedere burger zo is. Marktstrategen moeten we niet overtuigen van het nut van herhaling. Net zoals bij reclameboodschappen is het ook voor ons noodzakelijk om blijvend terug te komen op de pluspunten en de waarde van ons product. Denk maar aan de vermindering van risico op ziekte en verschillende aandoeningen, verbetering van de geestelijk gezondheid, verho-



ging van het energieniveau, verminderde vermoeidheid en verbeterde slaapkwaliteit. Klanten en potentiële klanten moeten begrijpen dat beweging niet alleen goed is voor hun fysieke gezondheid, maar ook voor hun mentale welzijn.

Burgers overtuigen

Om blijvend de aandacht te trekken en te laten zien dat ons aanbod essentieel is zijn er verschillende hulpmiddelen. Persoonlijke ervaringen delen kan een krachtige manier zijn om mensen te overtuigen van het belang van fitness. Positieve veranderingen bij onszelf en anderen op onze gezondheid en welzijn dankzij lichaamsbeweging, via ons aanbod en onze begeleiding. Verhalen delen, hoe fitness het leven van veel mensen heeft verbeterd.

De voordelen van bewegen in het bijzonder en een gezonde leefstijl in het algemeen blijven benadrukken. Voor iedereen van jong tot oud. Klanten blijven opvoeden werkt inspirerend. Workshops en seminaries aanbieden voor het grote publiek. Educatieve programma's opzetten in je eigen club, maar ook in scholen, universiteiten en bedrijven. Gezondheids campagnes organiseren gericht op het bevorderen van een gezonde leefstijl. Het gratis tool www.nationaleleefstijlscan.be is hierbij zeker een nuttig hulpmiddel.

Het overtuigen van burgers van het belang van fitness is cruciaal voor het bevorderen van een gezonde leefstijl in de samenleving. Delen van persoonlijke ervaringen, benadrukken van de voordelen van fitness en een gezonde leefstijl, het belang voor ouderen en kinderen en blijvende educatie zijn belangrijke stappen om burgers ervan te overtuigen dat fitness essentieel is en geen luxe. We moeten deze inspanningen blijven verder zetten en het belang blijven benadrukken.

Eens de stap gezet moeten variatie, muziek, afspraken, events, personalisering en persoonlijke begeleiding helpen om te zorgen dat ons aanbod niet saai en monotoon wordt. We moeten blijven zoeken naar manieren om fitness leuker en toegankelijker te maken, zodat al onze acties om mensen te overtuigen geen dode letter blijven of blijven hangen in een kennismaking van enkele weken of maanden.

Overheid overtuigen

Politici voor ons winnen en hen het belang van onze sector in de strijd tegen ongezonde leefstijl doen inzien is een uitermate uitdagende taak. Ook hier kunnen hulpmiddelen



helpen om de aandacht te trekken en argumenten aan te brengen waarom fitness essentieel is en geen luxe.

Presenteren van cijfers en onderzoek is daar één van. Statistieken over de voordelen van fitness. Onderzoek dat ontegensprekelijk laat zien hoe regelmatige lichaamsbeweging zoals professioneel aangeboden in onze clubs bijdraagt aan de verbetering van de fysieke en mentale gezondheid, de vermindering van het risico op chronische ziekten, minder zorgkosten, return on investment voor overheid en bedrijven en de bevordering van het welzijn van de samenleving als geheel.

Als belangenverdediger lobby opzetten en indienen van beleidsvoorstellen kunnen ook effectieve manieren zijn om de overheid te overtuigen van onze sector en ons product. In het algemeen kan dit door beleidsvoorstellen te promoten om lokaal meer openbare ruimte ter beschikking te stellen om lichaamsbeweging te faciliteren, meer sportfaciliteiten aanbieden en financieren van programma's en campagnes gericht op het bevorderen van een gezonde leefstijl. Zoeken naar manieren waardoor beleidsmakers hier politiek voordeel kunnen uithalen. Hiervoor samenwerken met andere organisaties uit de gezondheidssector, sportclubs en lokale bedrijven kan een meerwaarde bieden.

Om onze overheid te bewegen kan politieke steun een belangrijke rol spelen. Politieke leiders en belanghebbenden betrekken bij onze inspanningen om fitness te promoten kunnen

ervoor zorgen dat men verder kijkt dan enkel de impact op de gezondheid van de individuele burger in het bijzonder en de gezondheidszorg in het algemeen. Het kan ook de ogen openen naar de impact op de economie en de sociale ontwikkeling.

Wanneer we educatieve programma's aanbieden om meer mensen te inspireren om actief te blijven via workshops of seminars voor het brede publiek doen we er goed aan om politici en de overheid te betrekken. Hen op die momenten een forum bieden, linkt ze aan onze ideeën en doelstellingen.

Wanneer we een gezonde leefstijl binnen de samenleving willen bevorderen en de rol van onze sector hierin centraal willen stellen is het betrekken van zoveel mogelijk stakeholders belangrijk. Presenteren van onderzoek en statistieken, indienen van beleidsvoorstellen, samenwerken met andere organisaties, politieke steun en educatie zijn stappen die kunnen helpen om iedereen, inclusief de overheid te overtuigen van het feit dat fitness essentieel is en geen luxe.

Hou je fit,
Eric



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH



WAAR BLIJFT HET COLLECTIEVE BIJSCHOLINGSPLAN VAN **PROFESSIONALS** **VOOR PRIMAIRE PREVENTIE?!**

De overheid heeft als doel gesteld dat 2040 driekwart van de Nederlanders aan de beweegrichtlijnen voldoet. Volgens de meest recente officiële cijfers van het RIVM blijkt dat in 2022 slechts 44% van de Nederlandse bevolking van vier jaar of ouder voldeed aan de beweegrichtlijnen. In 2021 was dit percentage nog 47%. Een dalende tendens dus met alle risico's van dien.

We eten met z'n allen steeds gezonder. Dat blijkt uit de Voedselconsumptiepeiling 2019-2021. Nederlanders eten meer plantaardige producten zoals groente en fruit, ongezoeten noten en peulvruchten en minder rood en bewerkt vlees. Ook drinken we minder suikerhoudende dranken. De kanttekening is wel dat de meeste Nederlanders zich nog niet aan de Richtlijnen goede voeding houden.

Wat stress betreft, gaat het helaas ook de verkeerde kant op. In de periode 2007 was het percentage werknemers dat aangeeft

burnoutklachten te hebben voor mannen 11,6% en voor vrouwen 10,9%. In 2018 is dit gestegen naar 16,4% voor mannen en 18,1% voor vrouwen. In 2018 gaf maar liefst 35,3% van de werknemers aan dat werkstress de belangrijkste oorzaak is het werk gerelateerde verzuim. In 2021 kregen naar schatting 130.400 nieuwe patiënten de diagnose neurasthenie/ surmenage (overspannenheid) bij de huisarts: 44.500 mannen en 86.000 vrouwen. Volgens het Trimbos Instituut is bij ruim een derde van het werk gerelateerd verzuim werkstress de belangrijkste oorzaak. De kosten voor dit verzuim liepen in 2018 op tot 3,1 miljard euro.

Staat preventie hoog genoeg op de agenda?

Als we kijken naar de cijfers en ondernomen acties in de afgelopen jaren, dan mogen we stellen, dat preventie zeker niet hoog genoeg op de agenda staat. Niet bij de overheid, niet bij bedrijven, niet bij professionals en daardoor helaas ook niet bij particulieren. Uiteraard kijkt iedereen naar Den Haag, die moeten dit toch oplossen? Daar worden ook wel acties ondernomen om het tij te keren, met bijvoorbeeld het Nationaal Preventie akkoord, het Sport Akkoord, het GALA akkoord, ZonMw, RIVM, Voedingscentrum, Kenniscentrum Sport en bewegen en de nota gezondheidsbeleid. Maar een echte effectieve trendbreuk blijft uit, overgewicht en obesitas, diabetes en andere welvaartziekten blijven toenemen. Vanuit ondernemend Nederland mogen we ook geen trendbreuk acties verwachten, die hebben te maken gehad met een aantal impactvolle crisissen en velen staan op overlevingsstand, wat de druk op werkend Nederland nog meer toe laat nemen.

Uiteindelijk ligt de bal natuurlijk bij de burger zelf, zo ziet de overheid het ook. Echter, de onbewust onbekwame burger zal onbewuste onbekwame keuzes blijven maken. Willen veranderen, dat kunnen, doen en er resultaat mee bereiken komt gewoonweg pas op gang na bewustwording. Er is ook nog geen systematiek beschikbaar waarmee we de burger aan de hand nemen van een onbewust onbekwaam ongezonde leefstijl naar een bewust gezonde burger die vanuit intrinsieke motivatie gezondere keuzes maakt.

De professional als preventie-expert!

Professionals in de zorg, sport, fitness, fysio, welzijn en onderwijs vormen een belangrijke schakel, maar dan moeten zij wel over de grenzen van hun eigen vakgebied kunnen en willen kijken. De huisarts kan natuurlijk alleen zijn/haar aangeleerde vak uit blijven oefenen en medicaties en behandelingen uit blijven schrijven. Hij of zij zou ook leefstijl- en preventieadvies kunnen vertrekken op een van de drie belangrijkste pijlers (beweging, voeding, stress management), daar waar het nodig is. De fysiotherapeut kan zich natuurlijk ook uitsluitend op de behandeling blijven richten, maar zou ook de ideale leefstijl adviseur kunnen zijn. Ook in het onderwijs kan de docent natuurlijk gewoon zijn of haar vak blijven geven, maar heeft daar ook de mogelijkheid om leefstijl gerelateerde informatie mee te geven, tussendoor stress management oefeningetjes te doen, voldoende tussendoor te bewegen en op de boterhammentrommel te letten.

De fitnessstrainer en personal trainer is natuurlijk de ideale leefstijl adviseur bij uit-



stek. Leefstijl zit al een beetje in de Fitnessstrainer A en B opleidingen, maar de focus ligt in de opleidingen natuurlijk op optimaal, effectief en veilig trainen.

Kansen en mogelijkheden voor Fitnessprofessionals!

Gezien de kansen en mogelijkheden om professionals in de fitnessbranche in te zetten als leefstijl adviseurs en coaches zijn er wel al wat mooie projecten gaande in de sector. Alle professionals kunnen gratis het www.new-health.eu programma volgen wat een kennis update is over preventief en gezond leven. NL Actief heeft afgelopen jaar besloten dat er een Leefstijlcoach niveau 4 opleiding moest komen, die

nu al uitgevoerd wordt. Doelstelling, ondersteun fitness professionals met adequate kennis over gezond leven (bewegen, voeding, slaap, stress management, geluk, mindset en gedragsverandering) zodat ze naast fitnessstraining ook kunnen ondersteunen naar een gezondere leefstijl.

Dat de fitnessbezoeker dit kan gebruiken is zeker, nog te veel mensen haken te snel af, eigenlijk voor dat ze de nieuwe gezondere leefstijl aspecten vast geïntegreerd hebben in hun leefstijl. Ook hebben de meeste sportcentra nog niet het imago dat je juist daar terecht kan als je gezonder wil leven. De positioneringsslag moet nog gemaakt worden, maar we ontwikkelen in die richting.

Het wachten is op een massale steun van de bewustwording van de burger op de meest cruciale leefstijl aspecten en een collectief bijscholingsplan op gebied van primaire preventie om professionals in verschillende sectoren te trainen naar leefstijl adviseur. Het hoeven niet allemaal coaches te worden, maar basis kennis van de beweegrichtlijn, voedingsrichtlijn en stress management zou iedere professional toch tussen de oren moeten hebben.



JOHN VAN HEEL
EFAA opleidingen en
Leefstijlclub.nl



SPECTACULAIR, ENERGIEK, TOEKOMSTGERICHT: **FIBO 2023**

FIBO is en blijft de hotspot voor innovaties, transformatie en onvergetelijke momenten in de fitness- en gezondheidssector. Dit jaar hebben meer dan 800 exposanten zich ingezet om een gezonde samenleving te bevorderen. Met de presentatie van de nieuwste apparatuur en workouts, diagnostische hulpmiddelen en therapieën, lezingen van experts en aanbiedingen om mee te doen, hebben deze exposanten vier dagen lang hun bijdrage geleverd aan het bevorderen van een gezonde levensstijl en zijn er maar liefst 106.146 bezoekers geweest.

Gezondheid beweegt ons

Of het nu gaat om het organiseren van het European Health & Fitness Forum van EuropeActive als startevenement, de première van de World Active Summit en het FIBO-congres, gehouden door de Duitse Universiteit voor Preventie en Gezondheidsmanagement (DHfPG) en BSA Akademie (BSA): de nevenevenementen op FIBO 2023 hebben op indrukwekkende wijze aangetoond hoe veelzijdig de synergieën tussen fitness en gezondheid werkelijk zijn en welk potentieel ze hebben.

"FIBO 2023 heeft onze verwachtingen ver overtroffen. Dit is een mening die ook wordt gedeeld door enkele exposanten die recordverkopten boekten. Dit alles bevestigt voor ons dat ons nu verbrede begrip van gezondheid in al zijn facetten – zoals voeding en

regeneratie, welzijn en beweging, mentale en fysieke fitheid – goed scoort als het op deze manier wordt gepresenteerd. En niet alleen onder vakbezoekers", onderstreept FIBO Event Director Silke Frank. "We hebben laten zien hoe ieder van ons gezond kan leven en ademen. Een integraal onderdeel hiervan zijn jonge start-ups en vooruitstrevende bedrijven naast de grote spelers in de industrie die met hun innovaties op het gebied van digitalisering, hightech en voeding wereldwijd een groot verschil kunnen maken."

Voor alle aangeboden producten en diensten blijft het bevorderen van een brede bewustwording en educatie van cruciaal belang. Zoals prof. dr. Ingo Froböse, sportwetenschapper en gezondheidsambassadeur bij FIBO het op de persconferentie ver-

woordde: "We hebben training nodig, we hebben preventie nodig. Daarom moeten we het thema gezondheid zo vroeg mogelijk in het onderwijs verankeren, zodat vooral jongeren weten hoe ze ook later in hun leven een hoge kwaliteit van leven kunnen behouden."

Gaming & Activity Area opent nieuwe doelgroep

Een manier om jongeren te bereiken is door te gamen. Gamer LeFlويد benadrukt hoe belangrijk fysieke compensatie is en wat de markt te bieden heeft: er zijn games die alleen kunnen worden voltooid in combinatie met fitnessstrainingen en apparaten die roeien combineren met gamen. Sabine Deutscher, bestuurslid bij de Duitse ziekenfonds, AOK legt tijdens de persconferentie uit waarom gaming zo belangrijk is voor de AOK: "We willen ook jonge mensen bereiken en dat werkt alleen als we onze boodschap afstemmen op hun alledaagse leven."

Laagdrempelige preventietools voor iedereen

Juist deze toenemende interesse die mensen hebben voor hun eigen gezondheid maakt FIBO zo belangrijk voor het eiwit dat Orthomol aanbiedt, zegt Kira Popp van Orthomol event management. "Micronutriënten of zeer gerichte, speciale voedingsmixen die aan speciale eisen voldoen, winnen nu ook terrein in recreatieve en populaire sporten."

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

WWW.BODYLIFEBENELUX.NL/OPLEIDINGEN



aalo
Opleidingen

Start jouw carrière in de fitnessbranche.

www.aalo.nl



TRAIN The TRAINERS

INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



FITNESS.BE FACULTY

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



opleidingen 2000

leer meer!

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

NL ACTIEF

Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach



NL Actief/Fitvak

Fitnessstrainer A opleiding

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



START 2 MOVE
opleidingen trainingen

LIFELONG LEARNING ACADEMY

LAAGDREMPELIG EN ONBEPERKT INVESTEREN IN DE ONTWIKKELING VAN JOUW TEAM

Vraag de gratis brochure aan
LLA@Start2Move.nl



FESTYFIT

FITNESS & LIFESTYLE FESTIVAL

MET MEER DAN 75 VERSCHILLENDE ACTIVITEITEN

DATUM: 11/06/2023 **LOCATIE: CIOS ARNHEM**

Meld je direct aan via www.festyfit.nl

Hét live branche event van het jaar

KOM NAAR **FESTYFIT!**

Wil jij een swingende dance workout volgen, of juist eens stevig uitgedaagd worden door de beste personal trainers die Nederland rijk is? Of is een heerlijke body&mind workout juist jouw ding? Het kan allemaal op FESTYFIT in Arnhem op 11 juni 2023! Naast workouts bieden wij meer dan veertig lezingen aan, voor de professional, de fanatiekeling, maar ook voor de ondernemer of manager. De keuze is enorm en er is voor ieder wat wils.

FESTYFIT staat op zondag 11 juni 2023 geheel in het teken van experience en connectie. Ben je fitnessondernemer, trainingsprofessional, voedings- en/of lifestyle coach, of ben je gewoon bewust bezig met een gezonde levensstijl? FESTYFIT, dat plaatsvindt bij het CIOS in Arnhem in samenwerking met sportcentrum Valkenhuisen, is the place to be.

Met meer dan negentig activiteiten is er voor iedereen een passende routing. Boven-

dien hebben we de activiteiten gelabeld per doelgroep. Ben je een fitnessondernemer, dan zijn de activiteiten met de letter O het meest interessant voor jou. Fitness professional? Volg dan de letter P. Fanatieke sporters? Voor jullie is de letter F het meest interessant om te volgen.

Kortom, voor iedereen is er een interessante routing. Een routing voor stepfanaten, ClubJoy fans, een body&mind routing, maar ook voor de dance liefhebbers is de keuze in-

drukwekkend. Trainers uit binnen- en buitenland, waaronder Katia Vasilenko, Carlos Ramirez, Gilton Franklin en Lars Schuijling staan voor jou klaar om jou de ultieme fitness experience te bezorgen.

Deelnemende partners kunnen zelf gasten/relaties uitnodigen, voortkomend uit de partnerpakketten. De deelnamepakketten zijn olopend voorzien van deelnemerstickers voor relaties. Afhankelijk van het pakket kan een partner voor één of meerdere activiteiten invulling geven aan het programma.

Ga voor tickets en meer informatie naar www.festyfit.nl

Ook interesse in een partnership? Neem dan contact met ons op via info@festyfit.nl en vraag naar de mogelijkheden.

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