

# body • LIFE<sup>®</sup>

3 | 2023



Europe's No.1



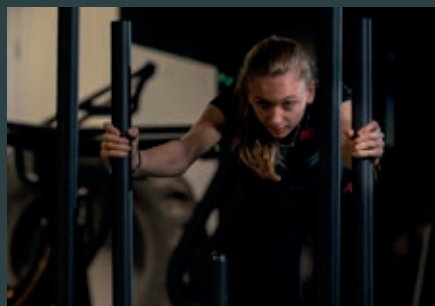
**Fitech-apparatuur bij  
Lifestyle & Healthclub Magic**

**'Een week  
heeft 168 uur'**



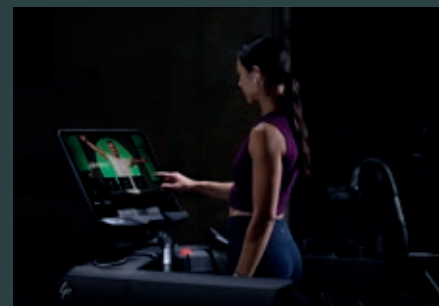
## DE KRACHT VAN Q FREE

'Betere resultaten dan bij de beste oefeningen met losse halters of stangen'



## FEMKE BOL

'Plezier in het sporten, dat staat altijd voorop'



## WOWFACTOR 4.0

Intensere ervaring bij Life Fitness Discover SE4-console; eigen content uploaden mogelijk

# 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 3 - 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](http://www.bodylifebenelux.nl)  
Jeroen Gerats, t: 06 16 964 325, [jeroen@bodylifebenelux.nl](mailto:jeroen@bodylifebenelux.nl)

## Abonnementen

Kijk voor alle abonnement mogelijkheden op [www.bodylifebenelux.nl/abonneren](http://www.bodylifebenelux.nl/abonneren)

## Copyright

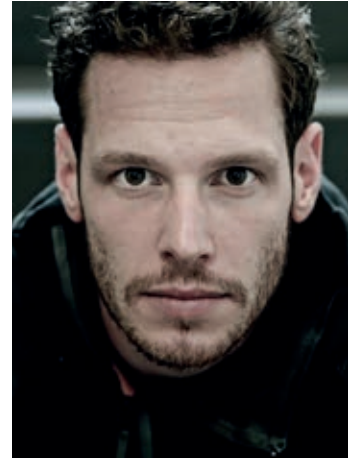
Artikelen uit deze uitgave mogen niet worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming van Body & Beauty Productions BV, behoudens de door de wet gestelde uitzonderingen. Aan de inhoud van dit blad kunnen geen rechten worden ontleend. body•LIFE is een geregistreerde handelsnaam van Health and Beauty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

## body•LIFE Benelux,

Onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt 6 keer per jaar. Uitgave 3, 2023, ISSN 1573-5567

# HOGER NIVEAU

Innovatie is essentieel om een pioniersrol te behouden en Life Fitness is zich daar meer dan bewust van. In de coverstory van deze editie zoomen we in op de introductie van de Discover SE4-console, waarbij het mogelijk is om eigen content te uploaden. Op deze manier wordt de gebruikerservaring naar een hoger niveau getild. Hoe? Dat lees je even verderop.



We gingen ook op bezoek bij Lifestyle & Healthclub Magic in Vianen. De magie bespringt je, wanneer je er binnen stapt. Oprichters Nuno de Brito en Scott Elder gaan in op hun visie en plannen voor de toekomst. "Bewegen moet vooral leuk zijn en op een natuurlijke manier deel uitmaken van je lifestyle."

In deze editie ook een bijzonder interview met olympiër Femke Bol, op dit moment een van de succesvolste atleten van Nederland. Wat is eigenlijk haar geheim en hoe beleeft zij haar successen? Verder ook aandacht voor onder andere de kracht van Q Free, Eleiko Fitness, Festyfit en de impact van AI op de fitness-sector.

Sportieve groet,

Guus Hetterscheid  
Hoofredacteur BodyLIFE



Virtuagym, Amstelplein 38,  
1097 DZ Amsterdam, 020 71 65 216,  
[info@virtuagym.com](mailto:info@virtuagym.com), [www.virtuagym.com](http://www.virtuagym.com)



NHN Support, T 085 - 303 4679  
E [info@nhnsupport.nl](mailto:info@nhnsupport.nl)  
I [www.nhnsupport.nl](http://www.nhnsupport.nl)  
[www.clubplanner.com](http://www.clubplanner.com)



## Dutch Fitness Awards I Vote Company

Bankastraat 100, 2585 ES Den Haag  
T 085 06 54 618, E [info@votecompany.nl](mailto:info@votecompany.nl)  
I [www.dutchfitnessawards.nl](http://www.dutchfitnessawards.nl)



## iVentri

Groenenborgerlaan 110, 2610 Wilrijk  
BE +32 479 23 92 63, NL +31 6 53356927  
[info@iventri.com](mailto:info@iventri.com), [www.iventri.com](http://www.iventri.com)



## Fitness.be, Antwerpse Steenweg 19

9080 Lochristi, T +32 9 232 50 36  
E [info@fitness.be](mailto:info@fitness.be), I [www.fitness.be](http://www.fitness.be)



## NL Actief, Postbus 275

6710 BG Ede, T 085 - 486 9150  
E [info@nlactief.nl](mailto:info@nlactief.nl), I [www.nlactief.nl](http://www.nlactief.nl)



## Matrix Fitness, Duwboot 25 - 29

3991 CD Houten, T 030 - 2445 435  
[info@matrixfitness.nl](mailto:info@matrixfitness.nl), [www.matrixmembers.nl](http://www.matrixmembers.nl)



## Life Fitness, Bijdorpplein 25-31

2992 LB Barendrecht, 0180 - 64 66 66  
[marketing.benelux@lifefitness.com](mailto:marketing.benelux@lifefitness.com)  
[www.lifefitness.com](http://www.lifefitness.com)



## Technogym, Essebaan 63

2908 LJ Capelle aan den IJssel  
T 010 - 422 3222, [info\\_blx@technogym.com](mailto:info_blx@technogym.com)  
I [www.technogym.com](http://www.technogym.com)



## Easy Active, Rembrandtstraat 3,

3262 HN Oud-Beijerland  
[info@easyactive.nl](mailto:info@easyactive.nl), [www.easyactive.nl](http://www.easyactive.nl)



NXT Level. [www.nxtlevel.eu](http://www.nxtlevel.eu)  
06 460 688 605, [info@nxtlevel.eu](mailto:info@nxtlevel.eu)



## House of Workouts XCORE®, BRN®, LXR®

Herenstraat 55 - 2271 CB Voorburg  
070 - 427 6910  
[mail@houseofworkouts.com](mailto:mail@houseofworkouts.com)  
[www.houseofworkouts.com](http://www.houseofworkouts.com)



## Feedback4Sports, Ericssonstraat 2

5121 ML Rijen, 010 - 268 8181  
[info@feedback4sports.com](mailto:info@feedback4sports.com)  
[www.feedback4sports.com](http://www.feedback4sports.com)



## Hidden Profits Marketing

Plotterstraat 22, 1033 RX Amsterdam  
020 - 3458183,  
[info@hiddenprofitsmarketing.com](mailto:info@hiddenprofitsmarketing.com)  
[www.hiddenprofitsmarketing.com](http://www.hiddenprofitsmarketing.com)

DISCOVER

# SE 4

*LifeFitness*



# Inhoudsopgave

## BRANCHE ACTUEEL

- 8 **Intensere ervaring bij Life Fitness Discover SE4-console; eigen content uploaden mogelijk**
- 12 **De kracht van Q Free: 'Veel betere resultaten dan bij de beste oefeningen met losse halters of stangen'**
- 15 **De Opkomst van AI in fitnessmarketing: Het Nieuwe Tijdperk van Personalisatie en Optimalisatie**
- 16 **ELEIKO Fitness Revolution met Outdoor Gyms**
- 18 **EMS business event**
- 21 **Han de Hair haalt met Jumbo Joure zijn eerste Entreo-klant binnen!**
- 24 **Fysiotherapiepraktijk + Go! Health Clubs = meer dan een omzetverdubbelaar!**

## TRAINING

- 29 **FFittech-apparatuur bij Lifestyle & Healthclub Magic als onderdeel van personal lifestyle coaching: 'Een week heeft 168 uur'**
- 35 **Urban Gym Group opent weer een TrainMore locatie in Amsterdam**
- 39 **Fit4All: Meten = weten**
- 41 **Succesvol ondernemen in de fitnessbranche doe je zo**
- 44 **PPMFIT.com lanceert: betaal per minuut of per sessie: Oplossing zonder abonnement en hoge kosten voor de clubs**
- 47 **Grand opening Gymleco Showroom**
- 53 **Column Feedback4Sports**

## MANAGEMENT

- 54 **Femke Bol: 'Plezier in het sporten, dat staat altijd voorop'**
- 57 **Column John van Heel: 'Holistic Health Approach' trending!**
- 60 **Summer Marketing School: Hoe het HPM Pyramidemodel je fitnessclub helpt groeien**
- 62 **Eric Vandenabeele: De Gezondheidsparadox**
- 64 **De impact van AI op de fitness-sector!**
- 66 **Opleidingen en trainingen**



**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**  
Huigsloterdijk 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

## WAAROM ONZE SECTOR DOORGROEIT NAAR 6 MILJOEN DEELNEMERS

In lezingen, presentaties en interviews doe ik steevast de voorspelling dat onze sector de komende jaren doorgroeit naar 6 miljoen deelnemers. Dat zorgt regelmatig voor opgetrokken wenkbrauwen, omdat in de media veelvuldig het beeld wordt geschetst dat na de coronapandemie steeds minder mensen zijn gaan sporten. Dat klopt, met een nuancing: minder mensen zijn georganiseerd gaan sporten. Maar er gaan méér mensen gaan sporten en bewegen om invulling te geven aan een gezonde(re) leefstijl. En ja, dat doen ze minder vaak bij georganiseerde sportaanbieders en meer bij de aanbieders in onze branche. Is dat vreemd? Nee, het sluit namelijk exact aan op de tijdgeest waarin we leven. In de huidige tijd streven consumenten naar flexibiliteit en keuzevrijheid in hun entertainment en sportbeleving. Diensten zoals Netflix en Spotify begrijpen deze behoefte en bieden een breed scala aan content op aanvraag, afgestemd op individuele smaak en voorkeur. Op vergelijkbare wijze kan fitness worden beschouwd als de 'Netflix van de sport'. Fitness biedt een moderne benadering, waarbij je op elk gewenst moment toegang hebt tot diverse

sport- en beweegmogelijkheden die aansluiten bij behoeften van de consument.

Fitness stelt mensen in staat om op hun eigen tempo en op een tijdstip dat hen uitkomt aan hun gezondheid, vitaliteit en welzijn te werken. Individueel of in groepsverband. En een fitnesslocatie is ook voor veel mensen een sociale ontmoetingsplek. Kortom, fitness is de moderne benadering van sport en bewegen, waarbij deelnemers de vrijheid hebben om te kiezen en flexibel gebruik te maken van het aanbod dat hun behoeften ondersteunt, vergelijkbaar met hoe diensten als Netflix en Spotify inspelen op de behoeften van consumenten in de hedendaagse tijdsgeschiedenis.

Is dat de enige reden? Ik denk dat er nóg een belangrijke reden is waarom onze sector doorgroeit naar 6 miljoen deelnemers, namelijk: technologie. Met innovatieve concepten als 24/7 coaching en gepersonaliseerde leefstijlprogramma's op basis van DNA kunnen wij nog beter inspelen op individuele behoeften en flexibiliteit van mensen. Technologie heeft en gaat ook onze industrie ingrijpend veranderen. We zitten volop in de



**” FITNESS STELT MENSEN IN STAAT OM OP HUN EIGEN TEMPO EN OP EEN TIJDSTIP DAT HEN UITKOMT AAN HUN GEZONDHEID, VITALITEIT EN WELZIJN TE WERKEN. “**

dynamische transitie van een sector die voornamelijk plaatsgebonden was - in de club - naar on-demand en datagedreven dienstverlening.

Dat de club het kloppend hart blijft, daar ben ik van overtuigd. Want veel mensen willen elkaar blijven ontmoeten. Maar er komt ook een groeiende groep mensen die wel op zoek is naar de inspiratie en expertise van professionals, maar zich niet wil verplichten om binnen de muren van de club te sporten. Bovendien: als in Groningen een topleefstijlcoach zijn of haar diensten aanbiedt, dan kan een consument in Vlissingen dankzij technologie daar gemakkelijk gebruik van maken. Fysieke afstanden spelen door digitale verbindingen immers steeds minder een rol.

**Ronald Wouters**  
Directeur-bestuurder NL Actief



**Intensere ervaring bij Life Fitness Discover SE4-console; eigen content uploaden mogelijk**

# WOWFACTOR 4.0

Innovatie is essentieel om een pioniersrol te behouden en Life Fitness begrijpt dit als geen ander. Daarom introduceert het bedrijf de Discover SE4-console, die in combinatie met Life Fitness On Demand+ een indrukwekkende evolutie met zich meebrengt. Dankzij ingrijpende verbeteringen in zowel hardware als software wordt de gebruikerservaring naar een nieuw niveau getild en clubs kunnen nu hun eigen identiteit versterken door eigen content te uploaden. 'Premium' vormt het sleutelwoord.

Tekst: Aart van der Haagen, Fotografie: Life Fitness

**A**ls innovator in de dynamische fitnessbranche kun je niet stilzitten. Life Fitness bracht in 2007 een belangrijke primeur door een console met een geïntegreerd scherm te lanceren en bleef dat concept voortdurend doorontwikkelen, met kleine en grotere

stappen. Tot die laatste categorie rekenen we de jongste generatie, die in april op FIBO in Keulen voor een grote aanloop op de stand zorgde. De Discover SE4-console, gekoppeld aan Life Fitness On Demand+, staat in de startblokken om gelanceerd te worden op de Neder-

landse, Belgische en Luxemburgse markt en is vanaf nu verkrijgbaar op de vernieuwde Integrity+ cardioliijn. "Bezoekers waren vooral onder de indruk van de verbeterde aanraakgevoeligheid, de verhoogde kleur- en lichtintensiteit, de introductie van 24-inch beeldschermen voor alle typen bases en de mogelijkheid om zelf content te uploaden," vertelt Thomas Hoeven, directeur van Life Fitness Benelux. Daarmee heeft hij meteen de belangrijkste highlights genoemd, die hij verderop in dit artikel toelicht. Een toonaangevende Amsterdamse club zal in augustus als eerste Nederlandse afnemer de Discover SE4-console in gebruik nemen en krijgt daarmee de primeur.

#### **All-in-one**

Niet alleen het speelveld verandert, ook de consument groeit mee met nieuwe technologieën,

zo stipt Hoeven aan. "Ruim twintig jaar geleden zagen we al wel dat mensen meer vormen van afleiding nodig hadden om cardio-training interessanter te vinden. Wat begon als een weergave van bijvoorbeeld een simpele atletiekbaan ontwikkelde zich naar hoogwaardige televisieschermen die zich laten bedienen vanaf de console en elke gewenste omgeving in beeld brengen. De huidige smartphones en wearables bepalen de standaard: veel keuzemogelijkheden, snel schakelen tussen apps, een zeer directe respons van de touchscreen en altijd de optie om met één klik terug te gaan naar het begin. Gebruikers zijn eraan gewend geraakt, daarom hebben wij dit als norm gesteld bij de ontwikkeling van de Discover SE4-console. Deze bevat all-in-one touch-technologie, wat resulteert in een sterke kleur- en lichtintensiteit. Bovendien zijn er nu 16- en 24-inch beeldschermen beschikbaar voor alle cardio-varianties, in tegenstelling tot het verleden waarin het grootste display - toen nog 21 inch - alleen aan een loopband gekoppeld kon worden.

#### Iets bijzonders

Bij de ontwikkeling van de Discover SE4-console ging de user experience op de schop. We

praten over andere kleuren en een verbeterde menustructuur, maar ook over bijzondere features. "Je kunt attract screens uploaden of ze uit onze bibliotheek selecteren, om de aandacht te trekken wanneer het cardio-toestel niet bezet is," legt Hoeven uit. "Verder bestaat nu de mogelijkheid om tijdens een work-out naadloos van programma of omgeving te wisselen. Life Fitness On Demand+ leveren we er standaard bij, met een bibliotheek die intussen meer dan 500 programma's telt en voortdurend blijft groeien." De '+' is nieuw en brengt iets bijzonders, namelijk de mogelijkheid om naast de LF-content eigen video's en lessen op het scherm aan te bieden. "Met deze feature stellen we ondernemers in staat om op een zeer eenvoudige hun eigen DNA met betrekking tot personeel, omgeving en branding toe te voegen op de SE4-consoles.

#### Vorbereid op toekomst

De Discover SE4-console maakt draadloos opladen van smartphones mogelijk. Inloggen kan eenvoudig via bluetooth, een QR-code, NFC, RFID en ANT+. Verder biedt de open API-strategie van Life Fitness de mogelijkheid om gegevens uit te wisselen met andere aanbieders,

zoals Egym en Virtuagym. Met een premium uitstraling, zoals een edge-to-edge-display, opliggende rvs logo's, strak vormgegeven handrails en matzwarte afwerking, tilt de console de wowfactor naar een hoger niveau. Hoeven: "Met drie jaar garantie en voorbereiding op toekomstige ontwikkelingen qua hardware en rekenkracht elimineert het de noodzaak voor grote investeringen op lange termijn. In de nazomer rolt Life Fitness haar nieuwe paradedepaardje uit." Regelmatige over-the-air updates zorgen voor voortdurende verbeteringen. "We hebben genoeg exemplaren bij de fabriek gereserveerd om de BLX nog dit jaar te kunnen bedienen, ondanks de enorme wereldwijde vraag. Leveringen starten vanaf eind september. Achter de schermen blijft de evolutie intussen doorgaan."

Meer informatie: [www.lifefitness.nl](http://www.lifefitness.nl)

<https://www.lifefitness.com/en-us/catalog/consoles/discover-se4-console>



# Laat je club sneller groeien met **fitnessmarketing**

Fitness Media is dé specialist in fitnessmarketing voor fitnessclubs in Nederland en België.

## Online marketing

- ✓ Leadcampagnes via Facebook, Instagram en Snapchat
- ✓ SEA: Google Ads inclusief retargeting
- ✓ SEO: Zoekmachineoptimalisatie
- ✓ Websites
- ✓ sms bulk



**FACEBOOK  
CAMPAGNES**

**AL VANAF 295,-  
PER MAAND!**

AL MEER DAN **400**  
TEVREDEN  
OPDRACHTGEVERS

## Print media en meer

- ✓ Vormgeving, drukwerk en verspreiding
- ✓ Fotowanden
- ✓ Spandoeken
- ✓ RFID bandjes en pasjes in huisstijl
- ✓ Citydisplays

KLANTEN GEVEN  
ONS GEMIDDELD

**4,5 STER**



Google

Meta  
Business Partner

EEN STABIELE AANVOER VAN LEADS EN NIEUWE LEDEN



**Fitness Media**  
leden vinden leden binden

Handelsweg 9A, 7641 AC Wierden | Oostersingel 7, 9401 JX Assen  
T: +31(0)592-420561 | E: info@fitnessmedia.nl | [www.fitnessmedia.nl](http://www.fitnessmedia.nl)



## 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:

### OBJECTIEVE AANSPRAKELIJKHEID

#### Een verplichte verzekering voor de fitnessondernemer?

Bij brand of ontploffing in een publieke plaats kunnen er ontzettend veel slachtoffers vallen. Met de wet van 30 juli 1979 heeft de overheid dan ook een verplichte verzekering tegen brand en ontploffing opgelegd. De uitbater van een publieke plaats wordt objectief aansprakelijk gesteld, wat betekent dat het slachtoffer hem kan aanspreken zonder een fout te moeten bewijzen. De wet beperkt deze objectieve aansprakelijkheid tot:

€ 15.000.000 voor de lichamelijke schade

€ 750.000 voor de stoffelijke schade

Deze beperking is van toepassing per schadegeval, onafhankelijk van het aantal slachtoffers.

Voor de sportsector is een Objectieve verzekering verplicht:

- Voor sportzalen vanaf 1000 m<sup>2</sup>

- Voor cafetaria vanaf 50 m<sup>2</sup>

Om de controle te vergemakkelijken heeft men voorzien dat de verzekeraar, bij het afsluiten van de verzekering, een attest aflevert aan de verzekeringnemer. Een duplicaat van dit attest moet opgestuurd worden door de uitbater aan de burgemeester van de gemeente waar de inrichting is gevestigd.

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

De federale regering heeft inderdaad komaf gemaakt met ziektebriefjes voor één dag. Werknemers die één dag afwezig zijn moeten niet langer een ziektebriefje voorleggen aan de werkgever, en dat 3x per jaar. Werkgevers in kleine en middelgrote ondernemingen (minder dan 50 werknemers) mogen hun medewerkers wel nog om een ziektebriefje vragen. Indien de werkgevers van deze uitzondering gebruik wensen te maken, en het ziektebriefje voor één dag afwezigheid willen behouden, moeten dit wel duidelijk vermelden in het arbeidsreglement of cao.



## ProFit Gym neemt Smart Fit over, nu 18 vestigingen

Uit eerste hand: Deze week heeft Rutger Brakel de overname afgerond van de Smart Fit locaties van Rick During.

ProFit Gym telt nu 18 locaties en is zo ineens verdubbeld in aantal clubs. Het personeel is ingelicht, het uitrollen van branding komt snel op gang. Binnenkort de gevels en de website, komende week al loopt het personeel van de Smart Fit clubs in nieuwe bedrijfskleding.

Rick During gaat voorlopig genieten van een welverdiende rust, na de afgelopen jaren is hij daar welke even aan toe. Het is niet te verwachten dat hij verloren gaat voor onze branche. Hij zal vast weer met een nieuw concept de markt bestormen.

Binnenkort hier een uitgebreid interview met Rutger Brakel, de fitness guru uit het oosten. Sinds 2008 is actief als ondernemer met zijn eerste ProFit Gym, hij was de eerste in Zwolle met betaalbaar sporten. Hij is pas 35 en heeft van zijn eerste clubs op 1 na het vastgoed in eigen handen. Na de zomer praat hij ons bij.

## Kwart jongvolwassenen veel te dik

Het CBS in samenwerking met het RIVM heeft cijfers gepubliceerd waaruit blijkt dat de jeugd in Nederland steeds dikker wordt. Uit de gegevens blijkt dat 17 procent van de jongeren tussen 2 en 25 jaar vorig jaar last had van overgewicht. Met name bij jongvolwassenen is er een toename te zien. In de leeftijdsgroep van 18 tot 25 jaar was maar liefst een kwart te zwaar. Bovendien had 7 procent van de jongeren obesitas.

Verskillende factoren spelen een rol bij het ontstaan van overgewicht bij jongeren. Naast leeftijd is ook de herkomst van invloed. Jongeren met een herkomst buiten Europa hebben het vaakst te maken met overgewicht. Daarnaast heeft het opleidingsniveau van de ouders een impact. Kinderen van laagopgeleide ouders hebben vaker overgewicht dan kinderen van hoogopgeleide ouders. Ook speelt de aanwezigheid van overgewicht bij de ouders een rol. Als minstens één ouder obesitas heeft, hebben kinderen ook een grotere kans om overgewicht te hebben. Opvallend genoeg speelt het geslacht van jongeren geen rol: zowel jongens als meisjes hebben ongeveer even vaak te maken met overgewicht.

Deze bevindingen tonen aan dat overgewicht en obesitas onder jongeren een groeiend probleem zijn in Nederland. Het is belangrijk om aandacht te besteden aan preventie en voorlichting om de gezondheid van de jeugd te verbeteren en obesitasgerelateerde problemen te verminderen.

Bron: CBS in samenwerking met RIVM



## De kracht van Q Free

# ‘VEEL BETERE RESULTATEN DAN BIJ DE BESTE OEFENINGEN **MET LOSSE HALTERS OF STANGEN**’

Sportinstituut Tom van der Kolk is één van de eerste clubs in de Benelux die het Q free concept van Milon Benelux in huis heeft gehaald. Tom: "Ik was niet op zoek naar een nieuwe investering, maar als ondernemer moet je kansen grijpen wanneer deze zich voordoen."

**T**om van der Kolk is eigenaar-directeur van Sportcentrum Tom van der Kolk en kinderdagverblijf Kolkkidz in het mooie Alkmaar. Hij is als zelfstandig ondernemer in 1993 gestart. Hij had vijfduizend gulden geleend bij de bank en met dit geld, oude matten,

steps, aanhanger van de sloop en een kopieerapparaat aangeschaft. Hij huurde gymzaaltjes en begon judo en groepslessen te geven. In 1998 opende hij een sportschool op de huidige locatie in Alkmaar. In 2012 stond een judo pupil van hem op de Olympische Spelen in

Londen. In 2022 werd zijn jongste en middelste zoon in hetzelfde weekend Nederlands kampioen onder zijn leiding en kwamen ze met zijn drieën voor de camera te staan bij Studio Sport.

"Ik kwam in 2017 in contact met Milon via enthousiaste collega-ondernemers die ook uit de Judowereld komen, zoals Tom Essink en Gerrit Bijsterbosch. Ik worstelde destijds erg om midden in de financiële crisis het rendement van mijn bedrijf gezond te houden. Met een gemiddelde lidmaatschapsprijs van slechts € 30 euro per maand was mijn club toch de duurste van de regio en hadden we het moeilijk om klanten binnen te

halen. De low-budget ketens sprongen toen als paddestoelen uit de grond en in mijn achtertuin kwamen borden te staan "Sporten voor € 7,50"

Raf Swerts van Milon Benelux kwam bij mij op bezoek en nam alle tijd om naar mijn verhaal te luisteren. Hierna gaf hij mij het advies om niet alleen de Milon cirkel aan te bieden in mijn club, en er 59,90 per maand voor te vragen, maar ook om mijn prijslijst grondig aan te passen. Dat was erg buiten mijn comfortzone, maar ik waagde de sprong, en het resultaat was dat de milon cirkel mijn beste investering ooit was. In no-time was mijn omzet met meer dan 40% gestegen. De milon cirkel heeft mij vanaf dag 1 meer opgebracht dan dat hij mij kostte.

Wat me zowel als sporter en als ondernemer vooral beviel is dat wij de klanten nu effectief echt konden helpen. Maar ook de gehele sales

en marketing gedachten erom heen gaf mij nieuwe input. Milon gaf inderdaad resultaat en slechts drie van de twintig klanten maakte gebruik van onze belofte "niet goed = geld terug", om zijn geld terug te claimen. Ik werd helemaal Milon fan, en besliste daarom om in 2018 in Heerhugowaard en in 2022 in Broek op Langedijk een Milon only club te openen. Milon was inderdaad mijn beste investering ooit.

Als ondernemer bezoek ik uiteraard de bekende beurzen, en uiteraard ging ik steeds bij Milon een praatje slaan. Ik had de nieuwe Milon Q toestellen al wel gezien, maar mijn premiumcirkels deden het nog steeds prima, dus ik dacht er helemaal niet aan om opnieuw te investeren. Eerst maar even bekomen van 3 rotjaren! Raf sprak me echter aan en hij vroeg me of ik zin had om het succes van de Milon cirkel nog eens te herhalen. Ik geloofde er niet

helemaal in, maar omdat ik al zoveel aan de milon cirkel te danken had, was ik toch nieuwsgierig naar zijn verhaal. Daar komt bij dat ik wel al een tijd in gedachten had om juist ook mijn traditionele fitness sporters iets vernieuwend aan te bieden

Om een lang verhaal kort te maken, half februari werden bij ons twee fascia rollers én 9 Q free toestellen geleverd. Zowel de Milon leden als de niet-milon leden betalen 5 euro per maand extra wanneer zij de Q free cirkel gebruiken. Onze Milon leden waren gelijk enthousiast. Juist onze fitness leden waren eerst wat sceptisch, weer een Milon cirkel. We namen hen echter één voor één bij de hand om hen kennis te laten maken met Q Free. Ook nu stellen we vast, Q free werkt echt! Eén van mijn zonen traint in Amsterdam bij Basic Fit, en mijn andere zoon doet op topniveau aan Judo. Beide zijn ze zeer enthousiast over hoe intensief de Q free inwerkt op hun spieren. Zelf heb ik al jaren last van mijn schouder, meerdere operaties gehad vanwege afgescheurde pezen en uiteindelijk heb ik er nog één pees over in mijn rechter schouder. Door de trainingen op de Q free heb ik nu weer voldoende stabiliteit om weer te kunnen bankdrukken. De Q free is perfect te combineren met het trainen met losse halters en stangen. Meer en meer geraken ook onze niet-milonners enthousiast over de Q free. We zijn nu 10-weeken verder en de Q free wordt nu zowel door onze milon leden als door de niet Milon leden gebruikt. Het is er altijd gezellig druk, maar tot mijn verrassing is de doorstroming bijzonder hoog. Ik had verwacht dat we te maken gingen hebben met wachtende leden omdat we maar 9 toestellen hadden, maar in de praktijk blijkt dat de Q free zone echt veel leden aankan.

De Q free is voor ons echt een toegevoegde waarde. We hebben bij nieuwe klanten veel minder discussie over de prijs, de klanten ervaren deze vandaag veel meer als correct. Deze regel mag eruit. Raf was bij ons voor een eerste evaluatie, en deed ons inzien dat we nog veel meer moeten inzetten om onze ex-leden terug te halen, op het verspreiden van de positieve verhalen. Samen hebben we de target gesteld om dit jaar minstens 100 leden binnen te halen die speciaal voor de Q free lid worden. Ik geloof er alvast in, vooral omdat Q free echt veel meer resultaat geeft dan de beste oefening met losse halters of stangen. Wat echt werkt, spreek zich wel rond. Mensen gaan nu eenmaal naar de sportschool omdat ze een bepaald resultaat willen.





**STRIDE**  
ONE STEP AHEAD | [STRIDEEUROPE.COM](http://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.





## De Opkomst van AI in fitnessmarketing:

# HET NIEUWE TIJDPERK VAN PERSONALISATIE EN OPTIMALISATIE

### “WAT DOET CHATGPT OM LEDEN VOOR JOU TE WERVEN?”

#### Om te beginnen, wat is AI technologie?

AI is een technologie waarmee computers mensachtige intelligentie kunnen simuleren en complexe taken kunnen uitvoeren die normaal gesproken alleen door mensen worden uitgevoerd. Het is een verzamelnaam voor een breed scala aan technologieën, waaronder machine learning, deep learning en natuurlijke taalverwerking. AI kan beslissingen maken en taken uitvoeren op basis van data-analyse. Met machine learning en deep learning kan een algoritme zichzelf slimmer en betrouwbaarder maken. Simpel gezegd: als je een AI-algoritme genoeg voorbeelden laat zien van een tekst, dan kan het zelf teksten maken op basis van die data.

Door gebruik te maken van de geavanceerde algoritmen en machine learning-technieken kunnen fitnessclubs nu op grote schaal personalisatie en optimalisatie bieden aan hun (potentiële) klanten. Bijvoorbeeld, AI kan voorspellen welk lesaanbod of dienst (bijv. Personal Training) populair zullen zijn op basis van historische gegevens en klantgedrag. Dit stelt clubs in staat om gerichte marketingcampagnes te creëren en hun

aanbod aan te passen om de concurrentie voor te blijven.

#### Hoe genereer je teksten voor je website door middel van AI?

Voor marketeers en websitebeheerders kan AI veel mogelijkheden bieden. Er zijn bijvoorbeeld veel AI-tools die teksten voor je kunnen schrijven. Hoe dat precies werkt verschilt per AI-tool, maar meestal geef je een korte omschrijving van waar het over moet gaan en rolt er binnen een paar seconden een tekst uit. Door AI op de juiste manier in te zetten kun je zelfs zorgen dat de tekst beter aansluit op je doelgroep of dat je teksten SEO-proof zijn. Deze teksten zijn zeker niet foutloos. Er kan foutieve informatie in staan of sprake zijn van plagiaat. Het is dus altijd nodig om de teksten te controleren.

#### ChatGPT

Dit is tot nu toe de bekendste en betrouwbaarste tool voor contentcreatie. ChatGPT is een chatbot die teksten genereert. Ideaal als je niet weet hoe je moet beginnen of eigenlijk niet weet waar je over wilt schrijven. Je kan wat steekwoorden geven (proefweek fitness, yoga in Utrecht, bootcamp in de buitenlucht, etc.) en er rolt vanzelf een tekst uit. Bij ChatGPT ben je afhankelijk van je ei-

gen input, zo kun je heel specifiek benoemen waar je tekst voor gaat gebruiken, wie het gaat lezen of hoe lang het moet zijn. Hier kun je met wat oefenen steeds bruikbaarere teksten uithalen!

Gebruik ChatGPT dus voor het schrijven van teksten voor je website, of zelfs voor je Facebook advertenties. Het is een eenvoudige tool om te gebruiken, maar dus niet altijd nog even betrouwbaar. Lees dus de teksten altijd goed door en vul aan om het gevoel en sfeer van je eigen doelgroep/fitnessclub er in te leggen.

#### Kansen voor fitnessclubs

Fitness Media laat kansen die AI brengt natuurlijk niet onbenut voorbij gaan. Online marketeer Rik vertelt: “ChatGPT en andere tools zijn wat ons betreft prachtige hulpmiddelen maar nog niet klaar om het menselijke werk volledig over te nemen. Daarom wordt AI nu ter ondersteuning en inspiratie gebruikt, en ook ingezet bij het schrijven van SEO teksten welke daarna weer door een contentmarketeer worden geoptimaliseerd. Zo zetten we AI optimaal in om extra leads te genereren.”

Ben jij ook benieuwd hoe Fitness Media AI in kan zetten bij jouw marketing? Neem dan nu contact op!  
T: +31 (0) 592 420 561 | I: [www.fitnessmedia.nl](http://www.fitnessmedia.nl)



**Fitness Media**  
leden vinden leden binden



# ELEIKO FITNESS REVOLUTION MET OUTDOOR GYMS

Stel je dit voor: frisse, zuivere lucht inademen terwijl je zware halters deadlift, genieten van de natuurlijke omgeving terwijl je je lichaam tot het uiterste duwt. Met de state-of-the-art outdoor gym oplossingen van Eleiko is dit niet alleen mogelijk, maar binnen handbereik.

Buiten sporten biedt talloze voordelen, van het verbeteren van je humeur tot het verbeteren van je geestelijke gezondheid. Nu de lente en zomer eraan komen, zijn zowel commerciële sportscholen als thuisporters op zoek naar manieren om te profiteren van de natuurlijke schoonheid van buitentrainingen. Voor commerciële exploitanten bieden buitenruimtes een uitstekende manier om hun geografisch bereik uit te breiden, meer gebruikers te betrekken bij innovatieve trainingsprogramma's en diensten.

Maar het creëren van een buiten sportschool brengt unieke uitdagingen met zich mee. Als marktleider in fitnessoplossingen begrijpt Eleiko deze complexiteiten en is goed uitgerust om ze aan te pakken. Hier

zijn vijf factoren die we in overweging nemen bij het ontwerpen van buitensportscholen:

## 1. Ruimte Optimalisatie

Bij Eleiko geloven we dat een effectief gebruik van ruimte cruciaal is bij het ontwerpen van een buiten sportschool. Onze uitrusting is gecreëerd met flexibiliteit in gedachten, wat zorgt voor vloeiende en efficiënte trainingsbewegingen. Of het nu gaat om een uitgestrekte tuin of een overdekt patio gebied, we kunnen elke buitenruimte omtoveren tot een volledig uitgeruste sportschool, compleet met vrije gewichten zoals dumbbells en kettlebells. Bovendien bieden onze rubberen vloeren, platforms en matten veilige, antislip oppervlakken voor krachtige trainingen, die

elke impact dempen en de onderliggende oppervlakte beschermen.

## 2. Premium Uitrusting

Ons uitgebreide assortiment buitensportapparatuur is ontworpen om bestand te zijn tegen de ontberingen van weer en gebruik. Van stationaire apparatuur zoals pull-up bars en dip stations tot verplaatsbare items zoals halters, dumbbells en kettlebells, al onze producten zijn roest- en weersbestendig.

De Eleiko XF Bar en XF Bumpers, evenals onze Training Kettlebells, zijn ontworpen voor buitengebruik. Deze stukken zijn gemaakt met EU-grade crumb rubber van gerecyclede autobanden, wat zorgt voor een uitstekende duurzaamheid en weerstand tegen vallen op verschillende trainingsoppervlakken, inclusief beton.

Voor grotere buiteninstallaties biedt ons Pretera System schaalbare en

modulaire gegalvaniseerde rekken, rigs en squat stands. Ze zijn ideaal voor commerciële buiten sportscholen en bieden ruimte voor meerdere gebruikers om tegelijkertijd te trainen.

### 3. Duurzaamheid

Eleiko's buitenapparatuur is gemaakt om lang mee te gaan. De gegalvaniseerde afwerking op onze rekken, rigs en banken wordt bereikt door het staal in zink te dompelen, wat maximale bescherming biedt tegen roest en andere elementen. Dit maakt onze buitenapparatuur geschikt voor veeleisend gebruik in ruwe buitenomgevingen.

### 4. Gebruikersbehoeften

Eleiko biedt flexibele oplossingen om aan alle gebruikersbehoeften te voldoen. Of je nu

een achtertuin sportschool wilt uitrusten voor persoonlijk gebruik of deze wilt aanpassen aan de behoeften van meerdere gebruikers in een commerciële buitensportschool, Eleiko kan aan jouw unieke behoeften voldoen. Het Pretera Systeem kan op verschillende manieren worden geconfigureerd om te voldoen aan jouw trainingsstijl en omgeving. Het wordt ook geleverd met tal van opslagcomponenten en accessoires voor verdere aanpassing.

### 5. Opslag

Opslag is een belangrijk aspect bij de planning van een buitensportschool. Het Pretera Systeem wordt geleverd met opbergplanken die vrije gewichten, schijven, medicine balls en kettlebells kunnen bevatten voor eenvoudige toegang tijdens de training. Toch raden

we aan om je vrije gewicht uitrusting binnen op te bergen als deze niet in gebruik is, om het te beschermen tegen de elementen.

Het transformeren van buitenruimtes tot volledig uitgeruste sportscholen vereist doordachte planning en kwaliteitsuitrusting. Eleiko's oplossingen voor buitensportscholen bieden de flexibiliteit, kwaliteit en veelzijdigheid die nodig zijn om dynamische trainingsumgevingen te creëren die de voordelen van buitentraining benutten. Neem vandaag nog contact met ons op om te ontdekken hoe wij je kunnen helpen het meeste uit je buitenruimtes voor fitness te halen.





# EMS BUSINESS EVENT

Op vrijdag 12 en zaterdag 13 mei organiseerde schwa-medico B.V. hét EMS Business Event voor (toekomstige) EMS-studiohouders uit Nederland en België. Met een selecte groep ambitieuze ondernemers verbleven we in het Olympic Hotel in Amsterdam. Het event bood de perfecte gelegenheid om meer te leren over alle aspecten van EMS-training. Er werden presentaties en workshops georganiseerd waarin experts spraken over de markttrends, marketingstrategieën en het opzetten van een succesvolle EMS-business. Deelnemers kregen waardevolle inzichten en inspiratie om EMS te integreren in hun fitnessonderneming. De EMS-markt is in transitie!

## **Ervaren sprekers Benjamin de Wolff en Benno Diepering**

Op het EMS Business Event waren er twee ervaren sprekers aanwezig, Benjamin de Wolff en Benno Diepering (oprichter van studio prikkels). Ze boden waardevolle inzichten en praktische adviezen aan de deelnemers over het implementeren van EMS-training in hun bedrijfsmodel. Ze deelden hun succesverhalen, best practices en strategieën die hebben bijgedragen aan de groei en het succes van sportscholen en studio's die EMS-training hebben geïntegreerd.

## **Professionele EMS-training op het hoogste niveau**

Tijdens de masterclass werden de deelnemers ondergedompeld in de wereld van EMS. Thomas Ott deelde zijn inzichten

over professionele EMS-training op het hoogste niveau met het nieuwste concept BET (bio-elektrische training). Een innovatief concept dat de fitnesswereld op zijn kop zet. Met BET kan men eenvoudig resultaten meten, zo haal je het maximale uit iedere training!

## **The SYMBIONT Experience**

Uiteraard wil je jouw leden een optimale beleving aanbieden als het gaat om EMS, de beste manier om dat te doen is door het eerst zelf te ervaren. Tijdens The SYMBIONT Experience kreeg iedereen de gelegenheid om zelf een Tec Suit aan te trekken. Ervaren professionals begeleidde de deelnemers door praktische oefeningen en demonstreerde de juiste technieken en benaderingen voor EMS-training. Er werd uitgelegd hoe EMS-training werkt en welke

voordelen het biedt, zoals verhoogde spierkracht, verbeterde prestaties en sneller herstel.

## **De ervaring van EMS-studiohouder Joshua Warkor**

EMS-studiohouder Joshua Warkor deelt graag zijn ervaring met EMS en hoe het zijn fitnessonderneming heeft getransformeerd. Zijn overtuiging in de kracht van EMS, gecombineerd met zijn persoonlijke benadering en voortdurende professionele ontwikkeling, hebben hem geholpen om een bloeiende EMS-studio op te bouwen.

In een kortere tijd kan men met EMS intensiever trainen en meer spieractiviteit genereren dan bij traditionele workouts. Dit heeft geleid tot indrukwekkende resultaten bij zijn klanten, variërend van gewichtsverlies tot spieropbouw en algehele fitnessverbetering.

Joshua hecht veel waarde aan de persoonlijke benadering, elke klant is uniek en de trainingsprogramma's moeten worden afgestemd op hun individuele behoeften en doelen. Door zijn klanten een persoonlijke en op maat gemaakte ervaring te bieden, heeft Joshua een loyale en tevreden klantenkring opgebouwd. Met zijn inzet, kennis en passie heeft hij bewezen dat EMS een gamechanger kan zijn in de fitnessindustrie!

### EMS bootcamp training

Op het dak van het Olympic Hotel vond een uitdagende EMS bootcamp training plaats op de laatste dag, begeleidt door niemand minder dan professionele trainer Thomas Ott. De deelnemers werden aangemoedigd om hun grenzen te verleggen. Tijdens de bootcamp kon iedereen de voordelen ervaren van locatie-onafhankelijk trainen in groepsverband en ongeëvenaarde bewegingsvrijheid door het draadloze Tec Suit. Liever individueel trainen op een andere locatie? Dat is ook mogelijk, met SYMBIONT is er voor ieder wat wils!

### Nieuwe leden aantrekken

EMS is een innovatieve en geavanceerde trainingsmethode die de aandacht trekt van mensen die op zoek zijn naar een nieuwe en uitdagende fitnesservaring. Potentiële leden worden aangetrokken door de voordelen die EMS-training biedt, zoals efficiëntie, tijdsbesparing en verbeterde resultaten. Track, Train, Transform!

### Flexibel huurmodel

Het flexibele huurmodel van SYMBIONT biedt sportscholen en studio's de mogelijkheid om EMS-apparatuur te huren op basis van hun



behoefte. Het is een praktische en kosteneffectieve oplossing waarmee men kan profiteren van de voordelen van EMS zonder grote financiële verplichtingen. Dit model maakt EMS-training toegankelijk voor iedere fitnessondernemer. Kies het abonnement dat bij jou past en ontdek de toekomst van EMS. Start vandaag nog met SYMBIONT zonder investering.

### Come on board!

Stap aan boord en maak jouw sportschool of studio klaar voor de toekomst van datagedreven EMS-trainingen, bio-elektrische training (BET)

en on-body data tracking in realtime. Het onboardingproces van SYMBIONT zorgt voor een soepele en succesvolle integratie van EMS. We ondersteunen onze partners bij elke stap van hun EMS-reis! Trek nieuwe leden aan, ontvang uitgebreide onboarding en profiteer van draadloze trainingssessies met realtime feedback.

Wil jij op de hoogte blijven van latere edities van het EMS Business Event? Laat dan je gegevens achter voor de wachtlijst via [www.schwa-medico.nl/ems-business-event/](http://www.schwa-medico.nl/ems-business-event/)

Meer weten? [www.symbiont360.com/nl](http://www.symbiont360.com/nl) of volg ons via Facebook of Instagram @symbiont\_nld



# Het beste leefstijl- programma van 2023



Beoordeeld met: ★★★★★



## Wil jij:

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



Scan de QR code  
voor een gratis demo

WORD FIT. BLIJF FIT.  
**BENFIT**



# HAN DE HAIR HAALT MET JUMBO JOURE ZIJN **EERSTE ENTREO-KLANT BINNEN!**

Entreo, vanuit het perspectief van de sportclub. Een interview met Han de Hair. Bekijk de video van het interview op: [entreo.nl/nieuws-tips/entreo-sportclub](https://entreo.nl/nieuws-tips/entreo-sportclub)

## Han, stel jezelf even kort voor.

Mijn naam is Han de Hair, ik ben al meer dan twintig jaar fitnessondernemer, eigenaar van Gymnasium en voorzitter van de VES. Ik loop dus al best een tijdje mee.

## In het verleden is Bedrijfsfitness Nederland gestart met het verbinden van werknemers aan sportscholen. Wat vond je van die ontwikkeling?

Ik was daar een fel tegenstander van en ik had daar een reden voor want op het moment dat je 15% van je omzet, die je maakt op zo'n lid, af moet dragen aan een partij, dan is dat nog-

al wat. Er waren en zijn maar weinig fitness-bedrijven die meer dan 15% marge draaien over hun activiteiten. Dus eigenlijk geef je al je winst weg aan zo'n partij. En als dat groter en groter wordt, wat het ook geworden is, dan is dat best een groot risico.

## Maar eigenlijk doet Entreo toch hetzelfde?

Nou, nee dus. Entreo doet het volledig anders. Ten eerste is de commissie niet 15% maar ongeveer de helft. Maar er is nog een veel groter en wat mij betreft doorslaggevend verschil en dat is dat ik met Entreo echt de boer op kan. Wat hebben we namelijk, ik kan

al mijn eigen lidmaatschappen opvoeren, ik heb een app waarmee ik mensen kan activeren, daar zitten challenges in, een koppeling met voedingsprogramma's zoals Bodysupport en Benfit en allerlei andere leefstijl gerelateerde zaken, dus superleuk. En er is nog een thuiswerkprogramma ook! Waarbij je vanuit de club mensen thuis kunt gaan begeleiden.

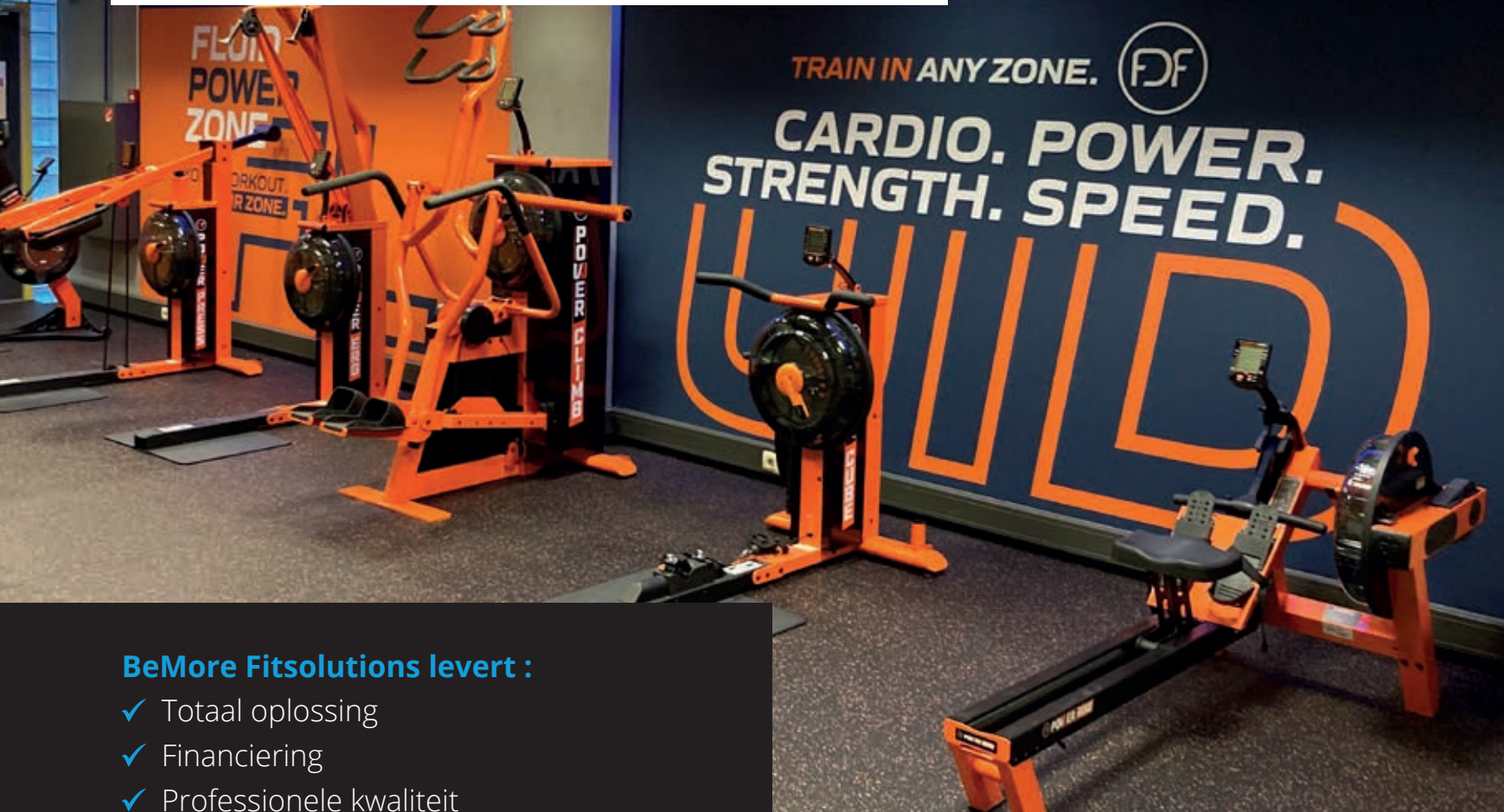
## Wat is het voordeel van zo'n thuiswerkprogramma?

Ij en je mensen in de club zijn een soort van 'kennishub' geworden en dat is eigenlijk iets unieks. In je club, bij je instructeurs zit zoveel kennis, het is een enorme kans om dat ook in te zetten om mensen thuis te begeleiden. Of ze nou willen gaan hardlopen of op een loopband iets willen gaan doen, jij hebt

# BeMore

Fitsolutions

BeMore  
Fitsolutions



## BeMore Fitsolutions levert :

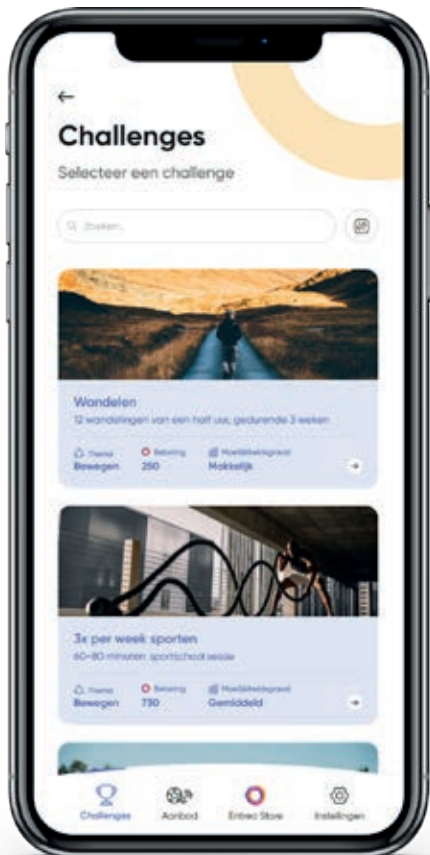
- ✓ Totaal oplossing
- ✓ Financiering
- ✓ Professionele kwaliteit
- ✓ Aantrekkelijke prijs kwaliteit verhouding
- ✓ Gratis 3D plattegrond
- ✓ No-Nonsense mentaliteit

FFITTECH®



+31651624587 / Joop de Boers  
+31613112019 / Ruud Morees

[INFO@BEMOREFITSOLUTIONS.NL](mailto:INFO@BEMOREFITSOLUTIONS.NL)  
[WWW.BEMOREFITSOLUTIONS.NL](http://WWW.BEMOREFITSOLUTIONS.NL)



**“ALS JE DE GEZONDHEID, DE LEEFSTIJL VAN MEDEWERKERS WILT VERBETEREN, DAN MOET JE BREDER KIJKEN DAN ALLEEN NAAR FITNESS”**

de kennis om die mensen op een goede manier te begeleiden vanuit de club.

**Thustrainen is een onderdeel van Entreo, hoe zou je Entreo als geheel omschrijven?**

De verbindende schakel in leefstijlverandering met een financieel faire en aantrekkelijke propositie. Entreo doet iets voor jou als fitnessclubmanager en jij levert toegevoegde waarde aan het netwerk. Kijk, en dat is heel wat anders dan al die concurrenten die er ook nog rondlopen. Daar loop ik dus warm voor.

**Je hebt nu jouw eerste klant; de Jumbo in Joure. Hoe heb je daar Entreo verkocht?**

Het begint met zelf ergens enthousiast over zijn want dan bestaat zoiets als sales eigenlijk niet meer en ben je een adviseur. En zo kwam ik op een zeker moment bij de Jumbo, pakweg zo'n 140 medewerkers, en ik ging het gesprek aan met Dhr. Zijlstra, de eigenaar. Hij was in gesprek met meerdere sportscholen, we hebben in Joure (12.000 inwoners) maar liefst 5 clubs, dus hij had meerdere clubs gevraagd naar de mogelijkheden van bedrijfsfitness. Ik deed mijn verhaal en bracht op een gegeven moment Entreo in. Een week later belt hij op en zegt: Han, wanneer kunnen we beginnen?

**Wat trok eigenaar Zijlstra over de streep?**

Natuurlijk heb ik een gedreven praatje gehouden en een goed voorstel neergelegd, maar Entreo heeft daar een belangrijke rol in gespeeld. Want de app sprak hem heel erg aan, evenals het thuis trainen. Want als je de ge-

zondheid, de leefstijl van je medewerkers wilt verbeteren, dan moet breder kijken dan alleen naar fitness. Wat overigens ook goed geholpen heeft, is de rekenmodule van Entreo waarmee je heel makkelijk ter plaatse een offerte kunt maken.

**“HET IS EEN ENORME KANS OM DE KENNIS IN JE CLUB EN BIJ JE INSTRUCTEURS IN TE ZETTEN OM MENSEN THUIS TE BEGELEIDEN”**

**Tot slot, wat zou je je collega-fitnessondernemers mee willen geven?**

Mijn advies is, zorg dat je er even goed induikt en kijk wat Entreo echt voor jou kan betekenen. Want het is een hartstikke goed en handzaam programma waarmee je je omzet significant kunt vergroten. Ga op basis van die kennis de gesprekken aan en je zult zien dat hier vraag naar is bij werkgevers. Met Entreo heb je een mooie tool in handen en het is aan ons om flink gas te geven. En let op, dan gaat ie hard hoor! Succes ermee!



**WIL JE MEER WETEN OVER WAT ENTREO VOOR JOU CLUB KAN BETEKENEN?**  
<https://www.entreo.nl/entreo-voor-sportlocaties>



# FYSIOTHERAPIEPRAKTIJK + GO! HEALTH CLUBS = **MEER DAN EEN OMZETVERDUBBELAAR!**

Je zou vermoeden dat de fysiotherapeuten een goede boterham verdienen bij een jaarlijks bezoek van meer dan 4 miljoen mensen aan de Nederlandse fysiotherapiepraktijken. Maar het tegenovergestelde is waar.

**D**e steeds lagere vergoedingen vanuit zorgverzekeraars in combinatie met de toename van 20% (afgelopen 12 maanden) in de kosten voor een praktijk, zorgen ervoor dat een recordaantal (jonge) fysiotherapeuten ermee wil stoppen of ander werk zoekt. Het was te lezen in alle kranten en werd uitgebreid besproken op radio en tv. Fysio-praktijken staan onder druk, kennen afnemende marges en investeren in state of the art-apparatuur is veelal niet meer haalbaar.

De kleinschalige boutique fitnessclubs, met echt persoonlijke aandacht en expert begeleiding, gericht op een gezondere leefstijl worden echter nog steeds op vele plaatsen geopend. Mooie apparatuur in een onder architectuur ingerichte compacte club op toplocaties door heel Nederland met een vriendelijk en kundig sportief en enthousiasmerend team behalen goede resultaten. Zowel financieel alsook in de waardering bij klanten. Zo opent Go! Health regelmatig nieuwe vestigingen en verwachten ze ook komende jaren verdere groei. Onlangs en binnenkort staan er openingen op de agenda in Rotter-

dam Hillegersberg, Alphen aan den Rijn, Voorthuizen, Capelle aan den IJssel en Ridderkerk.

## **Combineren, integreren is dubbel exploiteren**

Door een fysiotherapiepraktijk te combineren met een Go! Health Club, ontstaat een geïntegreerde en betere dienstverlening en worden de vierkante meters, apparatuur, gas, water, elektra, receptie en vele andere kosten dubbel geëxploiteerd. Voor een groot deel bovendien bij dezelfde doelgroep. Het klinkt simpel en het is eerlijk gezegd ook zeer en meer dan logisch.

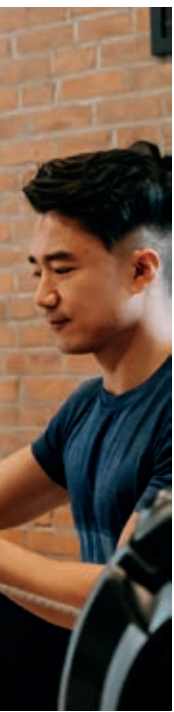
Na een fysiotherapeutische behandeling heeft meer dan 50% van de patiënten belang bij gecontroleerd en begeleid bewegen. Zo worden terugkerende klachten voorkomen en de leefstijl verbeterd. Van curatief naar meer preventief. Het is bij de meeste fysio-praktijken gebruikelijk dat de patiënt daar goed op wordt gewezen. Op de vraag naar het hoe en waar klinkt echter vaak "elders, defitnessclubs, thuisoefening of sportvereniging" als antwoord.

Met deze gedachte trad de Go! Health formule in contact Peter de Louw, een ondernemende fysiotherapeut in Rotterdam Hillegersberg met een grote geïntegreerde fysio-praktijk en fitnessclub onder de naam Fysical Hillegersberg. Fysical en Go! Health wisten elkaar vervolgens snel te vinden en in de Fysical praktijk wordt momenteel een volledige en complete Go! Health Club gerealiseerd.

De nieuwste Go! Health Club in Rotterdam Hillegersberg is echter niet helemaal nieuw. Al 20 jaar zit op deze locatie de fysiotherapiepraktijk welke de laatste jaren steeds verder groeide in blijvende begeleiding van patiënten door een fitnesssteam, met jaar op jaar meer en meer leden. Eerst met een functionele zone, diverse groepslessen, later met een Milon cirkel en nu inmiddels met een supermoderne Technogym bio-strength in circuit opstelling. Omzet en resultaat van deze praktijk annex club ligt dan ook ver boven het landelijke gemiddelde en de praktijk oogt niet als een ziekenboeg, maar als een hoogwaardig sport fysiotherapeutisch gezondheidscentrum.

## **Uitrollen en opschalen**

Fysiotherapeut, directeur, maar ook echt ondernemer Peter de Louw vertelt met trots: "Ik zag in de Go! Health formule direct een ideaal schaalbaar kant-en-klaar concept om fysiotherapie nog professioneler te gaan combineren met fitness. Niet alleen in mijn praktijk, maar juist bij heel veel fysio-praktijken in heel Nederland. Ik combineer dit zelf al met succes



onder de vlag van Fysical, maar dat was niet schaalbaar naar meerdere locaties en de Go! Health formule is dat wel en echt professioneel en gaaf ontworpen. Het handboek, de procedures, de benchmarks, de knowhow, de inkoopvoordelen, de collectiviteit, de designs, de marketing, de positionering ..... echt af en doordacht. Klaar om uit te rollen en op te schalen.”

Peter heeft daarom samen met Go! Health de formule nog verder geoptimaliseerd om in combinatie te gebruiken met en bij of in fysio-praktijken. Onder licentie, in heel Nederland. Met behoud van eigen identiteit als praktijk, maar aangevuld met een kant-en-klaar concept voor begeleidde fitness in circuit opzet. Met de joint venture, Go! Health Fysio United, hoopt Peter, samen met zijn compagnon Lars van Ophuizen en Go! Health voor heel veel fysiotherapiepraktijken de combinatie van fysio en fitness mogelijk te gaan maken.

#### **Veel ervaring, goede resultaten**

Lars heeft in zijn adviesrol voor Technogym al jaren vele fysiopraktijken begeleid naar een succesvolle fitnessexploitatie. Hij heeft de Go! Health formule geoptimaliseerd zodat fysiotherapeuten minder afhankelijk zijn van vergoedingen van zorgverzekeraars door het toevoegen van een extra verdienmodel naast de curatieve zorg. Lars licht toe: “Het is belangrijk om mensen die een behandeling hebben gehad vervolgens te motiveren om te blijven bewegen. Dit kan in dezelfde ruimte met dezelfde apparatuur, maar dan optimaal ingezet en geëxploiteerd. Diensten als preventief sporten

en begeleid blijven werken aan een verder herstel van een blessure. Het concept bestaat daarbij uit efficiënte en voorgeprogrammeerde circuit training in een sfeervolle sportieve omgeving. Hierbij wordt gewerkt aan de gezondheid, ongeacht de leeftijd. Persoonlijke aandacht en begeleiding staan daarbij centraal. Fysiopraktijken worden schitterende fitnessclubs en omgekeerd. Deze ontwikkeling gaat naar mijn overtuiging een hele grote verschuiving teweeg brengen” concludeert Van Ophuizen vol enthousiasme.

Lars gaat nu voor Technogym en Go! Health fysiotherapeuten actief helpen om in hun praktijk ook commercieel fitness succesvol aan te kunnen gaan bieden. Een goede fitnessclub in een fysiopraktijk exploiteren is wel meer dan wat apparaten aanschaffen en abonnementen verkopen.

#### **Meerdere wegen naar Rome**

Het ideale einddoel, een goed draaiende fitnessclub in een fysiopraktijk, kan via meerdere wegen worden bereikt. In grote lijnen zien wij drie mooie routes:

##### **1. Bestaande fysiopraktijk combineren met een Go! Health Club**

In meer dan 40% van alle fysiopraktijken in Nederland zal het mogelijk zijn om met behoud van eigen identiteit, op dezelfde locatie een complete Go! Health Club te integreren. Zie het als een shop-in-shop. Onder franchise is dit vrij eenvoudig en vlot te realiseren, met vele voordelen en de grootste kans op commercieel welslagen.

##### **2. Bestaande boutique clubs uitbreiden, fuseren met of overnemen door een fysio**

Go! Health treedt op namens vele zelfstandige boutique clubs die openstaan voor samenwerking, fusie of overname. Ook zij zien veel toekomst in de combinatie fysio en fitness en deze route biedt soms een snelle realisatie met bestaande omzet, leden, apparatuur, team en daarmee een echt vliegende start.

##### **3. Flexibele opbouw door een consultancy traject met gefaseerde implementatie**

Wil een praktijk zich liever niet direct vanaf het begin langdurig binden door aansluiting bij een formule, dan biedt Go! Health ook een consultancy traject zodat een praktijk onder begeleiding ook zelf een fitnessclub kan realiseren. Aansluiting op termijn bij de formule zal vrijwel altijd aantrekkelijker blijken, maar de flexibele opbouw en fasering is voor veel fysiotherapeuten belangrijk voor het opstarten van een nieuwe activiteit. “Begrijpelijk” vindt De Louw: “Dus daar willen we nadrukkelijk ook in voorzien.”

Wil je meer informatie of persoonlijk eens zien, ervaren en berekenen hoe de combinatie in het voordeel kan werken. Scan de QR-code en neem contact op.



## SPAANSE LUXE FITNESSKETEN GO FIT KIEST STRIDE EUROPE ALS NIEUWE PARTNER VOOR HAAR EXPANSIEPLANNEN.

Het is druk bij STRIDE Europe. De Belgisch Europese speler is gespecialiseerd in het opzetten van totaalconcepten voor functional training en fysiotherapie. Go Fit koos bewust voor de one-stop-shop approach van STRIDE Europe. Ontwerp, product en installatie gebeuren allemaal door deze up-and-coming Belgische speler. "Go Fit en andere partijen willen met ons werken omdat wij het volledige plaatje aanbieden en op die manier de keten ontzorgen. Daarnaast houden ze van onze kwaliteit, afwerkingsgraad en de typische STRIDE Europe look & feel" dixit, co-founder Leander Verbraeken.

Dat het hardt gaat voor STRIDE Europe is een understatement, het bouwt gemiddeld 3 clubs per week bouwt in de Benelux, Frankrijk en Duitsland. Met Go Fit zetten ze nu ook voet aan wal op Spaanse bodem. "We zijn gespecialiseerd in het ontwerpen, produceren en installeren van functioneel trainingsmateriaal en zijn in staat om in heel Europa te bouwen", zegt Leander Verbraeken.

Go Fit en STRIDE Europe slaan de handen in elkaar voor een 4-delige installatie op 2 Go Fit locaties in Madrid. Samen goed voor zo'n 1250m2 aan functionele trainingsoppervlakte. STRIDE nam het ontwerp, de productie en de installatie van de 4 projecten voor zicht met producten uit eigen portfolio. Met een team van 15 installateurs bouwde STRIDE Europe op minder dan één week 500m2 fitness vloer, 450m2 crossfit, een 4 ton wegend storage rack en een totale personal training studio van 250m2.

STRIDE Europe maakt grote groei sprongen en verhuisde vorige maand nog naar een nieuwe locatie in Gent (BE) die het bedrijf toelaat om nog internationaler te werken met grotere partijen. Ook luxe keten David Lloyd koos vorige maand STRIDE Europe voor een eerste samenwerking.



# ONE STEP AHEAD





# IN GYM CREATION



Juni en juli worden extreem drukke maanden voor het STRIDE team omdat het bedrijf gekend staat voor zijn werk binnen topvoetbal. De komende weken vernieuwt STRIDE de trainingscentra van Feyenoord, Olympic De Marseille, NAC Breda, Union, Westerlo, FC Dender en... FC Barcelona.

**STRIDE**  
ONE STEP AHEAD | [STRIDEEUROPE.COM](http://STRIDEEUROPE.COM)

STRIDE levert kwalitatief 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.

**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.



**FFittech-apparatuur bij Lifestyle & Healthclub Magic als onderdeel van personal lifestyle coaching**

## ‘EEN WEEK HEEFT 168 UUR’

Je ontkomt er niet aan: de magie bespringt je wanneer je binnenstapt bij Lifestyle & Healthclub Magic in Vianen. Precies wat de bevlogen oprichters Nuno de Brito en Scott Elder samen met hun team willen bereiken. “Bewegen moet vooral leuk zijn en op een natuurlijke manier deel uitmaken van je lifestyle,” zegt eerstgenoemde. “Je ziet niet de typische bodybuilders en fitgirls op onze FFittech-apparatuur, maar mensen die volgens een plan dat we op maat maken met plezier aan hun levensstijl willen werken.”

Tekst: Aart van der Haagen, Fotografie: Lifestyle & Healthclub Magic

Zeker, de focus op vitaliteit in de breedste zin des woords is niet revolutionair, maar Lifestyle & Healthclub Magic vult het plaatje wel op een heel eigen manier in. Daarbij valt één ding direct op, namelijk de positieve energie die van het team af spat. Mensen die in hun verbale en non-verbale communicatie uitstralen dat ze het oprecht gaaf vinden om je als gast te mogen ontvangen en je verder te kunnen helpen. “Dat kan ook haast niet anders met zulke kerels aan het roer,” denk je als je de onvoorstelbaar gedreven en enthousiaste Nuno de Brito spreekt. Het zit echter dieper, zo blijkt als we op aanraden van Ruud Morees en Joop de Boers van Be-

More Fitsolutions - leverancier van de FFittech-apparatuur bij Magic - een reportage maken over deze club in Vianen. Je krijgt zelfs een brok in je keel als je de oprichter over de ontstaansgeschiedenis hoort vertellen, waar de toewijding van het voltallige team als een rode draad doorheen loopt.

### Geweldige kansen

Een stukje geschiedenis. “Ik voetbalde in mijn jeugd al fanatiek, later zelfs bij RKC Waalwijk,” vertelt De Brito. “Hoe goed ik in mijn basisschooljaren ook speelde, als stevig Kaapverdiaans ‘bolletje’ werd ik altijd ‘de dikzak’ genoemd. Dat wakkerde later mijn interesse in psychologie

aan, in combinatie met bewegen. Ik vond inspiratie als MC in de feestwereld, volgde een hbo-opleiding Personeel & Arbeid en verdiepte me via internet in de basisbeginselen van anatomie en fysiologie. Via een stageachtige constructie bij een fitnessclub in Leerdam kwam ik uiteindelijk terecht bij wat destijds Fit Vianen heette. Daar ontmoette ik mijn huidige compagnon Scott Elder, die mij meteen opviel omdat hij ongelooflijk eager en creatief was. Hij had een achtergrond als DJ en ontwikkelde zich tot Nationaal Les Mills Trainer, waarmee hij in zijn groeipad feitelijk dezelfde connectie als ik legde tussen entertainment, fitness en het motiveren van mensen. Sowieso werkten we daar met een fantastisch team en kregen we geweldige kansen om te groeien via allerlei opleidingsmogelijkheden, zelfs tot nationaal trainer voor instructeurs.”

### Lange adem

In deze sfeer groeide de chemie die in 2021 zou leiden tot de oprichting van Lifestyle & Healthclub Magic. “Fit Vianen werd overgenomen door een andere partij en dat was voor Scott en mij het moment om onze eigen weg in te slaan,” vertelt De Brito. “Geld hadden we amper, maar een idee wel en een zeer loyale klant met investeringsbereidheid nodigde ons uit om met een voorstel te komen. Tot drie keer toe moesten we ons huiswerk deels opnieuw doen en bij elkaar opgeteld verstre-

# Re—invent your strength space

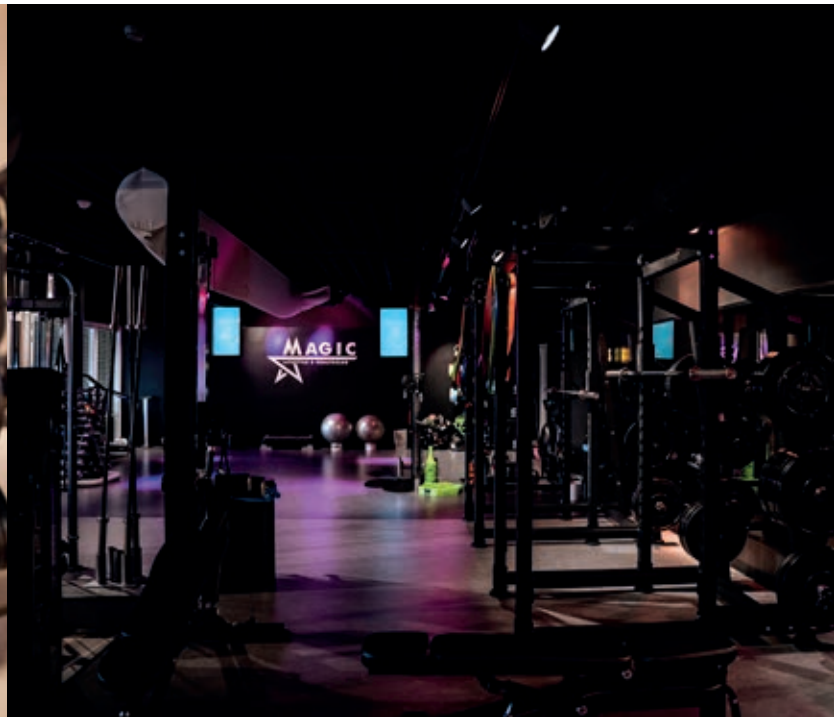
ELEIKO PRESTERA



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](https://eleiko.com/prestera)

**ELEIKO**



ken er vier jaren, het concurrentiebeding en corona meegerekend, maar toen konden we ook echt van start... samen met vrijwel al onze oud-collega's. Zij geloofden er vanaf dag één in dat het ons zou lukken en bleven op ons wachten. Al die tijd, ja." Over lange adem gesproken... "We hielden ze natuurlijk op de hoogte van de vorderingen en organiseerden allerlei activiteiten om de ontstane vriendschapsband te versterken."

#### **BRAVOZ**

Terwijl we uitkijken op de strak opgestelde Ffittech-apparatuur in een tot in de puntjes verzorgde fitnessruimte ontvouwt De Brito het concept van Lifestyle & Healthclub Magic. "Een week heeft 168 uur. Je kunt bij wijze van spreken

vier uur gaan sporten, maar dan blijven er nog 164 uur staan. Wij vinden het minstens zo belangrijk om ons dáárop te focussen, vandaar dat we spreken over personal lifestyle training. Elke nieuwe klant verwelkomen we met een uitgebreide presentatie rondom een op maat gemaakt plan, waarin we het BRAVOZ-principe hanteren. Dat staat voor bewegen, roken, alcohol, voeding, ontspanning en zitgedrag. Elk van die componenten - indien van toepassing - analyseren we. Bijvoorbeeld: wat doet je voeding op macro- en microniveau met je en hoe is je sta-, loop- en zithouding? Vaak zien we al snel waar eventuele problemen kunnen ontstaan. Aan al die elementen gaan we werken en wel op een zodanige manier dat de klant het als echt leuk ervaart, want alleen dát motiveert.

Vandaar bijvoorbeeld dat we groepslessen in een heel dynamische setting met twee instructeurs op touw zetten en dat we op de verdieping geweldige themafeesten organiseren."

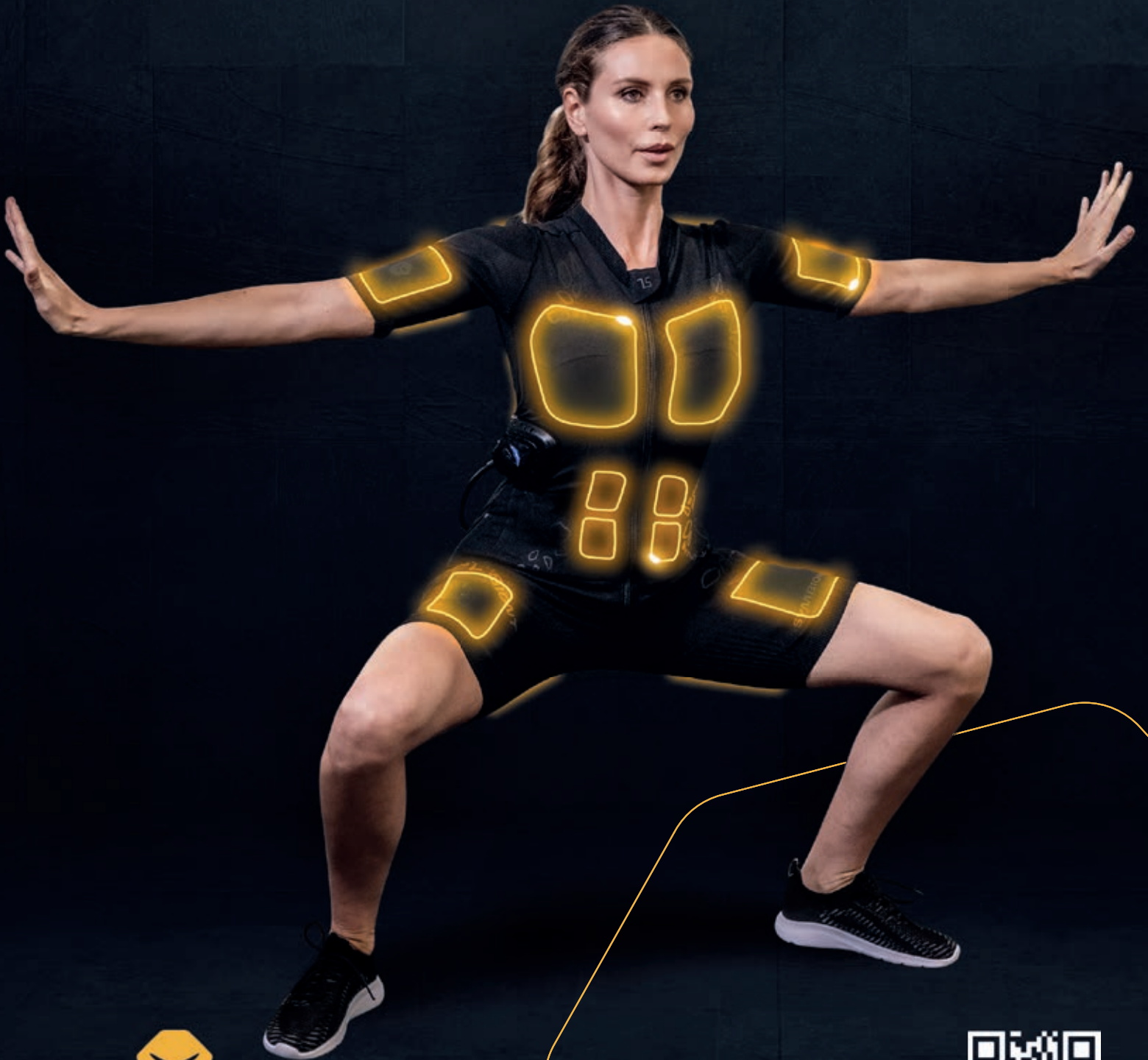
#### **Vertrouwen elkaar**

Lifestyle & Healthclub Magic vond bij Ffittech de juiste apparatuur om de doelgroep van 'gewone mensen' (dus niet de hyperfanatieke sporters) te laten bewegen. "Strak van design, doordacht en robuust. Die laatste twee aspecten zie je bijvoorbeeld terug in de constructie van de katrollen, die ervoor zorgt dat de kabels niet snel zullen breken. Ook de compacte opbouw vinden we een pre, omdat we in een niet al te grote ruimte toch zestien toestellen wilden kunnen plaatsen. Wij hebben geen behoefte aan oversized joekels, want de echte zware bodybuilders komen hier toch niet trainen. Verder zijn we erg te spreken over de vlotte onderdelenvoorziening en over de communicatie met Ruud Morees en Joop de Boers van BeMore Fitsolutions. Het gaat eerlijk, respectvol en heel direct; vaak via WhatsApp. Ze houden ze ons op de hoogte van wanneer we wat mogen verwachten. We vertrouwen elkaar." Die laatste factor vormt ook het fundament van Lifestyle & Healthclub Magic, waar het onderling zo loyale team de kernwaarden 'beleving', 'respect', 'innovatie', 'professioneel' en 'persoonlijke aandacht' huldigt. Dat leidt tot een magische chemie, die je als bezoeker onmiddellijk voelt.

Meer informatie: [www.healthclubmagic.nl](http://www.healthclubmagic.nl) / [www.bemorefitsolutions.nl](http://www.bemorefitsolutions.nl)

# SYMBIONT

The smart body device



**SYMBIONT**

Track.Train.Transform.



[www.symbiont360.com/nl](http://www.symbiont360.com/nl)

# TRACK.

## Bio-elektrische meting van het hele lichaam

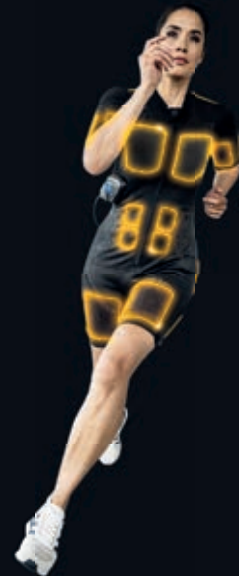
- Uitgebreide lichaamsanalyse: 24 meetpunten, verdeeld over alle belangrijke spiergroepen
- Body composition (BIA)
- Spieractiviteit (EMG)
- Bewegingsanalyse met behulp van versnellingsmeters
- Hartslag (ECG)
- Hartslagvariabiliteit (HRV)



# 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

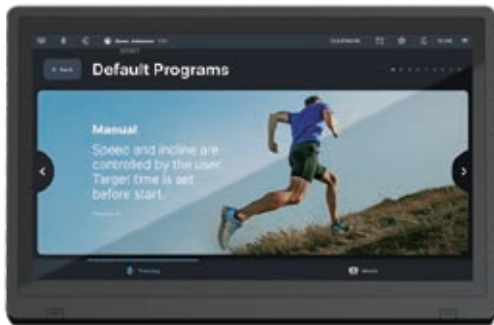
# SPIRIT

## 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



# URBAN GYM GROUP OPENT WEER EEN TRAINMORE LOCATIE IN AMSTERDAM

Urban Gym Group kondigt de opening aan van haar nieuwste gym in hartje Amsterdam, TrainMore Noordermarkt. De opening is gepland op 12 september 2023. Deze member only club verwelkomt fitnessliefhebbers om te genieten van een luxe trainingservaring in de historische omgeving van de Prinsengracht en de Noordermarkt.

Als Red Label Club biedt TrainMore Noordermarkt een community driven omgeving met persoonlijke aandacht en eersteklas service. Met beperkte memberships garandeert TrainMore Noordermarkt exclusiviteit terwijl het voorzieningen biedt zoals toegewijde personal trainers, gratis handdoekenservice, gratis eiwitshakes, koffie, thee, hydratatie water en meer. Er wordt een wachtlijst gehanteerd als de club het maximum heeft bereikt. Leden hebben toegang tot alle reguliere en Black Label TrainMore clubs.

"We zijn trots om dit prachtige monumentale gebouw, TrainMore Noordermarkt, aan sportend Amsterdam te introduceren", aldus Neil Randall, CEO van Urban Gym Group. "Deze unieke locatie biedt onze leden de mogelijkheid om hun workouts te combineren met de charme en geschiede-

**"WE ZIJN TROTS OM DIT  
PRACHTIGE MONUMENTALE  
GEBOUW, TRAINMORE  
NOORDERMARKT, AAN  
SPORTEND AMSTERDAM TE  
INTRODUCEREN"**

nis van de Amsterdamse binnenstad." Eerder deze maand benadrukte Randall de ambitieuze groeiplannen: "Binnenkort kunnen we meer openingen aankondigen. We hebben een zeer sterke pipeline van nieuwe panden dankzij onze relaties met vastgoedporteeigenaren die de waarde zien die we aan hun projecten toevoegen. Ook zijn we in gesprek met fitnessclubs in Amsterdam en andere grote steden in het land waar we de bestaande groeioctiviteiten kunnen voortzetten."



# 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](mailto:info@xxlnutrition.com).



Vuurijzer 18  
5753SV Deurne  
Nederland  
[www.xxlnutrition.com](http://www.xxlnutrition.com)

\*In overleg met een accountmanager

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](http://WWW.BODYTONE.EU)

VOOR MEER INFO: [SALES@DSFM.NL](mailto:SALES@DSFM.NL)



	Standard Pulse Oximeter	Fit4All PWR	Fit4All PWR Trainer
Blood oxygen level	X	🐾	🐾
Heart rate	X	🐾	🐾
Bluetooth		🐾	🐾
Pulsewave		🐾	🐾
Biological age		🐾	🐾
Body balance		🐾	🐾
Recovery		🐾	🐾
Resilience		🐾	🐾
Total energy		🐾	🐾
HRV		🐾	🐾
Heart dynamics		🐾	🐾
Metabolism		🐾	🐾
Cardio ability		🐾	🐾
Muscle tone		🐾	🐾



**Fit4All**

# METEN = WETEN

Fit4All staat voor fitheid en vitaliteit voor iedereen. Iedere meting krijg je inzicht in je huidige energie, herstel, stress, hart, vaten en meer. Het menselijk lichaam verandert constant, hierdoor zul je in de Fit4All meting ook snel resultaten zien wanneer jij met je persoonlijke plan aan de slag gaat.

Fit4All kan ingezet worden om de weg naar ieder doel te versnellen: afvallen, spieren opbouwen, ontspannen, etc. Door dagelijks te meten krijg je te zien wat er in de weg staat van het te bereiken doel, wat je vervolgens kunt aanpakken.

**FIT4ALL GEEFT JE...**

- Inzicht in je cardiovasculaire gegevens die niet kunnen worden gemeten door andere 'thuis' wearables of meetapparaten.
- Direct inzicht in je huidige hartslag, herstel, HRV, stress en lichaams balans na een meting van 140 seconden.
- Unieke data om zo je klanten sneller naar hun doelen te helpen als trainer.

- De optie je klant op afstand te monitoren als trainer,

"Mijn kayak training voor de Olympische Spelen in Tokio werd ondersteund door Fit4All. Het is heel verrassend hoe de metingen een nauwkeurig beeld kunnen geven van mijn werkelijke conditie. Ik raad het iedereen aan die in topvorm moet zijn", zegt Sándor Tótká, olympisch kampioen, tweevoudig wereldkampioen en viervoudig Europees kampioen.

Fit4All is een spin-off ontwikkeld door de artsen van Emed4All in Hongarije. Het oorspronkelijke product is ontstaan om zwan-

gere vrouwen op afstand te monitoren, zo kunnen complicaties vroegtijdig herkend worden.

Voor Fit4All hebben wij een nauwkeurige selectie van parameters gemaakt die de huidige staat van het lichaam in kaart brengt. In 2021 is Fit4All dan ook van start gegaan omdat wij geloven dat een fit en vitaal leven voor iedereen binnen handbereik is met behulp van deze parameters. Door metingen (van slechts 140 seconde) te doen krijg je inzicht in je autonome zenuwstelsel, zoals o.a. je lichaamsbalans, het herstel, de totale energie, HRV, etc. Daarnaast onderscheiden wij ons door inzicht te geven in cardiovasculaire parameters, zoals de biologische leeftijd, de veerkracht, de hart dynamiek (kracht van het hart) en meer; deze parameters zijn niet beschikbaar in HRV metingen, maar wel in de polsgolf meting van Fit4All.

Doordat wij al acht jaar onderzoek hebben gedaan en meer dan 60.000 metingen zijn gemaakt kunnen wij garanderen dat een kwalitatief goede meting een nauwkeurig beeld geeft van jouw huidige staat.

# 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





# SUCCESVOL ONDERNEMEN IN DE FITNESSBRANCHE **DOE JE ZO**

Afgelopen 11 juni werd de Festyfit in arnhem voor het eerst gehouden en ik mocht een van de sprekers zijn. Het onderwerp van mijn lezing was gelijk aan de titel van dit artikel: Succesvol ondernemen in de fitnessbranche doe je zo!, en gezien het feit dat dit onderwerp enthousiast geadopteerd werd door de aanwezige ondernemers, nu ook in deze Bodylife aandacht voor de verschillende succesfactoren achter het ondernemen in onze mooie branche. Het kernwoord in dit artikel is 'professionaliseren'. De Industry Lifecycle laat zien dat onze branche inmiddels is aanbeland in de fase van volwassenheid en dat moet zich vertalen in professionalisering! Zowel in dienstverlening als in bedrijfsvoering. Wat zijn dan bepalende factoren en gedachten en hoe zou je daar als ondernemer vorm aan kunnen geven?

## Keuzes maken en deze ook uitvoeren...

De basis onder elke succesvolle onderneming wordt gevormd door de passie en de bevoegdheid van de ondernemer en zijn of haar team. Daarnaast natuurlijk het talent om te doen wat men wil doen en misschien wel het allerbelangrijkste, het ontwikkelen van een passend en succesvol verdienmodel. Zonder deze elementen is een onderneming

kansloos. Maar daarnaast zijn er meer factoren die het succes van een onderneming bepalen...

## Strategie

Een eerste belangrijke factor bij succesvol ondernemen is het hebben van een goede strategie. In mijn dagelijkse praktijk werk ik met het Model 8+. Een model met gebouwd

op een metafoer uit de roeisport die eenvoudig alle succesfactoren met elkaar verbindt. Zo'n model helpt om structuur te brengen in je gedachten en helpt je de juiste keuzes te maken. Een strategie heeft 3 elementen die met elkaar moeten kloppen. Het eerste element is de positionering. Vrij vertaald; voor wie wil je er zijn. Het tweede element is het aanbod, oftewel; hoe ga je de gekozen doel-

# GET READY FOR THE NEXT LEVEL MILON X



**FUNCTIONEEL  
TRAINEN  
BY MILON®**

> **UNIEK**

Met alle Milon technologie zoals excentrisch en isokinetisch trainen

> **VEILIG EN EFFICIENT**

Automatische trainingsplannen via Milon Care

> **MULTI INZETBAAR**

Aanvullend of als stand alone concept

> **PROFIT CONCEPT**

Onderscheid je van je concurrentie

> **INNOVATIEF**

Maximaal rendement per m<sup>2</sup>

groep helpen. Wat heb je nodig? Het derde – en heel belangrijke element – is je prijsstrategie. De prijs die je vraagt moet passen bij de doelgroep én bij hetgeen je die doelgroep biedt. Het gaat dus om een passende prijs en zeker niet perse de laagste prijs!

### Personeel

Een andere belangrijke succesfactor voor veel fitnessondernemers wordt gevormd door de medewerkers. Goede mensen zijn essentieel om de strategie ten uitvoer te kunnen brengen. Het vast weten houden van goede mensen is de echte uitdaging. Onze branche kenmerkt zich niet door uitstekende arbeidsvoorwaarden. De lonen zijn laag tot gemiddeld en de secundaire arbeidsvoorwaarden zijn ook niet bijzonder te noemen. Ik zie met regelmaat goede mensen bedrijven verlaten en meestal verlaten ze de branche. Niet zo gek, maar wel heel jammer. Het zou dus goed zijn om beloning en arbeidsvoorwaarden naar een meer concurrerend niveau te brengen, echter vaak laat de marge die gemaakt wordt een verhoging van de personeelskosten helemaal niet toe. En daarmee is de noodzaak duidelijk om 'simpelweg' met de onderneming te werken naar een beter rendement. Alleen dan komt er ruimte om medewerkers beter te belonen en aan de onderneming en de branche te binden. De sleutel daarbij ligt bij het verhogen van de efficiency. Niet harder werken, maar slimmer werken zodat met minder mensen, meer gedaan kan worden!

### Processen

Een verhoging van de efficiency bereik je door te sleutelen aan de processen. Hiermee bedoel ik niet dat je perse alles vast moet leggen in protocollen, maar het aanbrengen van structuur helpt natuurlijk wel enorm. De kern van efficiencyverbetering is slimmer werken en niet perse harder. Dat begint met het – samen met het team - zoeken naar mogelijkheden om processen te verbeteren. Film bijvoorbeeld eens een intakegesprek en analyseer waar tijd gewonnen kan worden, zonder dat dit ten koste van de kwaliteit gaat natuurlijk. En als je verspillingen gevonden hebt, implementeer dan de verandering door draagvlak bij het team te creëren, om vervolgens te volgen of de maatregelen leiden tot de gewenste verbetering. Zo niet, dan stel je bij en anders vier je het resultaat! Bedenk daarbij wat Einstein ooit al eens zei: "Waanzin is steeds opnieuw hetzelfde doen, maar verschillende resultaten verwachten."

### Marketing

Voor de meeste ondernemingen is marketing onmisbaar. Over het algemeen is het niet re-



alistisch te verwachten dat potentiële klanten je bedrijf 'blind' zullen weten te vinden. Je zult ervoor moeten zorgen dat je bedrijf zichtbaar is en de voor de klant logische keuze zal worden. Marketing kost geld en dat schrikt misschien af, maar kijk vooral naar het resultaat van de investering die je hierin doet. De tijd dat klanten als vanzelf binnen komen wandelen is voorbij. Dit lukt slechts incidenteel en sowieso alleen als je iets doet dat uniek is en mensen heel graag willen hebben. En precies dat gaat voor een groot deel van de fitnessbranche niet op. Marketing is een vak en als je dat vak niet beheerst, werk dan samen met een professionele partij. Het zal je return on investment ten goede komen!

### Uitstroom

Nieuwe klanten werven is één, klanten vasthouden is iets anders, maar wel een essentieel onderdeel van een professioneel dienstverlening en bijvoorbeeld heel belangrijk als je een groei doelstelling hebt. Wat zijn factoren die bepalen of een klant lang bij je blijft en hoe geef je daar zo goed mogelijk invulling aan? Als je beweert dat je mensen echt helpt, doe je dat dan ook echt of moet je eerlijk zijn en toegeven dat het eigenlijk niet lukt. Hoe ga je dat veranderen? Of kies je er in je strategie bewust voor om klantbehoud niet belangrijk te vinden...

### Management

Een professionele bedrijfsvoering wordt gerealiseerd door professionele managers. Als je als ondernemer zelf geen goede manager bent of wilt zijn, kies er dan voor om te werken met mensen die dat vak wel beheersen. Manage-

ment is een vak, net zo goed als dat mensen begeleiden naar een gezonder leven dat ook is. Vul je je management niet professioneel in, verwacht dan ook niet dat je organisatie professioneel en optimaal efficiënt zal presteren. En daarbij, hoe zorg jij er als ondernemer voor dat je jezelf blijft ontwikkelen?

### Sturen op cijfers

Inzicht is belangrijk als je wilt werken aan het versterken van je onderneming. Zonder inzicht loop je als een 'blinde' door je bedrijf. De kans dat je succesvol zal zijn en blijven is daarmee grotendeels gebaseerd op toeval. Succes is in een bepaalde mate planbaar als je werkt vanuit kengetallen, begrotingen en inzicht!

### Tot slot

Hoe meer succesfactoren je juist invult, hoe groter de kans dat je onderneming succesvol zal zijn. Succesvol in het werven van nieuwe klanten, in het vasthouden van klanten en personeel en succesvol in het nastreven van een gezond rendement. Succes!

### Heb je vragen of opmerkingen?

Mail dan naar [rwantzing@mndst.nl](mailto: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-fitt Groep. 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.



**PPMFIT.com lanceert: betaal per minuut of per sessie**

# OPLOSSING ZONDER ABONNEMENT EN HOGE KOSTEN VOOR DE CLUBS

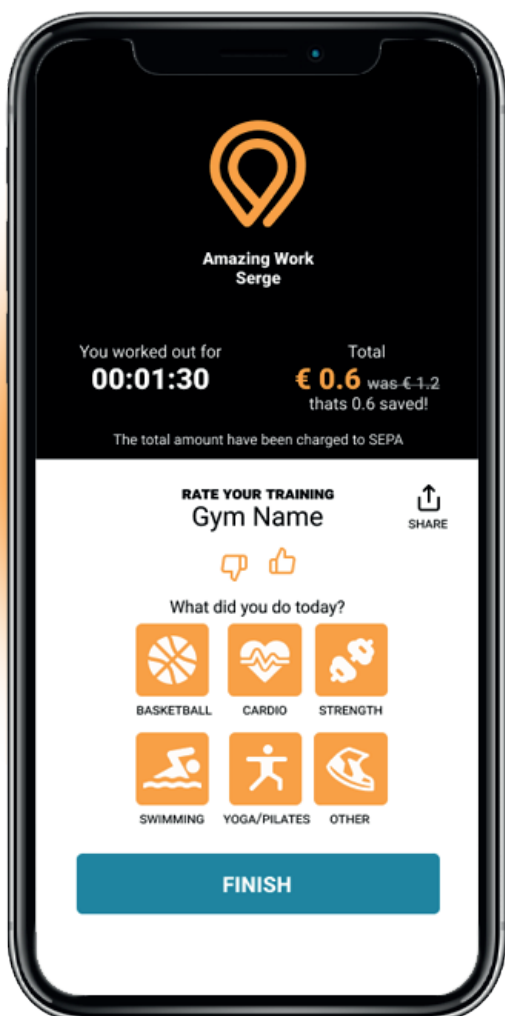
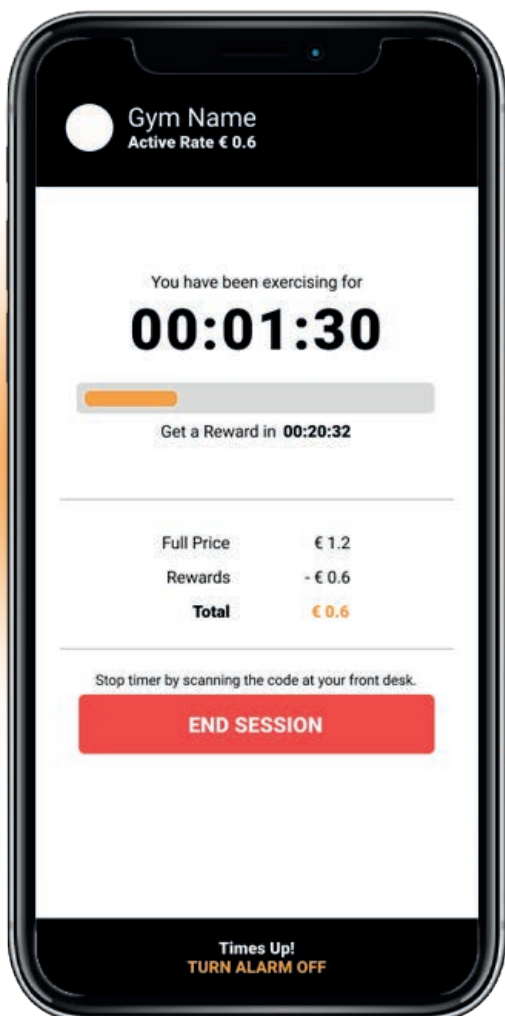
PPMFIT.com, het softwareplatform, biedt een innovatief lead en klanten generatie programma 'PPMfit.com/ Pay per minute fit met een aanbod van meer dan twintig verschillende sporten en een potentieel van 12000+ sportlocaties over heel Europa'. Het allereerste online platform waar je in alle sportscholen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

**P**PPMFIT.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



duus 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 One.fitness). 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.

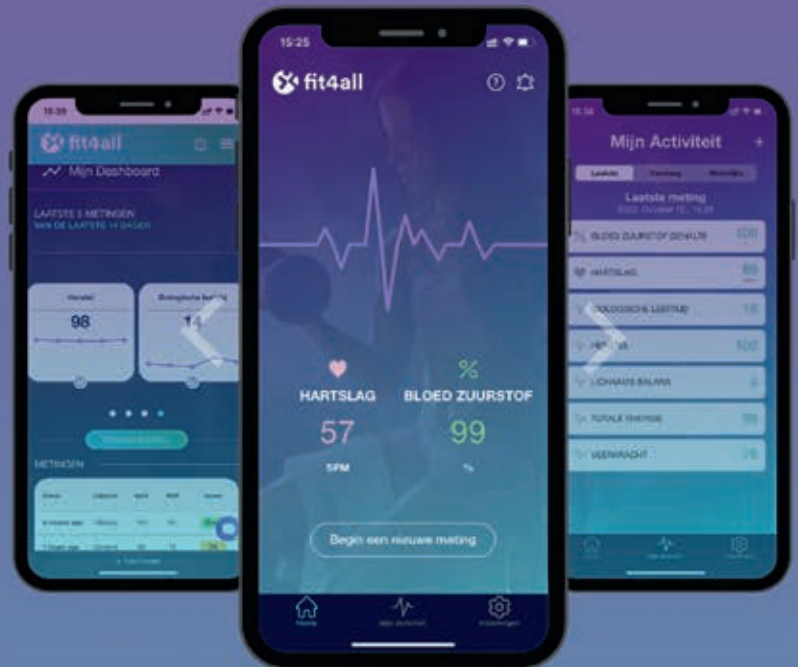
Ga voor meer informatie naar [www.PPMFIT.com](http://www.PPMFIT.com)

DATA DRIVEN COACHING



Wil jij jouw klanten  
beter kunnen helpen?

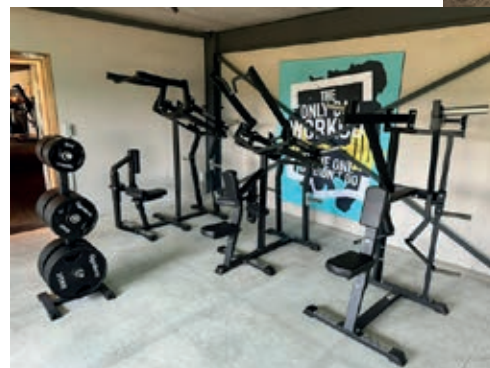
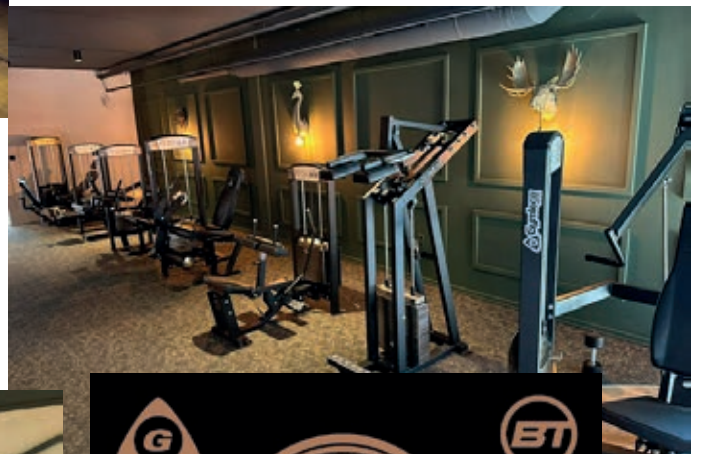
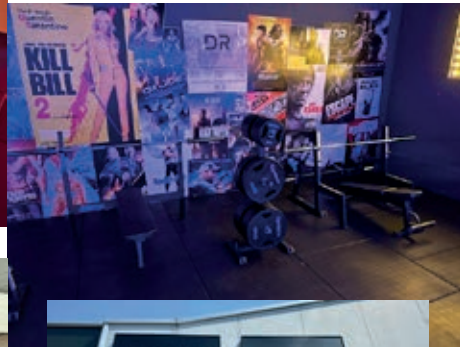
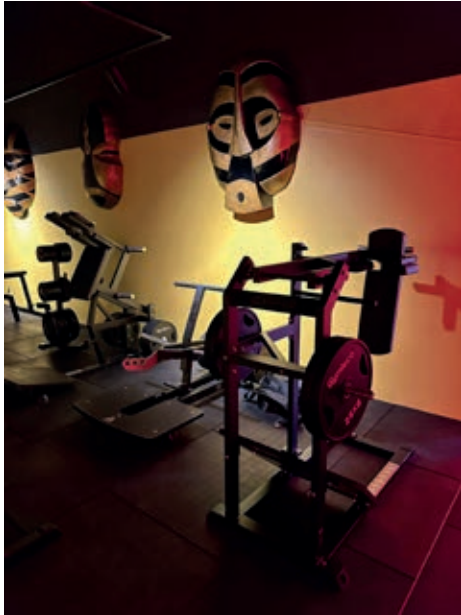
Meet met Fit4All en  
krijg inzicht in energie,  
herstel, stress, hart,  
vaten en veel meer!



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

Mail bij interesse naar  
[info@fit4all.health](mailto:info@fit4all.health)

[www.fit4all.health](http://www.fit4all.health)



# GRAND OPENING GYMLECO SHOWROOM

Graag willen wij, met een grand opening, onze nieuwe Gymleco Showroom en tevens voorbeeldgym in België aan u laten zien. Deze opening zal plaats vinden op zaterdag 9 september. Het belooft een bijzondere dag en een onvergetelijke (eerste) ervaring met dit zweedse topmerk te worden.

Als u nieuwsgierig bent naar de fitness- en cardioapparatuur van Gymleco nodigen we u van harte uit om langs te komen. Wij zullen u een persoonlijke rondleiding geven waarbij u alle verschillende lijnen en modellen van Gymleco rustig kunt uitproberen.

Mis deze kans niet om als een van de eersten het nieuwe Gymleco Centrum in België te ervaren. Stuur ons vandaag nog een e-mail naar [info@dsfm.nl](mailto:info@dsfm.nl) en laat ons weten dat je geïnteresseerd bent in het uitproberen van onze producten. We kijken ernaar uit je binnenkort te zien!

Emmerikstraat 8 - 7418 CM Deventer  
[Info@dsfm.nl](mailto:Info@dsfm.nl) - [www.dsfm.nl](http://www.dsfm.nl)



# Jouw alles-in-één fitness management software

Ledenadministratie · Betalingen · Rooster · Coaching

9.000+  
Bedrijven

45.000+  
Trainers

20 miljoen+  
Gebruikers

80+  
Landen



Meer informatie op [business.virtuagym.com/nl](https://business.virtuagym.com/nl)



## Maak kennis met de toekomst van Fitness: Basiscursus AI en ChatGPT voor trainers en ondernemers!

De wereld van fitness evolueert snel, en kunstmatige intelligentie (AI) speelt hierin een cruciale rol. Voor fitnessstrainers, personal trainers en ondernemers in de fitness, die op de hoogte willen blijven van deze revolutionaire ontwikkelingen, presenteren we met trots onze nieuwe Basiscursussen AI en ChatGPT in Fitness.

Deze cursussen zijn speciaal ontworpen om de basisbegrippen van AI en de toepassing ervan in de fitnesswereld te verduidelijken. Van het optimaliseren van het klantadvies tot aan de 24/7 personal trainer/coach. AI heeft de potentie om de manier waarop we trainen en gezondheid bevorderen te transformeren.

Geen eerdere ervaring met AI? Geen probleem! Deze cursus is bedoeld voor mensen die er net mee aan de slag zijn of er nog geen kennis over hebben en is ontworpen om de krachtige potentie van AI en ChatGPT optimaal te gaan gebruiken. Ons doel is om trainers en ondernemers te helpen de technologie te begrijpen en hen praktische inzichten te geven over hoe deze methode hun werk en service kan verrijken.

"AI is geen toekomstmuziek meer, het is hier en het verandert de fitnessindustrie", zegt John van Heel, oprichter en directeur van EFAA. "Met deze cursussen willen we trainers en ondernemers in de branche de middelen en inzichten aanreiken om aan de voorhoede van deze revolutie te staan en de voordelen van AI al meteen te benutten in hun dagelijkse praktijk."

De basiscursus AI en ChatGPT in Fitness en Basiscursus AI en ChatGPT voor fitness ondernemers zijn beschikbaar vanaf 1 augustus en 1 september, maar je kan er nu, met behulp van STAP-budget al voor inschrijven er hiermee zelfs gratis aan deelnemen. We nodigen alle nieuwsgierige, vooruitdenkende fitnessstrainers, personal trainers en fitness ondernemers uit om deel te nemen en zichzelf te verrijken met deze boeiende, toekomstgerichte kennis. Sluit je aan bij de revolutie, omarm de toekomst en help ons om de fitnesservaring voor iedereen te verbeteren!

Voor meer informatie en aanmelden:

<https://www.efaa.nl/fitness-en-pt-opleidingen/basis-opleiding-ai-en-chat-gpt-voor-fitnessstrainers>

<https://www.efaa.nl/fitness-en-pt-opleidingen/basis-opleiding-ai-en-chat-gpt-voor-fitness-ondernemers>

## Train The Trainers en EFAA Opleidingen bundelen krachten voor de nieuwe Gladiator Workouts® Instructeursopleiding

Train The Trainers, bekend van hun innovatieve en effectieve groepsles trainingsmethoden, slaat de handen ineen met EFAA Opleidingen, toonaangevend op het gebied van fitnesseducatie. Samen lanceren zij de GLADIATOR WORKOUTS® Instructeursopleiding. Deze unieke samenwerking stelt fitnessprofessionals in staat om zich te specialiseren in de Gladiator Workouts, een snel groeiende fitness trend die functionaliteit, kracht, uithoudingsvermogen en plezier combineert in 3 uitdagende workout-formats. "Dit is een geweldige kans om twee krachtige opleiders in de fitnesswereld samen te brengen en om professionals de vaardigheden bij te brengen die ze nodig hebben om deze dynamische workouts aan hun klanten aan te bieden", zegt Bianca Karel, directeur van Train The Trainers. EFAA Opleidingen, bekend om haar hoogstaande kwaliteit van fitnessonderwijs, zal deze opleiding opnemen in haar divers aanbod aan trainingen en opleidingen. "De samenwerking met Train The Trainers stelt ons in staat om de GLADIATOR WORKOUTS® Instructeursopleiding aan te bieden, iets waarvan wij geloven dat het een geweldige aanvulling is op het huidige aanbod voor personal trainers en (small) groupfitnessstrainers", aldus John van Heel, Directeur van EFAA Opleidingen. De Gladiator Workouts Instructeursopleiding start in augustus 2023. Voor meer informatie

<https://www.efaa.nl/groepstraining-opleidingen/the-gladiator-workouts>

## TRX gaat samenwerking aan met EFAA voor het aanbieden van live TRX opleidingen in Nederland

TRX, de wereldleider in functionele training, heeft een partnerschap aangekondigd met EFAA Opleidingen om live opleidingen te verzorgen door heel Nederland als onderdeel van het opleidingsaanbod van EFAA. "We zijn enthousiast over de samenwerking met EFAA om ons bereik te vergroten en meer fitnessstrainers en personal trainers in Nederland te voorzien van ons hoogwaardig onderwijs en training," zei Nathan D'Rozario, TRX International Education & Training Manager. "EFAA heeft een langdurige reputatie voor het leveren van uitzonderlijke opleidingsprogramma's en we zijn vereerd om deel uit te mogen maken van hun aanbod." Als onderdeel van het partnerschap zal EFAA de live opleidingen van TRX aanbieden, waaronder de eerst TRX Suspension Training Course en later ook de TRX Functional Training Course, aan fitnessprofessionals in heel Nederland. Deze cursussen zijn ontworpen om fitnessprofessionals de kennis en vaardigheden te bieden die nodig zijn om hun klanten effectief te trainen met TRX-materialen. "We zijn er erg blij mee dat we de opleidingspartner zijn geworden voor TRX in Nederland" zegt John Van Heel, oprichter en directeur van EFAA opleidingen. "De toewijding van TRX aan het bieden van functionele trainingsoplossingen sluit perfect aan bij onze missie om de standaard van fitnessopleidingen in Nederland te verhogen en trainers en personal trainers meer diepgang en variatie te bieden." EFAA opleidingen is de toonaangevende fitnessopleider in Nederland die is gespecialiseerd in het leveren van hoogwaardige opleidingen aan fitness professionals en zet zich al jaren in voor bewustwording van het belang en de waarde van fitness. Met dit partnerschap zetten TRX en EFAA zich samen in om fitnessprofessionals in Nederland opleidingen te bieden die ze nodig hebben om nog effectievere en impactvollere trainingen aan hun klanten te geven.

<https://www.efaa.nl/fitness-en-pt-opleidingen/trx-suspension-training-opleiding>

NU MET:  
**STAP-  
BUDGET**

# PERSONAL TRAINER PRO

*Totaal opleiding Fitnessstrainer A, B en NASM Personal Trainer*

## Word een geweldige Personal Trainer!

- ✓ Kijk op onze website voor alle andere extra voordelen
- ✓ Combinatie van e-learning en praktijkdagen
- ✓ Al meer dan 35.000 mensen opgeleid
- ✓ Slagingspercentage boven de 80%
- ✓ Gespreid betalen mogelijk
- ✓ Meerdere locaties door heel Nederland



International  
Licensee

Kijk snel op: [www.EFAA.nl](http://www.EFAA.nl)





# EIGENAAR ANYTIME FITNESS GLANERBRUG PLOTS VERTROKKEN

Eigenaar van halsoverkop ontruimde sportschool Glanerbrug lijkt met de noorderzon vertrokken, vermeld Tubantia.

Waarom is Anytime Fitness Glanerbrug halsoverkop ontruimd? Volgens getuigen waren er in de sportschool nota bene mensen aan het trainen toen een vrachtwagen kwam voorrijden en alle apparaten in ijltempo werden ingeladen. De eigenaar lijkt met de noorderzon vertrokken. Aldus de krant.

In de krant zijn een vader en zoon aan het woord die onlangs een abonnement hebben afgesloten en betaald middels een Tikkie omdat het pinapparaat een storing zou hebben. „Wat natuurlijk apart is, maar nu achteraf wel logisch. Ik vermoed dat de pin toen al was geblokkeerd.” aldus de vader. Op de voordeur hangt een briefje met de mededeling ‘Wegens omstandigheden ge-

sloten’. Eind vorige maand maakte de sportschool op Facebook nog reclame: ‘Het Pinksterweekend staat voor de deur, maar wij zijn als altijd 24/7 open’. Waarop iemand cynisch reageert: ‘Zijn jullie niet ontruimd?’ En weer een ander vervolgens opmerkt: ‘Ja, ze zijn ontruimd! En de eigenaar is zoek!’  
Bron: Tubantia 9/6

## Bedrijf is uitgeschreven

De onderneming is kort na de ontruiming eind mei, op 1 juni uitgeschreven bij de Kamer van Koophandel. Op sociale media en in Glanerbrug wordt beweerd dat de boel failliet is, maar dat is vooralsnog niet bewezen. Het bedrijf staat in ieder geval (nog) niet vermeld op de lijst met nieuwe faillissementsuitspraken.

## Flinke huurachterstand

Feit is in elk geval wel dat er een flinke huurachterstand was. Jan Nijland, de pandeigenaar heeft diverse keren geprobeerd om via de app of per mail in contact met zijn huurder te komen over de betalingsachterstand. „Maar er kwam vaak niet eens een antwoord. En een privé-adres heb ik niet van hem.” Hij heeft een advocaat in de arm genomen. „Ik ben vooral heel benieuwd in wiens opdracht de zaak is leeggetrokken. Het is niet netjes zoals het is gegaan.”

Ilija Beganovic de eigenaar, sinds oktober 2021. Anytime Fitness Glanerbrug handelde ook onder de namen Ibfite en Beconnect. Hij had de zaak overgenomen en begon in 2021 midden in coronatijd. Achteraf op het verkeerde moment, hij heeft meteen pech gehad. Hij moest direct dicht. Veel mensen hebben toen hun abonnement opgezegd.

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](mailto:Info@mycirclefitness.com)

[www.mycirclefitness.com](http://www.mycirclefitness.com)

+31 (0) 77 390 3250



- Omzetverhoging
- Snelle ROI
- Meer leden
- Brede doelgroep

# COLUMN

## EEN REVOLUTIE IN HET BEHEER VAN LEDENFEEDBACK

Steeds meer sportschooleigenaren (h) erkennen in toenemende mate het belang van het optimaal bedienen van hun leden. Het is een trend die voortkomt uit het besef dat een uitmuntende fitnesservaring niet alleen draait om state-of-the-art apparatuur en goed opgeleide trainers, maar ook om het actief luisteren naar de ervaringen, behoeften en wensen van de leden. Het is mooi te zien dat het steeds makkelijker is om in te spelen op deze trend. Het meten en weten van klantervaringen wordt steeds laagdrempeliger. Een van de zaken waar ik dit aan zie is de hoe de alliantie tussen Feedback4Sports en ClubPlanner een verschuiving teweegbrengt in de manier waarop sportscholen omgaan met feedback van hun leden.

De integratie van Feedback4Sports software in ClubPlanner is een be-

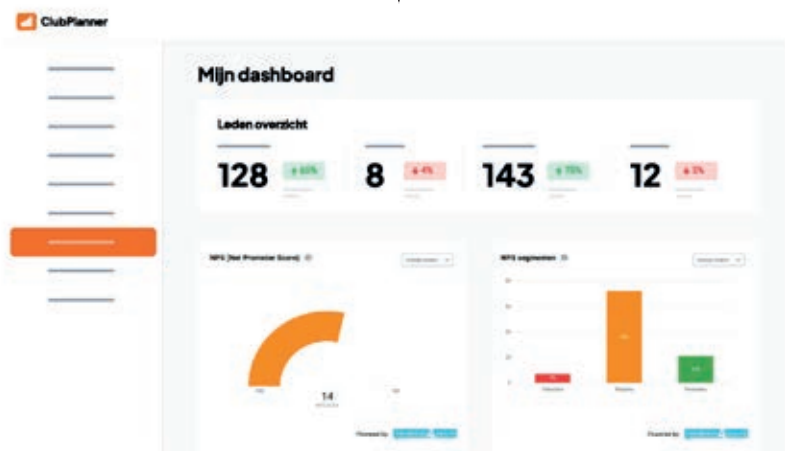
langrijke stap voorwaarts in het verzamelen, analyseren en direct reageren op feedback zonder dat er tussen verschillende software hoeft te worden geschakeld. De feedback uit Feedback4Sports is nu naadloos geïntegreerd, waardoor je in de clubsoftware in één oogopslag toegang hebt tot alle essentiële informatie over de leden. Niet meer schakelen tussen systemen, maar heldere overzichten met de belangrijkste informatie bij, op of naast elkaar. Een dashboard is namelijk pas een dashboard als het de gebruiker een instant overzicht geeft van actuele relevante stuurinformatie. Klantervaringen kunnen daarbij niet ontbreken. Ik hoor regelmatig verhalen uit de vele clubs en kan niet anders dan enthousiast zijn over de verhalen van gebruikers van het geïntegreerde dashboard. Een van hen vertelde me hoe zijn aanpak is veranderd sinds de integratie.



Voorheen moest hij schakelen tussen verschillende softwaretoepassingen om ook een overzicht te krijgen van de feedback van zijn leden. Dit kostte tijd en kwam daardoor niet in het dagelijkse patroon. Met het geïntegreerde dashboard, heeft hij alles binnen handbereik. Hij kan direct zien wat zijn leden ervaren, welke suggesties ze hebben en welke klachten er zijn. Ook kan hij er direct op reageren, waardoor de communicatie met zijn leden is verbeterd en betrokkenheid is vergroot.

Ik ben binnen de branche altijd op zoek naar innovaties die de sportbranche transformeren en verbeteren. Het geïntegreerde dashboard van Feedback4Sports is zo'n innovatie. Het markeert een belangrijke stap voorwaarts in het beheer van ledenfeedback en versterkt de focus op klantgerichtheid. Met het geïntegreerde dashboard heb je de kracht in handen om een buitengewone fitnesservaring te bieden aan je leden en je te onderscheiden in de bruisende wereld van sport en fitness.

**Govert Janssen**  
Customer Excellence  
Columnist BodyLIFE





**Femke Bol:**

## ‘PLEZIER IN HET SPORTEN, DAT STAAT ALTIJD VOOROP’

In no time werd ze één van de succesvolste atleten in Nederland. Femke Bol (23) verbaast alles en iedereen – óók zichzelf – met haar prestaties op de 400 meter. Met horden én zonder. Olympisch brons heeft ze al op zak en dit jaar snelde ze nog naar een wereldrecord. Wat is haar geheim? En hoe beleeft ze haar succes?

### **Hoe is het om ineens bij de wereldtop te horen?**

‘Dat voelt heel bijzonder. Na het brons in Tokio in 2021 kwamen de drie gouden medailles op het EK in 2022. En dan dit jaar nog het wereldrecord op de 400 meter. Ik heb mezelf er ook mee verbaasd. Hoe kan ik zo hard lopen? Doe ik dit echt? Natuurlijk vind ik het leuk om te zien dat mensen ervan genieten, want dat doe ik zelf ook. Door de bekendheid zijn er wel steeds meer mensen die iets van me willen, buiten de sport om. Dat is even wennen. Zelf

denk ik dan: zet die spotlight maar op iemand anders. Dat ik hard kan lopen maakt me niet een beter mens dan anderen.’

### **Wat is de motor achter jouw succes?**

‘Het helpt dat ik veel discipline heb en taakgericht ben. Mijn prioriteiten zijn helder, ik heb een plan en daar houd ik me aan. Gezond eten, feestjes overslaan, extra oefeningen doen na een zware training – ik doe het allemaal met plezier. Verder staat er natuurlijk een heel goed team om me heen: coaches, fysio’s, een sportarts. En ja,

dan heb ik vast ook nog wel ergens talent, maar daar durf ik nooit op te vertrouwen. Dat is maar goed ook, want daardoor werk ik harder.’

### **De 400 meter horden is loodzwaar. Waarom is het jouw favoriet?**

‘Bij de iets langere afstanden komen meer keuzes kijken. Daarom vind ik de 400 meter sprint al interessanter dan de 100 meter. Je moet de inspanning dan meer doseren. Dat nadenken, daar houd ik van. En met de horden erbij is het nóg leuker, want weer een stuk complexer. Je moet je hoofd er tijdens de race heel goed bij houden.’

### **Kun je ons eens meenemen door zo’n race?**

‘Vanaf de start maak ik veel snelheid en moet ik goed uitkomen voor de eerste hor-

de. Tussen de hordes draait het vooral om het aantal passen. Door tegenwind of een slechte dag kan ik besluiten een extra pas te zetten. Na zo'n vijf hordes speelt de vermoeidheid op. Om dezelfde paslengte te houden, moet ik ze voor mijn gevoel langer maken. Vanaf horde zeven zet ik een pas extra, dus schakel ik naar een hoger loopritme. Bij de laatste hordes slaat de verzuring hard toe. Misschien moet ik daardoor een extra stap doen. Maar ik wil wel met mijn goede been over de tiende horde gaan, want dat is beter voor de eindsprint. En bij dat laatste stuk geldt maar één ding: dwars door de verzuring en pijngrens heen rennen.'

#### **Je traint nu om minder passen te zetten, toch?**

'Klopt, dit is het eerste seizoen waarin ik tussen hordes geen vijftien maar veertien passen zet. Iets wat nu zo'n zeven atletes op topniveau doen. Ik ben sterker en sneller geworden, dus is het slim om grotere passen te maken. Anders moet ik naar een hoger ritme, en dat ligt me niet zo. Sinds deze keuze breng ik weer meer tijd door in de gym, zodat ik met nog grotere power die langere passen kan maken. Veertien passen betekent ook dat ik bij elke horde moet switchen van opzwaaibeen. Dus train ik nu om twee goede benen te hebben.'

#### **Hoe belangrijk is krachttraining voor jou?**

'Het speelt een steeds grotere rol. Vroeger vond ik het vreselijk. Ik dacht: ik doe deze sport om te lopen! Toen was ik ook nog



echt een sprietje. Maar hoe sterker ik werd, hoe leuker ik de krachttraining vond. Ik doe veel hip thrusts, deadlifts, leg presses en allerlei soorten squats. Eén keer per week tweebeinig, de andere keer elk been apart. Als looper moet ik wel oppassen dat ik niet te veel spiermassa kweek, maar dat lijkt goed te gaan. En intussen ben ik zelfs ambassadeur van fitnessmerk Matrix. Een mooie match, vind ik. Niet alleen omdat ik veel krachttraining doe, maar ook omdat ik net als Matrix mensen wil inspireren om te sporten. Zeker de vele jonge meiden die fan van mij zijn.'

#### **Welk advies heb jij voor die jonge sporters?**

'Focus niet op het succes, maar op de weg ernaartoe. En heb vooral plezier, welke sport je ook doet. Natuurlijk vind ik het heel mooi om medailles te winnen, maar het gaafst vind ik alles eromheen: alle mensen die ik ontmoet, al die bijzondere momenten samen. Als je daar enorm van geniet, dan haal je er het meeste uit.'



# GYM WAREHOUSE

Fitnessapparatuur | cardio en kracht



A-merken



Refurbished



Grote voorraad



Beste prijsgarantie  
opkoop en verkoop



Verkoop, verhuur  
en lease

---

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

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



## COLUMN

# ‘HOLISTIC HEALTH APPROACH’ TRENDING!

Gezondheid en gezond leven is natuurlijk niet samen te vatten in een modelletje, het is complex en veranderen blijkt moeizaam voor de meeste mensen. Er is toch een groeiende trend van het zien van gezondheid en fitness als een holistisch concept dat zowel fysieke als mentale welzijn omvat. De ‘Holistic Health Approach’ is een benadering van het leven die rekening houdt met multidimensionale aspecten van welzijn. Het moedigt individuen aan om alle aspecten in het leven te bekijken en er bewust van te zijn: fysiek, mentaal, emotioneel, sociaal, intellectueel en spiritueel. In plaats van uitsluitend te focussen op ziekte of specifieke delen van het lichaam of leven, beschouwt deze benadering van gezondheid de hele persoon en hoe hij of zij interacteert met zijn of haar omgeving.

Hier enkele belangrijke elementen die onder een holistische gezondheidsbenadering geschaard kunnen worden:

- **Lichamelijke gezondheid:** Dit omvat o.a. regelmatige lichaamsbeweging, sport- en spiertraining, een gezonde voeding, voldoende rust, en het vermijden o.a. suiker, roken of overmatig alcoholgebruik.
- **Mentale en emotionele gezondheid:** Onze gedachten en emoties hebben een grote invloed op ons fysieke welzijn. Stressmanagement, mentale gezondheidszorg, en emotionele onder-

steuning zijn daarom essentiële onderdelen van holistische gezondheidszorg.

- **Sociale gezondheid:** Onze relaties met anderen, de gemeenschappen waartoe we behoren, en onze sociale interacties hebben allemaal invloed op onze gezondheid.
- **Omgevingsgezondheid:** Onze fysieke omgeving, inclusief waar we wonen en werken, en onze blootstelling aan milieuverontreinigende stoffen, speelt ook een rol in onze gezondheid.
- **Spirituele gezondheid:** Voor velen is een gevoel van doel en betekenis, dat vaak wordt gevonden in spirituele overtuigingen en praktijken, belangrijk voor hun algehele welzijn.

Een belangrijk kenmerk van de holistische benadering is dat deze elementen met elkaar zijn verbonden en elkaar wederzijds beïnvloeden.

### Holistische gezondheidsbenadering toepassen in de fitness praktijk?

Om dit vanuit een club toe te gaan passen vergt allereerst een ondernemer of manager die deze visie ondersteund, draagt en uitdraagt. Zonder iemand aan de leiding die altijd een ‘holistische bril’ op heeft en ervoor zorgt dat de visie echt optimaal geïntegreerd wordt, is het lastig om het echt goed door te voeren. Als die visie aanwezig is, zouden trainers en



sportcentra bijvoorbeeld activiteiten aan kunnen bieden die gericht zijn op het verbeteren van zowel mentale, emotionele als spirituele gezondheid, met lezingen, cursussen, coaching en programma’s zoals o.a. yoga, meditatie, mindfulness en andere mind-body-spirit interventies. Het is ook belangrijk om klanten te betrekken bij hun eigen gezondheidsbeslissingen, door bijvoorbeeld het aanbieden van voedingsadvies, stressmanagementtechnieken, ontspanningstechnieken, mindsettraining en andere vormen van ondersteuning die gericht zijn op het verbeteren van de algehele gezondheid en welzijn.

### Community Building

De uitdaging is om duidelijk uit te stralen op dit thema, zodat mensen in de regio gaan herkennen dat er een expertise centrum in de regio is op het gebied van holistische gezondheid. Organiseer evenementen, webinars, schrijf er artikelen over, biedt holistische programma’s, straal het uit en veel mensen in de regio die zelf al de switch hebben gemaakt om te bewegen naar een meer holistische leefstijl zullen er op reageren.

**John van Heel**  
EFAA en Leefstijlclub



TOT **26 MEI 2024!**







## Summer Marketing School

# HOE HET HPM PYRAMIDEMODEL JE **FITNESSCLUB** HELPT GROEIENN

Als fitnessondernemer in België of Nederland is het je doel om zoveel mogelijk leden aan te trekken voor je fitnessclub. Je begrijpt dat een groter aantal leden niet alleen zorgt voor een stijging van je inkomsten. Maar ook voor een bloeiende gemeenschap en een hoger slagingspercentage op lange termijn.

### Maar, leden werven nu is niet zomaar gemakkelijk

Het is echter niet altijd gemakkelijk om potentiële leden te vinden en te overtuigen. Hier komt het Pyramidemodel van Hidden Profits

Marketing in beeld. Dit model biedt een schematische weergave van de potentiële leden voor fitnesscentra en helpt je gerichte marketingstrategieën te ontwikkelen om je doelgroep effectief te bereiken.

Dit HPM Pyramidemodel, dat we al sinds 2011 voor onze klanten hanteren, is vrij naar een idee uit het boek 'The Ultimate Sales Machine' van Chet Holmes uit 2008.

### DE 5 LAGEN

Het Pyramidemodel van Hidden Profits Marketing verdeelt de potentiële leden in vijf lagen, elk met een verschillend niveau van interesse en bereidheid om lid te worden. Laten we eens kijken naar elke laag en hoe je ze kunt benaderen.

#### 1 - De 'natte droom' piek: kopers

De piek van de pyramide (3%): deze bovenste laag vertegenwoordigt mensen die op dit moment actief op zoek zijn naar een fitnesslidmaatschap. Ze hebben al besloten dat ze willen beginnen met sporten en staan open voor suggesties. Dit is de meest kansrijke groep potentiële leden en daarom is het belangrijk om hierop te focussen. Je kunt hen benaderen via gerichte Google-advertenties, sociale media-campagnes en zoekmachineoptimalisatie om je sportschool prominent te presenteren wanneer ze op zoek zijn naar een lidmaatschap.

Droomklanten die elke ondernemer graag wil. Uiteraard. Het zijn er alleen relatief gezien maar heel weinig.

## 2 - Leden die je moet duwen

De tweede laag (7%): Deze groep mensen staat open voor het idee om lid te worden van een fitnesscentrum, maar ze hebben nog een duwtje in de rug nodig om de stap te zetten. Richt je op het bieden van waardevolle informatie en overtuig hen met testimonials van tevreden klanten. Bied gratis proefperiodes, een 4-12 weken challenge of speciale aanbiedingen om hen over de streep te trekken. Dit kan bijvoorbeeld via e-mailmarketing, landingspagina's op je website of direct mail.

## 3 - Fitness...?

De derde laag (20%): In deze laag bevinden zich mensen die nog niet aan fitness denken, maar wel openstaan voor veranderingen in hun levensstijl. Ze hebben misschien nog niet gerealiseerd dat fitness een

## IN VEEL PYRAMIDES BEVINDEN ZICH VERBORGEN RUIMTES. HOE DIEPER JE IN DE HPM PYRAMIDE GAAT, HOE MEER JE JE VERBORGEN WINST VINDT!

goede optie voor hen zou kunnen zijn. Hier is het belangrijk om bewustwording te creëren en de voordelen van een gezonde levensstijl te benadrukken. Maak gebruik van contentmarketing om informatieve en inspirerende artikelen, blogposts, video's en sociale media-inhoud te delen. Dit helpt hen te laten zien hoe fitness hun leven positief kan beïnvloeden.

## 4 - 'Nee, ik dénk het niet'

De vierde laag (30%): Deze groep mensen dént dat ze geen interesse hebben in fitness. Ze hebben wellicht vooroordelen of hebben nog geen positieve ervaringen gehad. Het is belangrijk om deze barrières te doorbreken door middel van effectieve marketingstrategieën. Organiseer bijvoorbeeld gratis workshops, membership tests of challenges waarbij je de nadruk legt op plezier, gemeenschap en de niet-traditionele aspecten van fitness. Door positieve ervaringen te bieden, kun je hun mening veranderen en hen aantrekken als leden voor je fitnessstudio.



## 5 - Zij die nooit lid worden! Totdat...

De onderste laag (40%): Deze mensen weten dat ze geen interesse hebben in fitness en zijn onwaarschijnlijk om van gedachten te veranderen. Hoewel het misschien verleidelijk is om deze groep volledig te negeren, is het toch de moeite waard om af en toe een strategie te bedenken om hen te bereiken. Ze kunnen familieleden, vrienden of collega's hebben die wel geïnteresseerd zijn in fitness. Door middel van getuigenissen, aanbevelingen en referral-programma's kun je deze groep indirect bereiken en mogelijk nieuwe potentiële leden aantrekken. En vergeet niet: jij zelf hebt nu ook leden die ooit hardop zeiden dat ze nooit lid zouden worden van een sportschool...

## Belangrijk: lager = meer starthulp

Dit HPM Pyramidemodel is in feite een customer journey. De mensen in de bovenste laag zoeken zelf actief en worden lid. Misschien wel zonder te vragen of ze lid willen worden. Hoe lager in de Pyramide, des te meer verantwoordelijkheid jij als ondernemer (met je team) hebt: Hoe lager de lead in de Pyramide zit, hoe meer starthulp zij van jou nodig hebben. Het zijn geen slechte leads, het zijn leads die een duwtje in de rug nodig hebben. Of twee, misschien wel drie. Omdat ze simpelweg nog niet zover waren om uit zichzelf lid te worden. Als je dat beseft, dan weet jij je hidden profits goed binnen te halen. Waar je concurrentie zegt dat het 'slechte leads' zijn laat jij de lead niet stikken, maar blijft duwtjes in de rug geven.

## Alle strategieën samen op 1 plek

Het Pyramidemodel van Hidden Profits Marketing biedt een gestructureerd kader om de marketinginspanningen voor je fitnessclub te richten op de verschillende lagen van potentiële leden. Door gerichte strategieën te ontwikkelen voor elke laag, zet je je marketingbudget effectief in. En bereik je een bredere doelgroep. Vergeet niet om je inspanningen te meten en te analyseren, zodat je kunt zien welke benaderingen het meest succesvol zijn en je strategieën kunt aanpassen indien nodig.

Het laten groeien van je bedrijf vereist consistentie, geduld en creativiteit. Aan de hand van het Pyramidemodel van Hidden Profits Marketing kun je echter je marketingstrategieën verfijnen en je kansen vergroten om nieuwe leden aan te trekken.

Het HPM Pyramidemodel in praktijk?

Contact via [www.hiddenprofitsmarketing.com](http://www.hiddenprofitsmarketing.com)



**AERNOUT LEEZENBERG** De auteur is oprichter van Hidden Profits Marketing, dat sinds 2004 ondernemers en managers in de fitnessbranche gezonde winst helpt behalen. [www.hiddenprofitsmarketing.com](http://www.hiddenprofitsmarketing.com)

# DE GEZONDHEIDSPARADOX

Het lijkt wel een cyclisch patroon. Telkens wanneer onze sector in de lift zit, steekt bij sommige experts de behoefte de kop op om de goegemeente te waarschuwen voor mogelijke nadelen. Telkens opnieuw zijn dit gebakken broodjes voor de media. Het lijkt wel alsof één negatieve scheefloper de rechte lijn van 1000 positieve beoefenaars in gevaar brengt. Het verleden heeft ons al geleerd dat verontwaardigde reacties hierover geen figuurlijke aarde aan de dijk brengen. Eerlijk kijken naar deze bezorgdheden en de focus verleggen op de positieve effecten en daar ook een oprecht streven van maken is de oplossing.

**D**e voorbije weken was het weer van dat. Veel jongeren vinden de weg naar fitnessclubs. Onmiddellijk staan kranten en tijdschriften vol met alarmerende berichten over deze toenevende trend. Wanneer meer jeugd de weg vindt naar klassieke sportclubs krijgt

dit minder negatieve connotaties. De associatie met typische kracht sport en gebruik van verboden middelen dragen we nog steeds met ons mee. Alle gezondheid gerelateerde inspanningen, kwaliteitsvolle begeleiding en goede bedoelingen ten spijt. Vanaf dat het woord fitness valt vo-

elen experts, academici en media zich geroepen om te waarschuwen voor fitnessmiddelen, supplementen, doping en gebrek aan begeleiding. Al te makkelijk worden uitzonderingen veralgemeend en een volledige sector over dezelfde kam geschoren.



### Eerlijk duurt het langst

Ons verzetten tegen deze waarschuwingen is fout. We moeten mogelijke gevaren erkennen en inzien dat commerciële belangen soms de bovenhand krijgen op gezondheid. We mogen niet blind zijn voor sommige scheefgegroeide situaties. Aan ons om de waarheid onder ogen te zien en deze toestand recht te zetten.

Voor ons, en voor veel van onze klanten, is het een gezonde evolutie dat onze sector een enorme groei doormaakt. Het is positief dat onze clubs steeds meer open staan voor alle leeftijden en achtergronden. Steeds meer zijn mensen op zoek naar manieren om fit te blijven en een gezondere leefstijl na te streven. Mocht dit streven echter niet gelinkt zijn aan het verlangen naar een strak, perfect afgetraind lichaam, de groei zou een stuk minder zijn. De inspirerende fitnessverhalen en vooral, al dan niet gemanipuleerde, succesfoto's op social media ondersteunen deze gezondheidsparadox. Overdreven focus op uiterlijk en esthetiek zorgt ervoor dat effectief veel mensen, en nu ook steeds meer jongeren, geobsedeerd geraken door het bereiken van een bepaald lichaamsideaal. Social media voedt dit en zet steeds meer druk op 'perfect' zijn in plaats van 'fit en gezond' zijn.

We moeten een eerlijk verhaal durven vertellen en geen onbereikbare doelstellingen verkopen. Leugens en onwaarheden komen altijd als een boemerang terug in ons gezicht. De waarheid blijft altijd de waarheid, zal onze geloofwaardigheid verhogen en ons op termijn geen windeieren leggen.

### Welzijn voor het hele lichaam

Te veel aandacht voor spieropbouw en/of gewichtsverlies werkt eveneens de gezondheidsparadox in de hand. Sommige fitnessbeoefenaars zijn jammer genoeg niet zo gezond als ze lijken. Of zoals ze zich tonen via hun sociale mediakanalen. Een gebrek aan aandacht, zowel bij onszelf als bij onze klanten, voor het welzijn van het hele lichaam ligt aan de basis. Veel beoefenaars, maar ook professionals, houden te weinig rekening met andere belangrijke aspecten van gezondheid zoals flexibiliteit, mobiliteit, evenwicht, cardiovasculaire conditie, voedingsgewoonte, fysieke en mentale balans. Zelfs wie er aan de buitenkant fit uitziet kan, wanneer er geen aandacht wordt besteed aan deze aspecten, vatbaar zijn voor blessures, verminderde functionaliteit en verhoogd risico op chronische ziekten.



### Balans

Obsessief sporten kan een negatieve invloed hebben op de geestelijke gezondheid. Uiteraard heeft lichaamsbeweging, zoals aangeboden door onze clubs en professionals een bewezen positief effect op ons fysiek en mentaal welzijn. Te veel en te intensief trainen kan echter leiden tot overtraining. Sommige klanten ontwikkelen een dwangmatige behoefte om te sporten en voelen zich schuldig als ze een sessie overslaan. Ook dit kan leiden tot stress en een verminderde kwaliteit van leven.

Professionals, met kennis van zaken, zorgen voor een kwaliteitsvolle begeleiding en hebben oog voor deze gezondheidsparadox en de daaraan gekoppelde gevaren. Zo wordt vermeden dat klanten aan trainingsprogramma's beginnen, supplementen nemen en/of trends en hypes volgen, zonder te begrijpen wat echt effectief en veilig is voor hun lichaam. Het ontbreken van professionele begeleiding kan effectief leiden tot verkeerde trainingsmethoden, slechte techniek en het negeren van de eigen lichaamssignalen. Wanneer dit resulteert in blessures, overbelasting en andere gezondheidsproblemen krijgen onheilsprefeten en op sensatie beluste media gelijk. Het is aan ons om de gezondheidsparadox in fitness te overwinnen via een holistische benadering.

Het gaat niet alleen om uiterlijk, maar ook om het welzijn van het hele lichaam en geest. We moeten streven naar een evenwichtige le-

vensstijl waarin voldoende regelmatige lichaamsbeweging wordt gecombineerd met een gezonde voeding, voldoende herstel en aandacht voor de mentale gezondheid. We moeten klanten helpen om een gezonde mindset te ontwikkelen ten opzichte van ons product en aanbod. In plaats van te streven naar perfectie of een bepaald lichaamsideaal moet de focus meer liggen op het verbeteren van de algemene gezondheid. Genieten van het proces, luisteren naar je lichaam, je grenzen respecteren en trots zijn op de geboekte vooruitgang, hoe gering ook. Aan ons om ook daarvoor te applaudisseren.

Laat ons streven naar een fitnesscultuur waar gezondheid en welzijn op de eerste plaats staat. Wij kunnen en moeten deze boodschap brengen. De zogenaamde experts en media zullen het jammer genoeg (momenteel) nog niet voor ons doen.

Hou je fit,  
Eric



**ERIC VANDENABEELE**

Fitness.be - eric@fitness.be

**FITNESS.BE**  
WELLNESS & HEALTH



## DE IMPACT VAN AI OP DE FITNESS-SECTOR!

Je hebt er ongetwijfeld al iets van vernomen, de AI-ontwikkeling zit in een stroomversnelling sinds Open AI Chat GPT 3.5 in november 2022 openbaar heeft gemaakt. En die ontwikkeling heeft een extra versnelling gekregen vanaf maart 2023, toen Chat GPT 4 beschikbaar werd. Het lijkt erop dat zich nu al twee kampen vormen.

**A**an de ene kant zijn er mensen die razend enthousiast zijn en de wereld zien veranderen, tot aan de oplossing voor alle wereldproblemen die wij momenteel te verduren hebben. Aan de andere kant is er een kamp dat in deze ontwikkeling alleen maar problemen voorspelt en zelfs het einde van de mensheid voorziet op lange termijn. De ontwikkelaars, politiek en regelgevers hebben hier zeker nog een flinke kluit aan, om de gevaren en nadelen in te perken, maar wat het ons, burgers, professionals en organisaties, nu biedt, is ongelofelijk. Maak kennis met de nieuwe wereld met AI!

### Wat is AI?

Artificiële (kunstmatige) Intelligentie (AI) is een brede term die verwijst naar de simulatie van menselijke intelligentie in machines/computers, waardoor ze in staat zijn om taken uit te voeren die normaal gesproken menselijke intelligentie vereisen. Het om-

vat de ontwikkeling van computersystemen en algoritmen die in staat zijn om te leren, redeneren, problemen op te lossen, beslissingen te nemen, menselijke spraak- en beeldverwerking te begrijpen en, als we de chatbots zoals Chat GPT bekijken, hier op een verrassend uitgebreide, logische en complete manier op terug te koppelen.

### AI en fitness?

In de dynamische wereld van fitness, leefstijl en gezondheid, waar technologische vooruitgang en innovatie de toon zetten, staat ons een spannende en interessante toekomst te wachten. De impact van Artificiële Intelligentie (AI), in het bijzonder Chat GPT, op de fitness sector zal enorm zijn en transformeert de manier waarop we met ons vak en onze klanten omgaan. Dit is geen fictie meer, maar een realiteit die zich nu voor onze ogen ontvouwt. De potentie van AI in de fitnesssector is dat we in een versneld tempo veel kwalitatiever en comple-

ter gepersonaliseerd advies kunnen verstrekken en dat gepersonaliseerde primaire preventie op alle leefstijlvlakken in een handomdraai beschikbaar is. AI-technologieën zoals Chat GPT gaan de grenzen van het mogelijke verleggen.

### Toepassingen van AI op korte termijn!

De toepassing van AI, met name Chat GPT, zal waarschijnlijk op relatief korte termijn leiden tot meerdere ontwikkelingen in de fitnesssector. Meer gepersonaliseerde trainingsschema's en leefstijlplannen zullen hun intrede doen. AI kan enorme hoeveelheden gegevens analyseren, waardoor het mogelijk is om zeer gepersonaliseerde trainingsschema's, advies en leefstijlplannen te maken die aansluiten bij de individuele behoeften, voorkeuren, doelen en bio markers van de gebruiker. 24/7 Fitnesscoaching zal eerder de norm dan de uitzondering worden. AI-chatbots zoals Chat GPT kunnen dienen als persoonlijke fitnesscoaches die 24/7 beschikbaar zijn. Ze kunnen gebruikers motiveren, vragen beantwoorden, oefeningen uitleggen, en feedback geven.

Gezondheidsmonitoring zal een flinke vlucht nemen. Met de groei van wearables en slimme apparaten, kan AI verzamelde gezondheidsgegevens analyseren en gebruikers inzicht geven in hun voortgang, herstel en algehele gezondheid. Virtual reality fitness zal waarschijnlijk op korte termijn beschikbaar komen. AI kan de ervaring van virtuele fitness verbeteren, met

gepersonaliseerde virtuele trainers, virtual reality en gepersonaliseerde work-outs die men thuis kan volgen. Dit kan de toegang tot fitness voor veel meer mensen vergemakkelijken. Een breder leefstijladvies over voeding, stressmanagement, ontspanning, slaap, enz. kan veel gemakkelijker worden aangeboden door de fitnesssector. AI kan helpen bij het ontwerpen van aangepaste leefstijlplannen op deze vlakken, op basis van iemands doelen, levensstijl, en voorkeuren. Ook kan het allergieën en voedingsbeperkingen in overweging nemen. Advies over preventie van blessures zal veel nauwkeuriger kunnen gebeuren door trainers, personal trainers en coaches. AI kan bewegingsanalyses gebruiken om technieken te corrigeren en de kans op blessures te verkleinen. Het kan ook helpen bij het opstellen van een herstelplan na een blessure. Ook op het gebied van ondersteuning en begeleiding van mentale gezondheid zal de sector met de opkomst van AI en met de toenemende aandacht hiervoor maatschappelijk, meer gaan betekenen voor klanten en bedrijven. AI-tools zoals Chat GPT kunnen bijvoorbeeld mindfulness oefeningen aanbieden en gebruikers helpen met stressmanagement. AI deze ontwikkelingen kunnen bijdragen aan een meer holistische en toegankelijke benadering van fitness, waardoor meer mensen hun gezondheid en welzijn gemakkelijker kunnen verbeteren.

#### AI in fitness op macroniveau!

Naast de directe impact op de individuele gebruikerservaring, zullen zich ook nog macroveranderingen aandienen voor de fitness industrie door de komst van AI. Denk

bijvoorbeeld aan mogelijke veranderende bedrijfsmodellen. Traditionele fitnesscentra en sportscholen zullen hun bedrijfsmodellen moeten heroverwegen, aangezien AI nieuwe kansen zal gaan bieden en de kans bestaat dat steeds meer mensen zullen kiezen voor gepersonaliseerde digitale begeleiding en coaching. Dit kan leiden tot een grotere focus op het aanbieden van bijvoorbeeld digitale personal training en coaching vanuit sportcentra. Met AI-gegenereerde gegevens kunnen bedrijven in de fitnessbranche hun diensten nog veel beter afstemmen op de behoeften en voorkeuren van hun klanten. Dit kan variëren van de planning van lessen tot de selectie van apparatuur en de inrichting van de ruimte. Met de groeiende populariteit en potentie van AI in de fitnesssector, zullen we waarschijnlijk ook een behoorlijke toename gaan zien in investeringen in AI-gereunde fitness-start-ups en technologieën.

Hoewel er bezorgdheid bestaat over AI die banen overneemt, ben ik daar niet zo bang voor in de fitness sector. Er zal wel een verschuiving naar AI plaatsvinden in de fitnessindustrie waardoor ik eerder nieuwe banen zie ontstaan. Denk aan digitale personal trainers en coaches, ontwikkelaars van fitness georiënteerde AI-toepassingen, AI Personal Trainer Ontwerpers, AI Fitness Analisten, AI Gezondheidscoaches, Virtual Reality Fitness Instructeurs, AI Fitness App Ontwikkelaars, enz.

Naarmate AI een grotere rol gaat spelen in de fitnessindustrie, zal er ook een grotere behoefte ontstaan aan ontwikkeling van regels voor de ethische aspecten van AI, zoals privacy, datagebruik en eerlijkheid. Dit zal zeker leiden tot nieuwe wet- en regelgeving om de rechten en belangen van consumenten te beschermen.

Door de personalisatie en grotere toegankelijkheid die AI mogelijk maakt, kan fitness voor een breder publiek toegankelijk worden. Dit kan leiden tot meer/laagdrempeliger toegankelijkheid in de fitnesssector, waardoor meer mensen, ongeacht hun leeftijd, fysieke bekwaamheid, of sociaal-economische status, toegang hebben tot fitness- en gezondheidsdiensten.

#### Gebruik maken van het externe superbrein!

Dit zijn natuurlijk slechts enkele aspecten van AI en diens invloed op de fitness sector de komende jaren. Hoewel AI veel potentieel heeft om de fitnessindustrie te transformeren, is de persoonlijke interactie en menselijke begeleiding natuurlijk nog steeds cruciaal en waardevol en dat zal voor een grote groep ook zeker zo blijven. Ik geloof er echter wel in dat de transformatie al is ingezet naar het optimaal gebruik maken van dat 'superbrein', want dat is wat Chat GPT in ieder geval al is. Daarom hebben we bij EFAA ook besloten om de fitness professional en ondernemers te ondersteunen in de transitie naar dit optimale gebruik van AI. Over enkele weken is de eerste 'AI in fitness' opleiding beschikbaar, voor fitness trainers en voor ondernemers, want je kan zomaar bij de early adaptors van de fitnesssector gaan behoren.

Wil je een eerste compacte handleiding ontvangen over de toepassing van Chat GPT, mail snel naar [info@efaa.nl](mailto:info@efaa.nl).



**JOHN VAN HEEL**

EFAA en Leefstijlclub

[www.efaa.nl](http://www.efaa.nl) en [www.leefstijlclub.nl](http://www.leefstijlclub.nl)



# OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

[WWW.BODYLIFEBENELUX.NL/OPLEIDINGEN](http://WWW.BODYLIFEBENELUX.NL/OPLEIDINGEN)



**aalo**  
Opleidingen

Start jouw carrière in de fitnessbranche. [www.aalo.nl](http://www.aalo.nl)



**TRAIN THE TRAINERS**

INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!  
[WWW.TRAINTHETRAINERS.NL](http://WWW.TRAINTHETRAINERS.NL)



**FITNESS.BE FACULTY**

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie [www.fitness.be/opleidingen](http://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

Logos: CZ, azivo, Zorgverzekeraar, AGIS, SVGZ, NIVE, OHRA, ONVZ, Zilveren Kruis



**NL Actief/Fitvak Fitnessstrainer A opleiding**

Erkend door NL Actief en EREPS level 3 (EU)

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

[Kijk snel op www.EFAA.nl](http://www.EFAA.nl)

**NL ACTIEF** **EFAA**



**START2MOVE**  
OPLEIDINGEN TRAININGEN

**LIFELONG LEARNING ACADEMY**

LAAGDREMPELIG EN ONBEPERKT INVESTEREN IN DE ONTWIKKELING VAN JOUW TEAM

Vraag de gratis brochure aan  
[LLA@Start2Move.nl](mailto:LLA@Start2Move.nl)

# 362x

meer bacteriën  
dan een wc-bril



Zonder  
alcohol

## 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](http://www.dreumex.com)



# SYMBIONT

The smart body device



TRACK.  
TRAIN.  
TRANSFORM.



SYMBIONT