

FITNESS.BE: MET DE F VAN FUN, FRIENDS EN EEN FOCUS OP FACTS

body•LIFE[®]

6 | 2023
Los nummer €9,95



Europe's No.1



**Ontdek de nieuwste
innovaties en tools
van Centr op FIBO**



CATHY BLEKEMOLEN

'Iedereen in beweging krijgen'



EMS BUSINESS EVENT 2024

Ontdek de toekomst!



URBAN SPORTS CLUB

Klaar om te investeren

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://technogym.com)

TECHNOGYM®

**Een uitgave van:**

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

Uitgever

Michael van Munster

Hoofredactie

Guus Hetterscheid

Redactie

Aart van der Haagen

Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

Druk

Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie

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

Abonnementen

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

Copyright

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

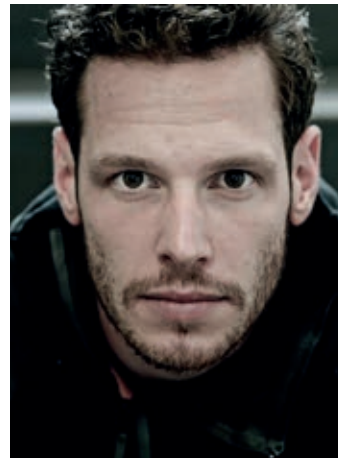
body•LIFE Benelux,

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

VOORUITZICHT

Een nieuw jaar is gestart en via deze weg willen we u de beste wensen overbrengen voor 2024. Een nieuw jaar met nieuwe kansen, maar ook met weer nieuwe uitdagingen en ontwikkelingen.

In onze coverstory kijken we met Centr vast vooruit naar FIBO 2024, in april. Centr zal daar haar nieuwste innovaties presenteren en in deze editie krijgt u alvast een inkijkje. Centr en Inspire Fitness staan op het punt om gloednieuwe producten te onthullen, variërend van innovatieve krachtapparatuur en een unieke Commerciële Smith Machine tot fitnessaccessoires om de dagelijkse routines te ondersteunen.



We gingen voor deze editie ook in gesprek met ondernemer Cathy Blekemolen. Zij is gestart met het laagdrempelige franchiseconcept feellife, samengesteld rond twaalf geautomatiseerde toestellen van Innerva, die het lichaam doeltreffend en veilig in beweging brengen.

We bieden ook een vooruitblik op het EMS Business Event op 2 en 3 februari 2024, een tweedaags evenement dat plaatsvindt in het prestigieuze Marriott Hotel te Amsterdam, en een terugblik op het NL Actief symposium op 14 december, dat in het teken stond van data en onderzoeksresultaten uit de fitnessbranche.

Sportieve groet,

Guus Hetterscheid
Hoofredacteur BodyLIFE



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



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



Dutch Fitness Awards I Vote Company

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

**iVentri**

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



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



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



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



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



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



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



NXT Level. www.nxtlevel.eu
06 460 688 605, info@nxtlevel.eu



House of Workouts XCORE®, BRN®, LXR®

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



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

**Hidden Profits Marketing**

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

MAKING FITNESS MORE COLORFUL

Welcome to a new indoor cycling era now at your studio! This beauty will surprise and delight you as it combines pro performance features and game-changing technology, making every ride epic and fun, no matter what fitness level you are at. Ready for powerful rides and fast accurate results?

IC7



WattRate®

Direct Power
measuring in watts



Coach By Color®

Training zones
displayed in colors

FTP

FTP-Test

Test to determine
personal fitness levels



Training App

User data transfer
& recording activities



Inhoudsopgave

BRANCHE ACTUEEL

- 7 Column Ronald Wouters
- 8 Ontdek de nieuwste innovaties en tools van Centr op FIBO
- 11 Ondernemerstips
- 12 Life Fitness
- 16 Urban Sports Club
- 18 Cathy Blekemolen (feellife)

TRAINING

- 20 SYMBIONT
- 23 InBody
- 25 Magicline
- 26 Highlights NL Actief symposium
- 29 Uptivo
- 33 Hilversum City Run

MANAGEMENT

- 35 Column John van Heel
- 36 EMS Business Event 2024
- 39 EGYM BioAge Event
- 41 Column Govert Janssen
- 43 Technogym
- 44 Hidden Profits Marketing
- 46 Fitness.be: Fitness in 2024
- 48 Fitness getransformeerd naar gezondheidsbevordering



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, Zwaenestede
28, 5221 KB '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.benfit.nl dietiste@benfit.nl



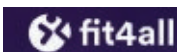
Mindset Bedrijfsontwikkeling
Pelikaanweg 46 (vliegveld Lelystad), 8218
PG Lelystad
06 46 23 23 85
info@mindsetbedrijfsontwikkeling.nl
www.mndst.center



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
+31651624587, 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

Een training die bij je past.

Word sneller sterker met slimme krachttrainingstoestellen.



E G Y M

Voor Beginners

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

Voor Experts

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

MATRIX

matrixmembers.nl



COLUMN

GEHOORSCHADE MISSCHIEN GEEN URGENT PROBLEEM, **MAAR HET VERDIENT WEL ONZE AANDACHT**

Er zijn van die momenten dat ik als directeur-bestuurder van NL Actief mijn handtekening onder een convenant of manifest zet waarbij ik denk: zal onze achterban dit belangrijk vinden? Soms is dat een strategische keuze, soms een principiële en soms een maatschappelijke. Tot die laatste categorie behoort onze deelname aan de aanpak van het voorkomen van gehoorschade. Op 6 december heeft een consortium van partners het Vierde Convenant Preventie Gehoorschade Versterkte Muziek ondertekend, waaronder NL Actief. Het doel van het convenant is om bij te dragen aan de preventie van gehoorschade door bezoekers en werknemers van muziekactiviteiten op een voor het gehoor zo veilig mogelijke manier van de muziek te laten genieten.

Ik begrijp dat het voorkomen van gehoorschade niet bovenaan de prioriteitenlijst van fitnessondernemers staat. Ze staan voor andere uitdagingen en kansen. Dus ik snap heel goed dat dit gevoelsmatig iets verder van ze af staat. Maar ik vind het wel belangrijk dat we alert en bewust zijn op het voorkomen van gehoorschade. Zeker in de groepslessen speelt versterkte muziek,

en ook het volume van de muziek, een rol. Is gehoorschade dan een urgent probleem in onze sector? Je bent geneigd om die vraag met 'nee' te beantwoorden. Maar weten we wel voldoende wat jarenlange muziek op hoog volume tijdens groepslessen doet met de oren van de instructeur die de lessen verzorgt? En hebben we een verantwoordelijkheid naar de sporter die met luide muziek op zijn koptelefoon een aantal keren per week sport? Of is dat de verantwoordelijkheid van alleen de sporter zelf. Het zijn vragen die toch aanleiding geven tot een nadere verkenning: hoe gaan we hiermee om in onze branche?

Dat hebben we eerder ook gedaan bij de rapportage 'Dopinggebruik in de kracht- en vechtsport' van het Mulier Instituut. We weten dat een fractie van de fitnessgebruikers naar dopinggeduide middelen grijpt en het overgrote deel niet. We willen het probleem daarmee niet bagatelliseren of minimaliseren, maar wel in de juiste context plaatsen. De rapportage van het Mulier Instituut onderstreept dat het blijvend nodig is om aandacht te besteden aan kennisdeling over het gebruik van dopinggeduide middelen in de



**„ZEKER IN DE GROEPS-
LESSEN SPEELT VERSTERKTE
MUZIEK, EN OOK HET
VOLUME VAN DE MUZIEK,
EEN ROL. IS GEHOORSCHADE
DAN EEN URGENT PROBLEEM
IN ONZE SECTOR? “**

fitnessbranche, ook al gaat het om een minderheid die het gebruikt. Dat geldt wat mij betreft ook voor gehoorschade: door het bespreekbaar te maken, delen we kennis en creëren we meer bewustzijn.

Als branche dragen we medeverantwoordelijkheid voor de gezondheid en het welzijn van de werknemers en consumenten. Daar mogen en willen we niet voor weglopen. Door het Convenant Preventie Gehoorschade Versterkte Muziek te ondertekenen, geven we dat signaal ook af. Dat is onze rol. Wij voelen die verantwoordelijkheid en zullen daar ook invulling aan blijven geven.

Ronald Wouters
Directeur-bestuurder NL Actief en
medeoprichter PartijvdSport



Chris Hemsworth onthult fonkelnieuwe fitnessapparatuur

ONTDEK DE NIEUWSTE INNOVATIES EN **TOOLS VAN CENTR OP FIBO**

In een wereld waarin gezondheid en fitness een steeds grotere rol zijn gaan spelen, neemt één Hollywood-ster het voortouw in de promotie van holistisch welzijn. Chris Hemsworth, bekend van vele hoofdrollen op het witte doek, weet als geen ander hoe je een gezonde leefstijl kunt aanhouden.

Hemsworth groeide op in Australië en al op jonge leeftijd had hij een actieve leefstijl. Of het nu ging om het spelen van Australian rules football, surfen, of avonturen beleven in de outback, hij leerde al snel dat goede voeding een enorme invloed had op zijn prestaties en algeheel welzijn. Maar er was nog een ander cruciaal element dat zijn 'reis' beïnvloedde: mentale gezondheid. Hemsworth beseftte dat een gezonde connectie tussen lichaam en geest van vitaal belang was om topprestaties te leveren en hij was vastberaden om deze inzichten met iedereen te delen.

VOOR IEDEREEN TOEGANKELIJK

In 2019 werd de visie om gezondheid en welzijn voor iedereen toegankelijk te maken werkelijkheid met de lancering van Centr. Centr is ontworpen om consumenten overal ter wereld geïntegreerde programma's en coaching te bieden. Het is gericht op het ondersteunen van leden van fitnessclubs in hun missie om het beste leven te leiden met deskundige adviezen voor maaltijden en workouts voor lichaam en geest.

Als toonaangevend ecosysteem voor fitness en wellness zag Centr enorme poten-

tie om het digitale platform te verbeteren door fysieke producten toe te voegen aan het aanbod. Deze innovatieve aanpak bood bestaande leden een completere oplossing en maakte het voor nieuwe leden makkelijker om aan hun fitness avontuur te beginnen.

In 2022 nam Centr Inspire Fitness over. Inspire Fitness is een vooraanstaande speler in ultra-moderne krachtapparatuur. Met meer dan twee decennia ervaring in de productie van kwalitatieve fitnessapparatuur bood deze overname Centr de mogelijkheid om zijn premium digitale inhoud te koppelen met fysieke producten. De perfecte combinatie om leden te helpen hun sportroutines te verbeteren.

FITNESSACCESSOIRES EN KRACHTAPPARATUUR

in de herfst van 2023 lanceerde Centr een nieuwe categorie met de introductie van zijn nieuwe productlijn. Nu direct beschikbaar voor

consumenten op Shop.Centr.com en bij verschillende retailers wereldwijd, biedt Centr fitnesskits, accessoires en slim ontworpen krachtapparatuur. En het is allemaal gekoppeld aan de digitale training van Centr voor de ultieme workout thuis of in de gym. Centr's krachtapparatuur wordt ondersteund door de 20+ jaar ervaring van Inspire Fitness.

“ALS TOONAANGEVEND ECOSYSTEEM VOOR FITNESS EN WELLNESS ZAG CENTR ENORME POTENTIE OM HET DIGITALE PLATFORM TE VERBETEREN DOOR FYSIEKE PRODUCTEN TOE TE VOEGEN AAN HET AANBOD”

Centr en Inspire Fitness staan op het punt gloednieuwe producten te onthullen, variërend van innovatieve krachtapparatuur en een unieke Commerciële Smith Machine tot fitnessaccessoires om de dagelijkse routines te ondersteunen. De producten zullen te zien zijn op FIBO, waarmee deelnemers een eerste blik krijgen op de nieuwste innovaties van het merk.

WAT CENTR ONDER ANDERE OP FIBO ZAL LATEN ZIEN?

1. Commercial Smith Machine

Maximaliseer de ruimte en zorg voor een veilige training met de integratie van de Smith Bar direct in de weight stacks. Dankzij de gepatenteerde selectorised Smith Bar hoeven leden niet meer handmatig in de weer met plates. Verplaats eenvoudig de bar naar de juiste positie, selecteer het gewenste gewicht met het pin-selectiesysteem, vergrendel de

bar op zijn plaats en je bent klaar om te gaan. Geen spotter nodig.

2. SF5 Functional Trainer

Ervaar het comfort en gemak van de Smith Bar die rechtstreeks is verbonden met de weight stacks. De SF5 Functionele Trainer wordt geleverd met een houder voor iPads en ingebouwde opslag voor accessoires.

De SF5 is een alles-in-één gym, gebouwd met twee glijdende katrollen, Inspire's gepatenteerde selectorised Smith Bar, twee gewichtstapels van 75kg, acht accessoires en ingebouwde rekken voor losse gewichten. Het wrijvingsloze katrolsysteem en de uitgebalanceerde Smith Bar maken trainingen soepel en eenvoudig.

3. Tread 3 Gemotoriseerde Loopband

De gloednieuwe Inspire Tread 3 is ontworpen om iedereen te inspireren om het beste uit zichzelf te halen. Met zijn strakke ontwerp,



**CENTR x HYROX
COMPETITIE PRODUCTEN**

Maar dat is niet alles. Op FIBO zal Centr ook voor het eerst in Europa een selectie producten introduceren uit zijn Centr x HYROX Competitielijn. Een lijn van geavanceerde performance apparatuur die wereldwijd wordt gebruikt tijdens HYROX-races en deelnemers voorziet van de ultieme trainingservaring.

De samenwerking van Centr met HYROX markeert de intrede van het merk in de competitieve tak van sport en definieert een nieuw tijdperk voor het bedrijf. De nieuwe performance lijn omvat een power rope, een power sled, unieke interlocking bumper plates met randmarkeringen om het gewicht aan te geven, een unieke achthoekige "octo" kettlebell en meer.

stevige opvouwbare frame en hoogwaardige functies, waaronder een ultrastille borstelloze motor, Natural Stride Technology en Cloud Cushion Suspension, biedt het een energiezuinige en soepele loop-, jog- of hardloopervaring.

KOM NAAR DE CENTR BOOTH OP FIBO

Als wereldleider in gezondheid en welzijn met de missie om iedereen te helpen zijn of haar beste leven te leiden, draagt Centr met trots bij aan FIBO's visie om een sterke fitnessindustrie en een gezonde samenleving te creëren.

Wij nodigen alle FIBO-bezoekers van harte uit om de stand van Centr in Hal 6 (Stand 6A83) te bezoeken. Hier kun je kennismaken met de unieke Centr-producten gekoppeld met deskundige coaching, ontworpen om jouw dagelijkse leven en dat van jouw leden meer energie te geven.



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



Meta
Business Partner

EEN STABIELE AANVOER VAN LEADS EN NIEUWE LEDEN



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:

OEI VERGETEN BTW TE BETALEN... Krijg ik mijn btw-boete nog kwijtgescholden?

De regels omtrent de btw – boetes zijn versoepeld met de focus op “ter goede trouw” in plaats van de “kwade trouw” Om hiervan te genieten moet je aan bepaalde voorwaarden voldoen:

- Het moet gaan over je eerste overtreding binnen een periode van 4 jaar

- De overtreding is onbewust (ter goeder trouw) begaan
- Je met een individueel en gemotiveerd verzoekschrift indienen
- Je moet jouw vergetelheid rechtzetten en jouw btw alsnog betaald hebben.

KAN IK ASIELZOEKERS INSCHAKELLEN IN MIJN FITNESSCLUB, PT – STUDIO, CROSSFIT...?

Asielzoekers zijn mensen die een aanvraag om internationale bescherming indienen bij de Dienst Vreemdelingenzaken om erkend te worden als vluchteling zoals gedefinieerd in de Conventie van Genève. Een asielzoeker moet zich na de aanmelding bij de Dienst Vreemdelingenzaken, aanmelden bij het gemeentebestuur van de woonplaats (plaats waar het opvangcentrum is gelegen). Dit gemeentebestuur overhandigt de asielzoeker een attest van immatriculatie model A (oranje kaart) met een geldigheidsduur van 4 maanden en dit kan telkens met 4 maanden verlengd worden. Het is deze oranje kaart dat het verblijfsdocument is van de asielzoeker. Of een asielzoeker mag werken of niet, is terug te vinden op die oranje kaart. Als werkgever is het dus belangrijk dat je hierover kennis hebt, anders stel je iemand illegaal te werk.

Na een wachtperiode van 4 maanden heeft een asielzoeker van rechtswege recht om te werken, tenzij hij of zij in de wachtperiode al een betekening heeft ontvangen van een weigeringsbeslissing van het Commissariaat-generaal voor de Vluchtelingen en de Staatslozen.

Eens een asielzoeker zijn erkenning als erkend vluchteling heeft, geniet hij of zij als erkend vluchteling van dezelfde rechten (en plichten) als een Belg. Op vlak van tewerkstelling of het starten van een eigen zaak, zijn er geen bijkomende voorwaarden.

THP² - De specialist in gezondheid en prestatie introduceert

AfaSense en Activity Mirror

THP² Europe ontwikkelt en implementeert digitale testapparatuur en monitoringssystemen voor sport-, wellness-, medische- en arbeidsmarkten, met de focus op kwaliteit!



Meer informatie



< AfaSense

THP²'s AfaSense biedt tests voor sportprestaties, lichaamssamenstelling, cognitie, fitheid, flexibiliteit en kracht. Ideaal om doelgerichte trainingsplannen te maken.

Activity Mirror >

Activity Mirror beschikt over een dubbele elektromagnetische geremde weerstand met verstelbare armen voor een efficiënte krachttraining van het hele lichaam.



Meer informatie



www.healthcheckshop.com

THP² EUROPE
TOTAL HEALTH & PERFORMANCE PLAN

www.thp2.eu | info@thp2.eu



DISCOVERING THE **PILLARS** OF **PERFECT CARDIO**

Met behulp van onderzoek zijn er drie essentiële pijlers voor cardio-oefenaars aan het licht gebracht, en daarmee heeft Life Fitness zijn beste console ooit gecreëerd: de Discover SE4.

Toen Life Fitness wilde ontdekken wat echt belangrijk was in een cardioconsole, richtte het zich tot de mensen die er echt toe doen: sportschool eigenaren en sporters.

"We hebben twee verschillende sets van onderzoek gedaan", zegt productdirecteur Nick Yogerst. "De eerste was met facilititeitseigenaren met de focus op begrijpen welke functies ze zochten en wat ze wilden bieden aan hun sporters. De tweede was gericht op het begrijpen van hoe sporters omgaan met onze con-

soles: hoe ze door de interface navigeren en waar ze naar op zoek zijn tijdens hun training."

Als gevolg daarvan heeft het onderzoeksteam drie belangrijke console pijlers vastgesteld voor cardio-oefenaars.

- Pijler 1: immersieve ervaring met hoge kwaliteit touchscreens en geluid, plus eenvoudig te gebruiken functies.
- Pijler 2: connectiviteit met de eigen apparaten van de gebruiker en gemakkelijk leesbare metingen.

- Pijler 3: Persoonlijke begeleiding zoals geleide lessen en suggesties om trainingen te verbeteren.

Life Fitness nam al deze informatie mee terug naar zijn ontwikkelingsteams en gebruikte het om de vormgeving van zijn nieuwste en beste console te creëren: de Discover SE4.

Verkrijgbaar in twee formaten, 16" en 24", biedt de SE4 leden een immersieve en intuïtieve gebruikersinterface. Touchscreen met hoge definitie van rand tot rand biedt levendige beelden, ongeacht het omgevingslicht, en reageert uiterst snel.

De operator TrainMore was een van de eerste ketens ter wereld die de SE4 installeer-



de in een van zijn nieuwe vestigingen, Trainmore Noordermarkt.

De nieuwste console van Life Fitness wordt ook geleverd met connectiviteit van de beste kwaliteit, zodat sporters met hun eigen draagbare apparaten of mobiele apparaten naadloos kunnen synchroniseren via Bluetooth of NFC en zelfs draadloos hun telefoon of tablet kunnen opladen tijdens het trainen.

Om ervoor te zorgen dat de SE4 aan alle vereisten voor gepersonaliseerde begeleiding van de derde pijler voldoet, zijn de consoles volledig uitgerust met Life Fitness On Demand+. Hiermee krijgen facilititeitseigenaren toegang tot een ingebouwde bibliotheek met on-demand lessen voor elke cardio-unit. Daarbij, krijgen ze de mogelijkheid om hun eigen aangepaste video's te uploaden. Dit stelt hen in staat om hun eigen merk op de voorgrond van de cardioconsole-ervaring te plaatsen.

De merkopbouw mogelijkheden van de SE4 gaan nog verder dankzij de aanpasbare inter-



face. De aanpassingsopties van de console variëren van het toevoegen van verschillende attract screens tot het uploaden van klantenvideo's en berichten. Dit helpt operators een unieke ervaring voor sporters te bieden, terwijl ze altijd hun merk op de voorgrond houden. Met attract screen kan je bijvoorbeeld, logo's, digitale marketingassets en video's voor persoonlijke training toe te voegen om de uitstraling en essentie van de club te versterken.

Hoewel het slanke uiterlijk en het even strakke ontwerp van de SE4 betekenen dat het perfect past in de stijlvolle clubs van TrainMore, is de naam Life Fitness een garantie voor kwaliteit en duurzaamheid die elke fitnessfaciliteit vereist.

Ontdek de SE4 voor jouw club: <https://www.lifefitness.nl/nl-nl/catalog/consoles/discover-se4-console>



GENTS BEDRIJF STRIDE ONTWERPT GYM VOOR FC BARCELONA

Het Gentse bedrijf STRIDE Europe bouwt functionele fitnesszalen en sportfaciliteiten op maat. Ze zijn ondertussen goed gekend in de wereld van het topvoetbal. Het viel STRIDE op dat de grootste investering bij heel wat clubs doorgaans naar de spelers gaat, maar dat hun trainingsruimtes vaak verouderd zijn. Daar spelen ze slim op in. Ze visualiseren de mogelijkheden op basis van een modern 3D design en produceren zelf het trainingsmateriaal om dat design tot werkelijkheid te brengen. Na enkele van de bekendste Belgische en Nederlands teams doet nu ook FC Barcelona beroep hun diensten. Dat is natuurlijk een hele eer.

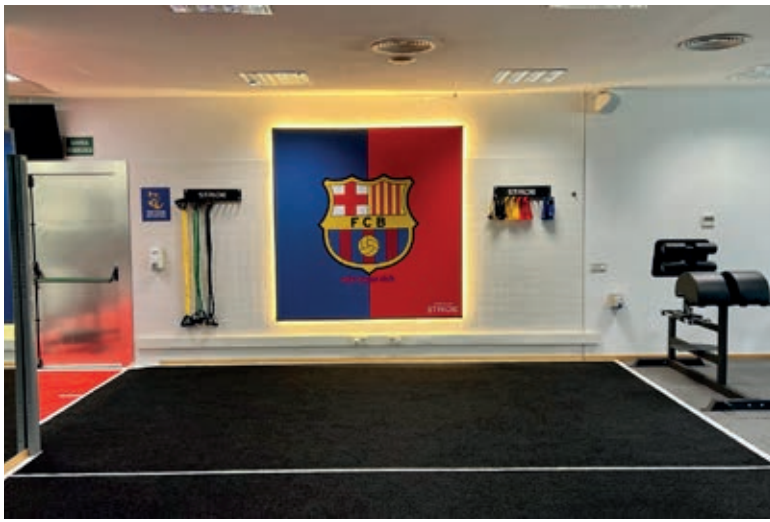
In België werkten ze reeds met ploegen zoals Union SG, Royal Antwerp FC en KV Mechelen. In Nederland bedienen ze onder meer Feyenoord, AZ Alkmaar en Willem II. Ze zijn ook actief in het hockey en het wielrennen. Zo traint bijvoorbeeld Mathieu van der Poel met STRIDE materiaal. Als Gents bedrijf zou het mooi zijn om ook AA Gent aan de lijst te kunnen toevoegen, maar de club heeft zelf al uitstekende trainingsfaciliteiten.



ONE STEP AHEAD



STRIDE
ONE STEP AHEAD | [STRIDEEUROPE.COM](https://strideeurope.com)



IN GYM CREATION

SAOEDI-ARABIË

Leander Verbraeken, één van de twee zaakvoerders, licht toe hoe alles geëvolueerd is de voorbije jaren.

“Ik kom zelf uit de personal training sector. Ik merkte op dat er binnen dat wereldje heel wat nood was aan vernieuwing en kwalitatief materiaal, dus op een gegeven moment hebben een jeugdviend en ik besloten om zelf materiaal te ontwikkelen en daar ons eigen merk rond te bouwen. Op die manier is de bal aan het rollen gegaan en zijn we in de topsport beland. In november bouwen we het nieuwe jeugdcomplex van Olympique de Marseille. Daarbovenop zijn we druk bezig met de ontwerpen voor de nieuwe ploeg van Karim Benzema in Saoedi-Arabië, Al-Ittihad. We blijven gestaag groeien en dat is het mooiste bewijs dat er nood is aan de diensten die we voorzien.

Meer informatie over het aanbod en de projecten van STRIDE vind je op www.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.



USC KRIJGT €95 MILJOEN VOOR GROEI IN DE **BLOEIENDE** **EUROPESE ZAKELIJKE MARKT**

Urban Sports Club (USC) bereidt zich voor om de investeringen in de zakelijke markt op te voeren en naar Oostenrijk te verhuizen, nadat de aggregator financiering van € 95 miljoen heeft verkregen in een deal onder leiding van Verdane.

Dit Zweedse bedrijf is gespecialiseerd in groei-investeringen in op technologie gebaseerde en duurzame Europese bedrijven.

Na enkele herstructureringen en een vertrek uit de Italiaanse markt zei USC dat het winstgevend is geworden. Maar

de financiering zal vooral nuttig zijn om te investeren in middelen om te groeien op de zakelijke markt, waar de vraag een 'enorme' groei heeft gekend.

Ruim de helft van de USC-leden bestaat uit de zakelijke markt. De Duitse aggregator zei dat zijn zakelijke klantenbe-



stand dit jaar meer dan verdrievoudigd is en nu meer dan 7.000 actieve bedrijven van alle groottes in de zeven Europese markten bereikt.

“We zien dat het subsidiëren van sport en gezondheid een standaardvoordeel wordt voor bedrijven in onze markten en we willen daar absoluut van profiteren”, zegt Benjamin Roth, mede-CEO van USC. “Daarom investeren we in verkoop, in klantensucces, maar ook in product- en technologiebronnen die ons ondersteunen om aan de vraag te voldoen.”

Deze markt heeft investeringen aangetrokken van financiële en strategische partners en exploitanten van fitnessclubs. Zoals afzonderlijk beschreven breiden toonaangevende spelers hun verkoopteams uit, waarbij ze werken

aan het stimuleren van de instroom van medewerkers en de soepele integratie van deze klanten in de sportschoolbranche.

De verschuiving naar de vraag van bedrijven heeft Urban Sports Club vorig jaar geholpen zijn omzet te verdubbelen, en dit jaar bleven ze sterk groeien.

Roth voegde er echter aan toe dat USC zich ook rechtstreeks op consumenten zal blijven richten. Deze strategie heeft ervoor gezorgd dat het bedrijf meer bekendheid heeft gekregen bij de consument en in Duitsland 40% heeft bereikt.

“Als een bedrijf om een gezondheids- en sportuitkering vraagt en zijn werknemers ondervraagt, heeft een merk dat bij iedereen in het bedrijf bekend is een groot voordeel”, aldus Roth.

USC is al actief in Duitsland, Frankrijk, Nederland, België, Spanje en Portugal. Bij het platform zijn ruim 11.000 faciliteiten voor fitness en vele andere activiteiten betrokken.

Het zal in januari opnieuw uitbreiden met een verhuizing naar Oostenrijk in januari. Het zou moeten samenwerken met ongeveer 50 partners in Wenen, en vervolgens geleidelijk andere steden toevoegen.

Roth zei dat de stap werd aangestuurd door zijn zakelijke partners, voornamelijk uit Duitsland. Maar hij voegde eraan toe dat er geen haast is om naar nog meer landen te verhuizen, vanwege het potentieel op de bestaande markten.

Verschillende eerdere investeerders, zoals HV Capital en ProSiebenSat1, namen deel aan de nieuwste financiering, tegen een niet bekendgemaakte waardering.

USC heeft in juni 2021 € 80 miljoen opgehaald in een deal onder leiding van ProSiebenSat1. Het kwam overeen om een combinatie van contant geld en mediavolume te bieden in ruil voor een belang van 15% in de Europese aggregator.

Deze verbinding met de omroepmedia heeft het USC geholpen de bekendheid van zijn aanbod te vergroten en een breder publiek te bereiken dat nog niet geïnteresseerd is in sport.

De zakelijke activiteiten van USC zijn mede gebaseerd op de overname van Interfit in 2018. Het bedrijf geeft prioriteit aan de verkoop aan zakelijke klanten met minimaal 200 medewerkers. Kleinere bedrijven kunnen deelnemen met een meer geautomatiseerd systeem.

In tegenstelling tot sommige andere providers is het aanbod opgesplitst in vier niveaus, waardoor operators alleen toegang kunnen bieden tot specifieke segmenten van het USC-lidmaatschap.

“Wij zijn ervan overtuigd dat het aanbieden van slechts één niveau eigenlijk niet eerlijk is voor operators, omdat je bedrijven en operators van alle prijssegmenten in hetzelfde mandje plaatst”, aldus Roth. “Wij zijn van mening dat er differentiatie moet plaatsvinden. De reden hiervoor is dat we ook weten dat de oorspronkelijke leden van de clubs niet in alle clubs hetzelfde zijn.”

Roth voegt eraan toe dat USC deze aanpak nog een stap verder brengt, door operators toe te staan alleen specifieke groepen klanten te accepteren – of mogelijk alleen zakelijke USC-gebruikers, om ervoor te zorgen dat deze bezoeken incrementeel zijn.

Meer in het algemeen zegt Roth dat de houding van sportschooleigenaren is verschoven naar partnerschappen die voor alle partijen werken. Dit bevordert de integratie van technologie, om ervoor te zorgen dat de toegang tot clubs, lesroosters en andere diensten afgestemd is op bedrijfsleden. Voor dit doel heeft USC zojuist integraties met Magiline en BSport gelanceerd, en volgend jaar volgen er nog meer.



Concept feellife met Innerva-toestellen bedient specifieke doelgroepen

‘IEDEREEN IN BEWEGING KRIJGEN’

Waar ligt nog een groeimarkt voor de fitnessbranche? Bij specifieke doelgroepen, zoals ouderen en mensen die een beperking hebben of in een revalidatietraject zitten. Cathy Blekemolen introduceert het laagdrempelige franchiseconcept feellife, samengesteld rond twaalf geautomatiseerde toestellen van Innerva, die het lichaam doeltreffend en veilig in beweging brengen.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: feellife

Een frisse blik van buitenaf werkt vaak verhelderend. “Ik heb geen achtergrond in de fitnessbranche,” bekent Cathy Blekemolen, die op 8 januari jongstleden de eerste feellife-vestiging in het Noord-Hollandse Middenbeemster opende. “Mijn partner is echter een bekende in het wereldje: Michel van Halderen, top-trainer van wereldkampioenen en op Olympisch niveau. Hij runt al 53 jaar zijn

sportschool Wellness Profi Center in Purmerend en heeft zo’n 1200 leden, met een hoge klantentrouw. Sommige mensen komen er al meer dan veertig jaar en zelfs als ze op een gegeven moment door hun leeftijd de apparatuur niet meer gebruiken, gaan ze er nog graag even socializen aan de koffietafel. Ik zag het gebeuren toen ik daar in de coronaperiode bijsprong, vanuit mijn achtergrond in project- en ma-

nagementondersteuning. Dat zette mij aan het denken. Ik zag heel veel kansen, zeker nadat ik via Michel een NL Actief-training kon volgen én hij mij attendeerde op iets nieuws voor de Nederlandse markt: Innerva. Joop de Boers en Ruud Morees van Be-More Fitsolutions, twee gedreven ondernemers en al vele jaren goede zakenrelaties van mijn partner, wilden dit concept net gaan uitrollen. Ik kreeg een filmpje te zien en dat sloeg in als een bom. Ik dacht: ‘Dit ben ik.’ Alles wat altijd al in mij had gezeten viel samen.”

Niet trainen, maar bewegen

Het feellife-concept bevat een circuit van twaalf Innerva-apparaten die geautomatiseerd het lichaam in beweging brengen, op een veilige en doeltreffende manier. “De toestellen komen uit Engeland en werden

ontwikkeld op basis van medisch wetenschappelijk onderzoek. Uitgangspunt is niet zozeer trainen, maar bewegen. Specifiek voor bepaalde doelgroepen, zoals ouderen, mensen die een beperking hebben of moeten revalideren na een operatie. De apparaten activeren meerdere spiergroepen gelijktijdig en in twee richtingen, zonder teveel druk op het lichaam uit te oefenen en zonder dat je tussendoor de instellingen hoeft te veranderen. Het komt erop neer dat het toestel de gebruiker 'in werking zet' in plaats van andersom. Ideaal dus voor als je lichaam het niet toelaat om grote uitslagen te maken. Je doorloopt het Innerva-circuit in veertig minuten en wanneer je vorderingen maakt, kies je een andere setting om je spieren sneller te activeren. Op den duur kan het zich ontwikkelen tot trainen, maar in eerste instantie ligt de nadruk op bewegen."

Drempel ligt laag

Na de kennismaking met Innerva begonnen bij Cathy Blekemolen de radertjes te draaien. "Ik wilde graag een samenwerking aangaan met BeMore Fitsolutions, op voorwaarde dat ik als eerste in Nederland de apparatuur zou mogen gaan gebruiken, als onderdeel van de door mij bedachte franchiseformule feellife. De drempel ligt laag: een ruimte van tenminste 120 vierkante meter volstaat en het vereist geen specifieke competenties om in te stappen, behalve een flinke dosis passie om mensen in beweging te krijgen. Prima geschikt om vanaf nul te beginnen of juist als uitbreiding van een bestaand sportcentrum om specifieke doelgroepen te bedienen. Je zou ook een feellife-studio kunnen openen bij een verzorgingstehuis, dat al een koffietafel faciliteert. Dat element maakt namelijk deel uit van het



concept. Socializen, verbinding tussen mensen leggen. Dat zij zich er thuisvoelen. Bij mij ligt er altijd een doos met spellen klaar en een krant op tafel. Maak het toegankelijk en houd het kleinschalig. Nieuwe franchisenemers geven we natuurlijk wel een training omtrent de apparaten van Innerva, waarbij Michel en BeMore Fitsolutions nauw betrokken zijn."

Pilot

Cathy Blekemolen vindt een samenwerking met een fysiotherapeut aanbevelenswaardig. "Dan kun je in geval van bepaalde signaleringen mensen direct doorverwijzen. Zelf

heb ik dat ook gedaan voor mijn feellife-vestiging. Bovendien draai ik samen met de fysiotherapeut en de gemeente Purmerend - waar Middenbeemster onder valt - een pilot om dertig mensen drie maanden lang kosteloos het Innerva-concept te laten uitproberen. Wat doet het voor hen? We hebben deelnemers die in allerlei situaties zitten: een hoge leeftijd van in de 90 jaar, verlamming van de benen, artrose, herstel van een heupoperatie, parkinson, COPD, long-covid. Om de resultaten in kaart te brengen vullen we vragenlijsten in, die we met zorgverzekeraars delen. Daarbij nemen we tevens randverschijnselen onder de loep, zoals een financiële of een sociale beperking. Wat is er precies nodig om mensen te laten bewegen? Deze pilot geeft nu al een enorme spinoff in aanmeldingen en vormt bovendien een blauwdruk voor andere franchisenemers, die ik graag help om ook zoiets op te zetten met de gemeente waar zij zitten." Naast de aan te schaffen apparatuur en een maandelijkse fee levert feellife een marketingpakket inclusief een logo voor op de muur, een leden- en toegangssysteem met een tag voor het koffiezetapparaat, uitingen in sociale media en connecties met patiëntenverenigingen, stichtingen, fondsen en andere relevante partijen. "Rijk hoef ik er niet van te worden," glimlacht Cathy Blekemolen. "Ik heb maar één doel: iedereen in beweging krijgen."

Meer informatie: www.feellife.nl





MAXIMALE FLEXIBILITEIT, MAXIMALE RESULTATEN

Als sportschool- of studiohouder ben je altijd op zoek naar manieren om je aanbod uit te breiden en nieuwe klanten aan te trekken. SYMBIONT is een strategische zet om je onderneming naar een hoger niveau te tillen. Wij helpen jou om je sportschool of studio te laten groeien door innovatieve en effectieve trainingsmogelijkheden aan te bieden. Hoe? Lees het hier!

Ondersteuning vanaf dag één

Als je ervoor kiest om EMS-trainingen aan te bieden met SYMBIONT in jouw sportschool of studio, nemen wij de taak op ons om jou volledig te ondersteunen en begeleiden bij het onboarding proces. We begeleiden je stap voor stap in het proces van het omzetten, transformeren en implementeren van ons unieke concept in jouw sportschool of studio. We bieden ondersteuning vanaf dag één en blijven betrokken bij onze partners, zelfs na de succesvolle implementatie van ons unieke concept. We blijven beschikbaar voor vragen en verdere ondersteuning.

Volledige marketingondersteuning

Marketing is van essentieel belang als je een nieuw product aanbiedt. Bij SYMBIONT begrijpen we dat en daarom bieden we onze partners volledige marketingondersteuning. Zo kun jij je richten op andere belangrijke zaken.

Je vraagt je wellicht af welke marketingondersteuning je kunt verwachten. Dat is heel eenvoudig: enkele weken voordat je met SYMBIONT begint, ontvang je van ons een 'Product Teaser'. Dit is een paspop met het Tec Suit erop, die je in jouw sportschool of studio kunt plaatsen om je leden

alvast een voorproefje te geven van wat er gaat komen. Bovendien kunnen we flyers, posters, brochures en roll-ups voor je verzorgen om het product te promoten. We denken graag met onze partners mee en streven ernaar om jouw succes te ondersteunen!

Uitbreiding van je klantenbestand

Hoe verleid je die nieuwe klantenpopulatie? Schotel een nieuw product voor, met innovatieve en verrassende oplossingen die écht het verschil maken; SYMBIONT!

Ons doel? Maatwerk leveren met oog voor zowel onze partners als hun leden. De vraag is dus niet óf je nieuwe leden aantrekt met SYMBIONT, maar eerder hoevéél nieuwe leden je aan de haak slaat. En het leuke is dat we je de sleutel tot succes in handen geven met de ultieme flexibiliteit.

Beeld je eens in, je begint met slechts twee van onze Smart Training Devices, en voordat je het weet, moet je uitbreiden omdat iedereen in jouw sportschool of studio in de rij staat voor EMS-trainingen. Bij SYMBIONT zijn de mogelijkheden eindeloos!

De voordelen van SYMBIONT

SYMBIONT biedt tal van voordelen, voor zowel de ondernemer als de sporter. Eén van de belangrijkste voordelen voor jou als sportschool- of studiohouder? Je hoeft geen fortuin uit te geven dankzij ons handige huuroptie-model, wat wij "Smart Renting" noemen. De complete uitrusting, inclusief de basissets met 6 Tec Suits, is bij de



huur inbegrepen en hoeft je niet zelf aan te schaffen. En het leuke is dat je op elk moment je uitrusting kunt uitbreiden!

En voor jouw leden? Zij kunnen nu onbezorgd genieten van hun eigen draadloze Tec Suit zonder te hoeven delen met andere sporters. Bij ons staat hygiëne namelijk hoog in het vaandel. Het draadloze Tec Suit biedt niet alleen ongekende bewegingsvrijheid, maar is tevens uitgerust met gepatenteerde droge elektroden en biosensoren. Hierdoor kan het pak in real-time de prestatiegegevens van jouw sporters vastleggen, die

vervolgens worden weergegeven in de handige Curtdi app. Met SYMBIONT ben je verzekerd van gegevensgedreven workouts, want meten is weten, en dat is precies wat onze SYMBIONT-oplossing zo uniek en waardevol maakt.

Multi-inzetbaarheid

Of het nu gaat om het aantrekken van leden die aan hun conditie willen werken, spieren willen opbouwen, high-intensity interval training (HIT) willen beoefenen, of op zoek zijn naar andere workout mogelijkheden: SYMBIONT past perfect bij jouw sportschool of studio! Met zijn unieke mix van elektrische spierstimulatie (EMS), real-time metingen, evaluatie en

coaching biedt SYMBIONT diverse mogelijkheden. Met SYMBIONT kies je voor een slimme aanpak voor jouw sportschool of studio, waarmee je het verschil maakt en je onderscheidt van de concurrentie.

Mogelijkheid voor groepstrainingen

Groepstrainingen geven met EMS was nog nooit zo eenvoudig. Met de introductie van de nieuwe slimme technologie van SYMBIONT kunnen meerdere deelnemers tegelijkertijd een bio-elektrische training volgen. Sporters kunnen zelf de intensiteit aanpassen op het Tec Suit, waardoor trainers de mogelijkheid hebben om de sporters effectief te begeleiden.

De toekomst van fitness

SYMBIONT staat aan de voorhoede van de fitnessrevolutie. Met onze baanbrekende EMS-technologie, handige draadloze Tec Suits, directe feedback en uitgebreide ondersteuning tillen we fitness naar een nieuw niveau. Word jij onze nieuwe partner!?

Meer weten? 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



INBODY MOTIVEERT IN 2024

Gebouwd op reputatie en excellentie, het InBody ecosysteem inspireert en helpt fitnesscentra naar een hoger niveau in 2024. Het is januari 2024. Fitness ondernemers weten als geen ander dat een nieuw jaar vele nieuwe kansen met zich meebrengt. Mensen hebben nieuwe doelen, nieuwjaar resoluties om gezonder en fitter te worden en ze zijn allemaal op zoek naar een sportfaciliteit die ze hierbij kan helpen. Echter, zoals vele fitness ondernemers, maar ook de nieuwjaarsresolutie sporters weten, is het behouden van de juiste motivatie vaak lastig.

InBody biedt de oplossing voor zowel ondernemer als consument. Met het InBody ecosysteem houd jij jouw sporters gemotiveerd en blijf jij als sporter gemotiveerd. InBody meet namelijk de lichaamssamenstelling van een persoon en houdt hiervan de vooruitgang bij. Zo kun je elke sporter die jouw fitness faciliteit komt binnen lopen een nulmeting aanbieden.

Wanneer de nulmeting is voltooid weet deze persoon waar hij of zij nu staat. De InBody meet de skeletspiermassa, de vetmassa, het vetpercentage, lichaamswater

en meer. Op basis van deze gegevens kan de trainer een trainingsschema opstellen, geheel gefinetuned naar de individu. Wel zo prettig om een gepersonaliseerd schema te ontvangen gezien iedereen uniek is en hierdoor andere behoeften heeft. Zeer persoonlijk, zeer professioneel en zeer gedetailleerd.

Naarmate de maand januari vordert, voer je nog eens een InBody test uit. Wat blijkt, de spiermassa is aantoonbaar toegenomen. Een fantastisch resultaat en de motivatie krijgt een flinke boost! Naarmate



de maanden vorderen en er regelmatig een InBody test wordt uitgevoerd, wordt de gezondheid steeds beter en blijft de motivatie hoog.

Meer dan 600 fitnesscentra in Nederland motiveren hun leden met InBody. Maak het je klanten gemakkelijk om hun doelen te bereiken door ze aantoonbare vooruitgang te tonen.

Wil jij ook graag de behoeften van je leden beter begrijpen?
Neem dan gerust contact met ons op via www.inbody.com of info@inbody.com.

BE MORE

FITSOLUTIONS



Per 1 januari 2024
verhuizen we naar
ons nieuwe adres:
De Volger 25,
1483 GA De Rijp

BeMore Fitsolutions levert :

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

cardioscan ✓



MOVE MORE
BE MORE

BH FITNESS

innerya
together in motion

SCANALI
SYSTEM

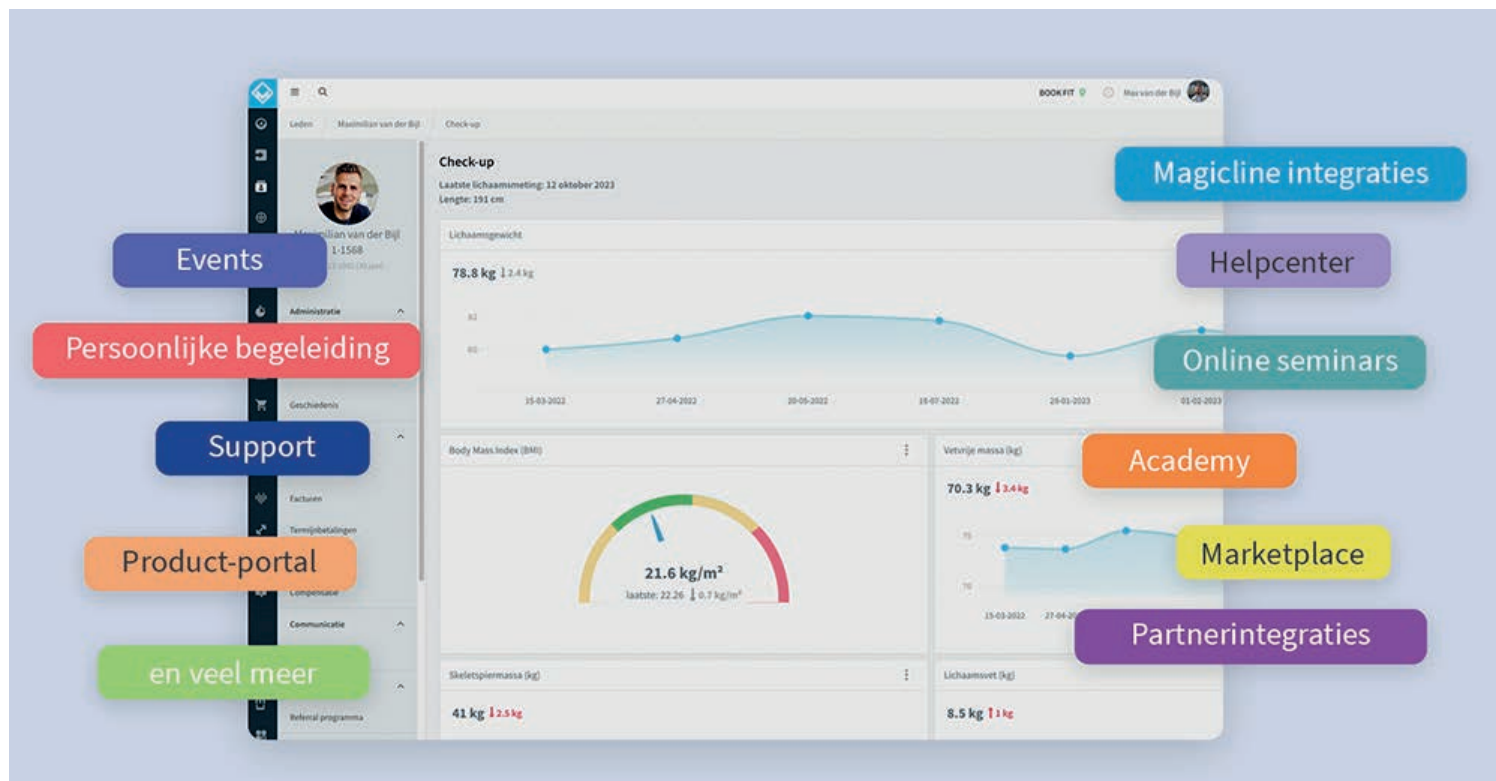
GUNGNIR
OF NORWAY

FFITTECH

FLUID POWER ZONE

+31651624587 / Joop de Boers • +31613112019 / Ruud Morees

INFO@BEMOREFITSOLUTIONS.NL • WWW.BEMOREFITSOLUTIONS.NL



Dankzij het Magicline Open Platform kunnen leden van fitnessclubs doelgerichte en gepersonaliseerde begeleiding krijgen (Afbeelding bron: © Magicline)

Magicline Open Platform

NIEUWE ONTWIKKELING SCHEPT NOG **MEER MOGELIJKHEDEN** VOOR DE FITNESSBRANCHE

Magicline staat bij velen wellicht bekend als een alles-in-één ledenadministratie software voor fitnesscentra. De laatste ontwikkeling draagt bij het vooruitstrevende karakter van de software: Magicline werkt nu samen met meer dan 80 partners uit de branche die via een interface, de Open API, verbinding maken met de software.

Dankzij de nieuwe integraties kunnen professionals in de fitnessbranche Magicline volledig volgens hun behoeften inrichten - of het nu gaat om een EMS studio, een onbemande sportclub of een grote keten met duizenden leden.

Geautomatiseerde processen en efficiënt clubbeheer

Elke interface maakt nieuwe workflows en processen mogelijk die het dagelijkse leven in de club aanzienlijk verbeteren. Oplossingen van derden kunnen worden gebruikt zonder heen en weer te hoeven schakelen tussen verschillende applicaties. Het is niet nodig

om twee keer een account aan te maken en processen zijn geautomatiseerd.

Een voorbeeld is de integratie van EGYM: de interface stelt leden in staat om rechtstreeks via hun EGYM app een les te boeken, die direct wordt opgeslagen en getoond in Magicline. Het lid kan vervolgens middels het RFID-bandje op het EGYM-toestel inloggen. Het gebruik van meerdere leden apps is verleden tijd.

Talrijke netwerkpartners

Naast EGYM maken ook andere partners deel uit van het Open Platform netwerk. Dit zijn

onder andere ClubPlanner, milon, Technogym en seca. Ook behoren verschillende incasso- en marketingbureaus tot het netwerk van Magicline.

Deze ontwikkeling stelt fitnesscentra in staat aanzienlijk efficiënter en winstgevender te worden met Magicline. Leden profiteren van een naadloze customer journey en nieuwe digitale mogelijkheden. Trainers aan de andere kant, kunnen fitnessliefhebbers gerichte ondersteuning bieden met weinig moeite, omdat ze zich niet meer hoeven bezig te houden met talloze verschillende tools. Kortom, de lancering van het Magicline Open Platform biedt de professionals in de branche nog meer kansen, omdat zij hierdoor hun alles-in-één software nog beter kunnen personaliseren.



HIGHLIGHTS NL ACTIEF SYMPOSIUM

Het NL Actief symposium op donderdag 14 december stond in het teken van data en onderzoeksresultaten uit de fitnessbranche. Kelby Middelkamp-Jongen presenteerde de eerste onderzoeksresultaten uit het recente onderzoek naar personal training in Nederland. Peter Wolfhagen gaf een lezing over de belangrijkste inzichten uit het Fitness Markt & Trend Rapport 2023. Fitnessmarketeer Melanie Verbueken zet de belangrijkste highlights op een rij voor NL Actief.

Het fitnessecosysteem

De afgelopen 10 jaar hebben geleid tot een explosieve groei van nieuwe fitnessclubs en personal trainers in Nederland en een enorme uitbreiding van het fitnessecosysteem. Maar aan de andere kant werd de fitnessbranche de afgelopen 3 jaar ook geconfronteerd met de gevolgen van de coronapandemie, de stijging van de energielasten en personeelsproblemen. Het doen van onderzoek is belangrijk, zodat de fitnessbranche zich professioneel kan ontwikkelen. De onder-

zoeksresultaten uit het Fitness Markt & Trend Rapport 2023 zijn gebaseerd op onderzoek onder NL Actief leden, eigenaren van fitnesscentra in Nederland.

Hoe gaat het nu met de fitnessbranche?

Peter Wolfhagen, research director bij BlackBox Research, gaf inzicht in de huidige stand van zaken in de fitnessbranche op basis van onderzoek uit het Fitness Markt & Trend Rapport 2023. Dit onderzoek geeft nieuwe inzichten door periodes vóór, tijdens en na de co-

ronapandemie nauwkeurig met elkaar te vergelijken. Eén van de meest opvallende bevindingen is dat het na het begin van de pandemie drie jaar duurde voordat fitnessclubs hun ledenaantal weer op het niveau van vóór de coronaperiode hadden. De financiële gevolgen van de pandemie zijn eveneens opmerkelijk. Tijdens de eerste coronagolf, toen de fitnessbranche geconfronteerd werd met sluitingen, nam de maandomzet aanzienlijk af. Het is veelzeggend dat het ook hier drie jaar duurde voordat de maandomzetten zich herstelden tot het niveau van 2019. Dit benadrukt de veerkracht van de sector, die ondanks aanzienlijke uitdagingen en verstoringen, in staat is geweest zich te herstellen en terug te keren naar pre-pandemische prestatieniveaus.

Nieuwe onderzoeksresultaten gepresenteerd: personal training in Nederland

Kelby Middelkamp-Jongen, eigenaar en CEO van BlackBoxPublishers, LAPT en Sport & People, presenteerde de eerste onderzoeksresultaten uit het recent onderzoek naar personal training in Nederland. Het onderzoek naar personal training is gebaseerd op alle beschikbare data over personal training, maar zoals Kelby Middelkamp-Jongen benadrukte tijdens haar presentatie is dit een complexe taak gezien de unieke aard van het beroep. Personal training is namelijk een vrij beroep, wat inhoudt dat er geen strikte industriële normen of regelgevingen zijn die de praktijk bepalen. Deze vrijheid geeft trainers de ruimte om hun eigen pad te kiezen, maar het creëert ook een uitdaging voor onderzoekers en beleidsmakers. Zonder gestandaardiseerde richtlijnen

of reguleringen is het immers lastig om een compleet en nauwkeurig beeld te vormen van de huidige status en trends binnen de personal training markt in Nederland. Daarbij werken veel personal trainers parttime en dit wordt vaak niet volledig meegenomen in de statistieken, wat kan leiden tot een vervormd beeld van het werkelijke aantal actieve professionals. De fitnesswereld in Nederland maakt een indrukwekkende transformatie door, gekenmerkt door een exponentiële groei in het aantal geregistreerde personal trainers. Parallel aan deze opmars zien we ook een significante toename in het aantal personal training studio's, een duidelijk signaal dat de vraag naar persoonlijke fitnessbegeleiding sterk in de lift zit. Interessant is de huidige demografische samenstelling van de branche: meer dan 60% van de personal trainers is man. Cijfers laten zien dat er een verschuiving naar meer vrouwelijke personal trainers plaatsvindt. Dit draagt bij aan een meer inclusieve en diverse fitnessgemeenschap.

Het carrièrepad van de personal trainer

Een ander interessant punt dat Kelby Middelkamp-Jongen benadrukte, is dat veel personal trainers hun carrière starten direct na het afronden van de Fitnesstrainer-A opleiding. Dit duidt op een sterk enthousiasme en de gretigheid om de markt te betreden en waardevolle praktijkervaring op te doen. Opvallend is dat bijna 90% van deze trainers kiest voor een particuliere opleiding, wat wijst op een significante verschuiving in het educatieve landschap van de fitnessindustrie. Deze neiging naar particuliere opleidingsinstituten weerspiegelt een verlangen naar meer gespecialiseerde kennis en een duidelijke trend richting zelfstandigheid en ondernemerschap. Interessant is ook de gemiddelde leeftijd van personal trainers in Nederland tussen de 30 en 49 jaar. Dit suggereert dat veel trainers niet direct vanuit school de fitnessbranche instromen,

maar vaak op een later moment in hun leven. Deze trend illustreert dat een carrière als personal trainer aantrekkelijk is voor mensen die na enige tijd in een andere sector of na het opdoen van levenservaring besluiten om hun passie voor fitnessprofessional na te streven. Het toont ook aan dat personal training een carrièreswitch kan zijn voor velen, waarbij ze hun eerdere ervaringen en vaardigheden meenemen naar hun nieuwe rol in de fitnesswereld.

Wat verdient een personal trainer?

Het symposium ging ook in op de financiële aspecten van personal training. De gemiddelde inkomsten van een personal trainer bedragen € 3172 bruto per maand. Een personal training studio heeft gemiddeld 140 leden. Personal trainers geven gemiddeld 25 tot 30 uur sessies per week, met een verschuiving naar meer duo- en small group trainingen. En meer dan 56% van de personal trainers vraagt tussen de € 51 en € 70 per sessie. De gemiddelde maandelijkse opbrengst per klant ligt rond de € 267.

Het werven van nieuwe personal trainers

In de huidige fitnessmarkt, waar het aantal vacatures voor personal trainers toeneemt, is het essentieel voor sportscholen en studio's om niet alleen te focussen op de kennis en ervaring van potentiële trainers, maar ook op hun persoonlijkheid en specialisatie. Tijdens de presentatie benadrukte Kelby Middelkamp-Jongen het belang van deze vaak over het hoofd geziene factoren in het selectieproces. De selectie van personal trainers op basis van hun persoonlijkheid is cruciaal om een divers en dynamisch team te creëren. Met een verscheidenheid aan persoonlijkheden binnen je team ben je in staat om een breder scala aan klanten aan te spreken en beter in te spelen op hun unieke behoeften en voorkeuren. Dit is vooral belangrijk gezien het groeiende aantal personal trainers op de markt.

Specialisatie via het ziekenhuismodel

Het zogeheten ziekenhuismodel biedt perspectief op de carrièreontwikkeling van personal trainers en benadrukt het belang van specialisatie en voortdurende ontwikkeling in hun vakgebied. In het ideale scenario begint een personal trainer zijn carrière met algemene fitnessopleidingen, zoals Fitnesstrainer-A en -B. Vervolgens specialiseren ze zich in specifieke gezondheidsgebieden, zoals obesitas of diabetes. Dit traject biedt niet alleen meer mogelijkheden voor de trainers om zich te ontwikkelen naar een full-time functie, maar stelt hen ook in staat zich te richten op diverse doelgroepen. Ze kunnen zich onderscheiden door hun expertise en op deze manier een specifiek segment van de fitnessmarkt bedienen. Dit biedt niet alleen meerwaarde voor hun klanten, maar vergroot ook hun eigen carrièremogelijkheden. Door hun specialisatie kunnen personal trainers bruggen bouwen tussen de fitnessbranche en de gezondheidszorg, wat leidt tot nieuwe kansen en partnerschappen.

Vooruitzichten in de fitnessbranche

Het symposium bracht een cruciale ontwikkeling in de fitnessbranche aan het licht: terwijl de vraag naar fitness- en gezondheidsoplossingen consistent stijgt, neemt het aanbod momenteel zelfs nog sneller toe. Deze situatie schept een unieke dynamiek vol uitdagingen én kansen voor de fitnessondernemers. Opvallend is dat een overgrote meerderheid, 82%, zich aansluit bij bedrijfsfitness intermediairs, en 21% actief samenwerken met bedrijven aangaat. Deze verschuiving, die het fitnessecosysteem ingrijpend verandert, lijkt sterk op de trends in de hotelbranche met platforms als Booking.com. Een andere trend is de verandering in het carrièrepad van personal trainers. We zien dat een groeiend aantal trainers kiest voor een zelfstandige aanpak. Deze beweging, gecombineerd met de huidige uitdagingen in personeelswerving en -behoud en stijgende lasten, onderstreept het belang van strategische aanpassingen in de bedrijfsvoering. Als afsluiting van zijn presentatie introduceerde Peter Wolfhagen een boeiend vooruitzicht voor 2024: 'flexibele prijsstelling'. Dit vernieuwende concept, waarbij prijzen zich aanpassen aan vraag en aanbod - denk aan dalurenabonnementen en variërende tarieven voor lessen en trainers - wint steeds meer terrein. Deze strategie, reeds succesvol in andere sectoren, opent nieuwe mogelijkheden voor fitnessprofessionals om diensten nauwkeuriger af te stemmen op de wensen en behoeften van klanten, met een sterke focus op flexibiliteit.

(bron: NL Actief E-zine december 2023)





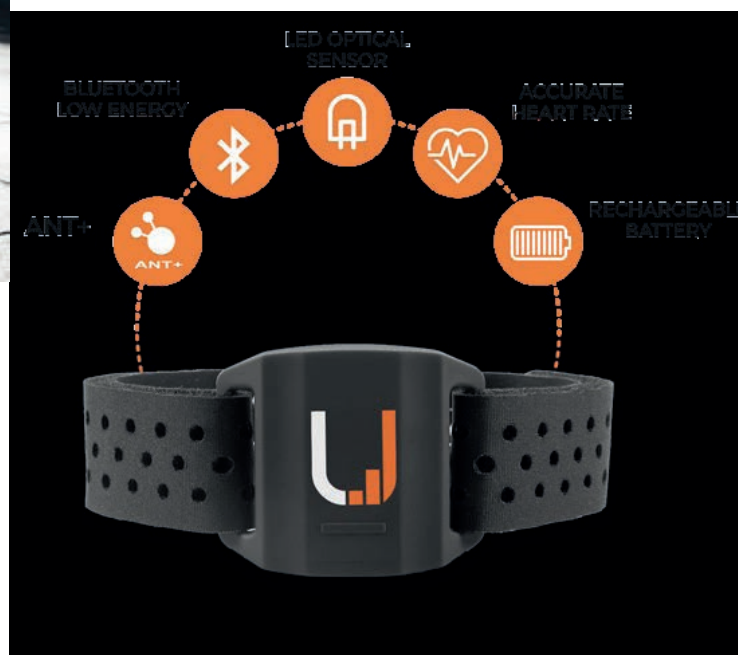
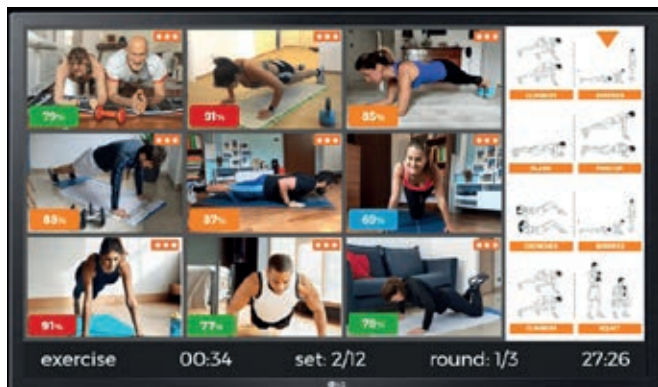
Friction-free Training with Eleiko Cables



From slim wall-mounted units to comprehensive multi-stations. Flexibility and space efficiency meet uncompromising quality and safety.

Learn more at eleiko.com/cables

ELEIKO



UPTIVO ZET GAMIFICATIE IN VOOR FITNESS EN MARKETING

Uptivo breidt zijn integraties uit om sportscholen te voorzien van een volledig gamificatie- en marketingsysteem. Het Italiaanse bedrijf verzamelt gegevens van een reeks wearables, gedragen in fitnessclubs of in andere omgevingen. Deze gegevens worden gebruikt om gamificatie te personaliseren en marketingactiviteiten te stimuleren, met een softwaresysteem gemaakt door Uptivo.

“Wij leveren bruikbare gegevens voor de clubs”, zegt Fabrizio Colciago, die het systeem vier jaar geleden in Milaan creëerde. “Het wordt gebruikt voor gamificatie en input voor klantrelatiebeheer.”

Zoals Colciago uitlegt, analyseert het systeem de gegevens die via het systeem worden verzameld en komt met suggesties voor gerichte marketingactiviteiten. Met het systeem kunnen clubmanagers parameters voor analyse instellen, wat helpt bij het identificeren van leden die mogelijk extra betrokkenheid nodig hebben. “Het produceert zeer aanpasbare en gemakkelijk te begrijpen dashboards”, zegt hij.

In de clubs kan het Uptivo-systeem worden gebruikt in groepsoefeningen. Net als Myzone gebruikt het een bord met voor elke deelnemer een gekleurde tegel, gebaseerd op persoonlijke gegevens rond hart en inzet.

Colciago zei dat het volledig compatibel is met merken als Polar, Garmin en Myzone. Het open systeem van Uptivo maakt directe connectiviteit mogelijk met wearables van dergelijke merken, waardoor realtime hartslaggegevens naar het systeem kunnen worden gestreamd en op de borden kunnen worden weergegeven.

Maar Uptivo heeft ook zijn eigen draagbare arm- en borstbanden die clubpartners helpen meer omzet te genereren. Deze wearables worden rechtstreeks via clubs en Amazon verkocht en hebben geen scherm, maar laten wel de kleurzone van de hartslag zien.

Uptivo werkt ook met sensoren, voor fietsen of bokshandschoenen. Ze zijn een paar weken geleden gelanceerd en meten stoten, hun snelheid en impact. Dit helpt bij het creëren van competities en andere uitdagingen.

Colciago zei dat Uptivo met ongeveer 500 fitnessclubs werkt, waarvan de meeste kleine en middelgrote exploitanten zijn. Ongeveer 70% bevindt zich in Europa en de rest in de VS, maar dat aandeel zou volgend jaar kunnen groeien, aangezien Uptivo van plan is in het tweede kwartaal van volgend jaar een eigen kantoor in New York te openen.

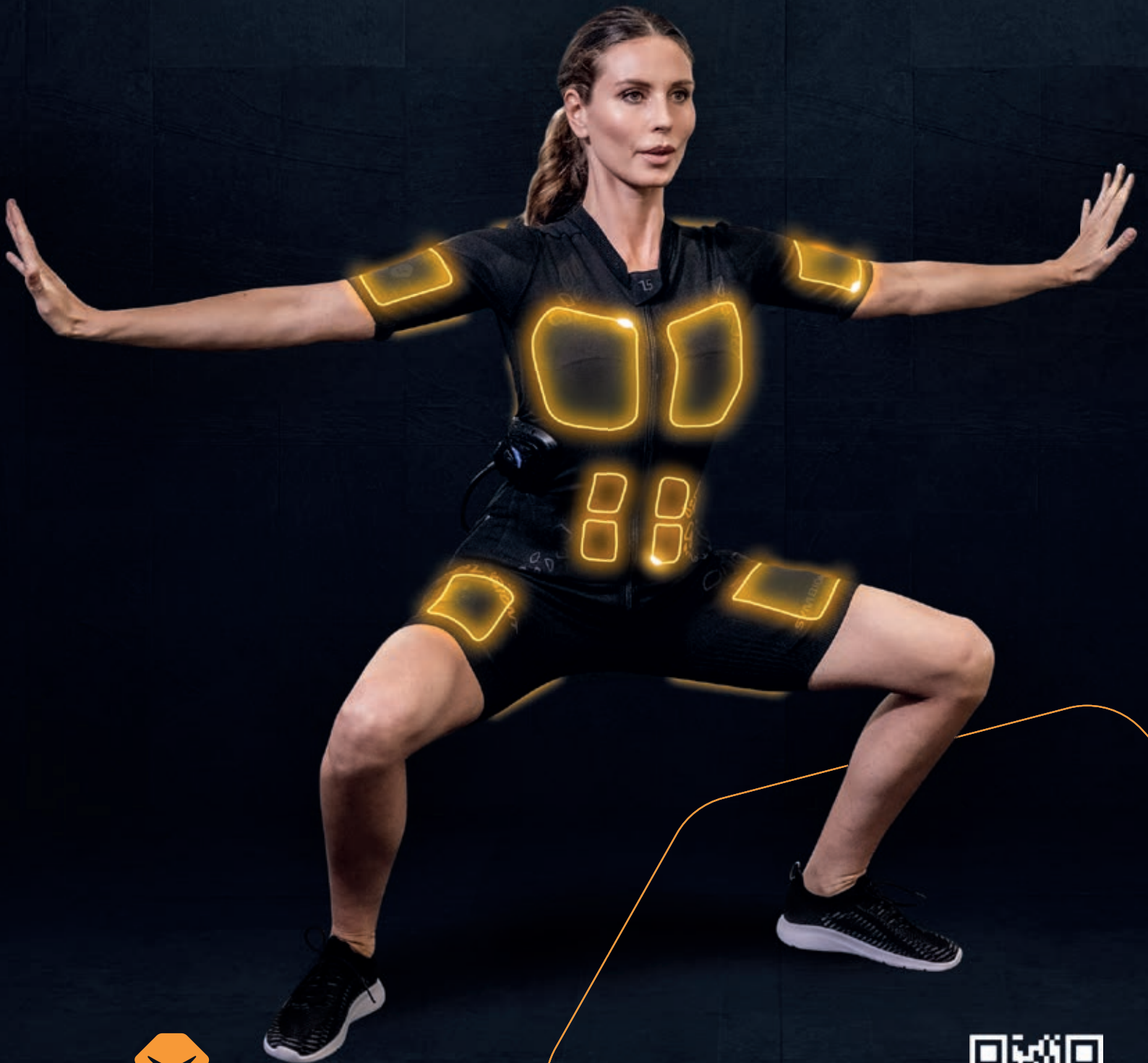
Uptivo hanteert twee prijsniveaus, variërend van € 93 per maand voor studio's met maximaal 60 leden, en € 123 per maand voor grotere sportscholen.

“Ze gebruiken het als een hulpmiddel om de betrokkenheid van klanten te vergroten”, aldus Colciago. “Ze vertellen ons dat leden meer naar de club gaan en dat ze meer verlaten omdat je in het echte leven een sociaal netwerk creëert.”

Het bedrijf werd in 2015 opgericht door Colciago, na de verkoop van een bedrijf in beveiliging en slimme camera's. Vervolgens zocht hij naar een andere sector waar technologie productief ontwikkeld kon worden.

SYMBIONT

The smart training system



SYMBIONT



www.symbiont360.com/nl



TRACK.

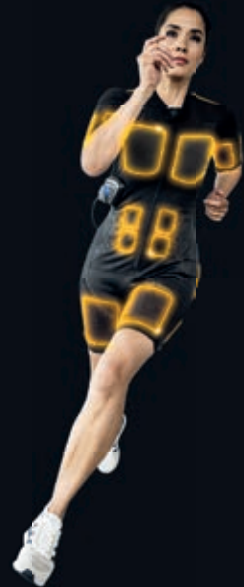
Bio-elektrische meting van het hele lichaam

- 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

Phantom series

Unveiling the Phantom of Spirit



The Phantom Series stands as a testament to Spirit's long-standing history, with over four decades of expertise, dedicated to bringing wellness to those who seek it.

Proudly offering this premium line of cardio equipment, Spirit aims to redefine and enhance the way we approach cardio workouts. The Phantom presents a dark and sleek profile, ensuring to compensate for any environment.

Supported by Spirit's Digital Solution, we guarantee that the Phantom Series stands as the optimal choice.



EX
CONSOLE

Our digital hook point for your facility. Its intuitive interface transforms strolling into a breeze. Mesmerize your members with wireless mirroring and leading third-party apps. With EX-console, cardio becomes an extraordinary experience.



SPIRIT CLUB

Our all-in-one solution for any facility. Manage your team and equipment, create studio classes, and grow your gym community, all within the Spirit system.



SPIRIT CONNECT

As a part of Spirit's connectivity solutions, Spirit Club is our proposal for your members to memorize all their fitness milestones.



spiritcommercialfitness.com



Spirit Commercial Fitness



KiKa Hilversum City Run voegt wandelen toe aan programma

600 JAAR **HILVERSUM WALK**

Ter ere van 600 jaar Hilversum voegt Sportorganisatie Le Champion aankomende editie een uniek wandelevenement toe aan het programma van de KiKa Hilversum City Run. Op zondag 14 april kunnen wandelaars kiezen uit drie routes van 6, 11 en 19 kilometer. Alle afstanden gaan van start vanaf het Marktplaatsplein en lopen via het Mediapark door de groene omgeving van Hilversum. Aan de 600 jaar Hilversum Walk kunnen per afstand een symbolische 600 deelnemers meedoen. Inschrijven voor dit nieuwe wandelevenement kan vanaf nu via www.kikahilversumcityrun.nl.

Wandelaars kunnen genieten van alles wat Hilversum te bieden heeft: het welbekende Mediapark, haar groene bossen, kenmerkende villawijken en gezellige binnenstad. Enkele highlights op de routes zijn het iconische gebouw van Beeld & Geluid, de imposante omroeporen en buitenplaats Spanderswoud. De finish van de 600 jaar Hilversum Walk is, net als de finish van de KiKa Hilversum City Run, op het gezellige Marktplaatsplein.

René Wit, adjunct-directeur bij Le Champion: "Als organisatie van het grootste sportfeestje van het Gooi wilden wij het 600-jarig bestaan van de stad Hilversum niet aan ons voorbij laten gaan. Elk jaar

zetten wij met ruim 5.500 hardlopers de hele stad in beweging. Dit jaar doen wij hier een schepje bovenop door een uniek wandelevenement aan ons programma toe te voegen. Door een nog breder publiek aan te trekken, willen wij nog meer mensen kennis laten maken van al het moois dat Hilversum te bieden heeft."

KiKa Hilversum City Run

Dit jaar vindt de 20ste editie van de KiKa Hilversum City Run plaats. Deelnemers kunnen kiezen uit een 5 en 10 kilometer. Het parcours brengt de deelnemers dwars door het centrum, over verschillende herenpleinen en door de omliggende Gooische wijken. Voor jonge hardlopers en fa-

milies staan de Bink Kids Run en Bink Family Run op het programma met afstanden van 800 en 1.500 meter. De start en finish van alle afstanden vinden plaats op het gezellige Marktplaatsplein.

Inschrijven

Inschrijven voor de 600 jaar Hilversum Walk en de 20e editie van de KiKa Hilversum City Run kan tot en met maandag 1 april 2024 via www.kikahilversumcityrun.nl. Voor de 600 jaar Hilversum Walk geldt een deelnemerslimiet van 1.800 wandelaars. Er is geen inschrijving op de dag van het evenement.

GET READY FOR THE NEXT LEVEL MILON[×]



**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 m²

COLUMN

DE MENTALE ROUTE OM KLANTEN TE HELPEN DOELEN TE BEREIKEN!

Iedereen die start met sporten, doet dat ergens voor. Allereerst (hopelijk) omdat ze het leuk vinden, maar er is altijd een onderliggend doel of verschillende doelen. Vanuit een onderzoek van IHRSA in 2018 bleek dat fitter worden het meest voorkomende doel is, afvallen op nummer twee stond en er fysiek beter uitzien op nummer drie. Voor de fitness trainer en personal trainer is het natuurlijk cruciaal om een goed beeld te hebben van het doel of de doelen van de deelnemer, al is het alleen maar voor het opstellen van een optimaal effectief en veilig trainingsplan. We kunnen als fitness begeleider de deelnemer echter niet alleen fysiek helpen, ook mentaal kunnen we ze ondersteunen.

De eerste stap in elke succesvolle begeleiding is goed luisteren en de doelen en wensen helder krijgen. Dat klinkt gemakkelijker dan het is, want het te algemeen stellen van doelen is minder effectief. Ons brein heeft focus nodig, dus gezonder leven en afvallen of fitter worden is te algemeen. Op welk thema wil men gezonder gaan leven, hoeveel afvallen en hoeveel wil men fitter worden, wat wil men beter uit kunnen voeren bijvoorbeeld. Aan ons trainers de taak om het specifiek te maken, meetbaar dus, zodat we kunnen bijhouden hoe de progressie is en of het doel bereikt

is. Vervolgens, om mentale focus op het proces te ontwikkelen, is het nodig dat we de juiste aandacht geven aan het bereiken van het doel. Daarvoor is het dus nodig om specifiek te bepalen wat er voor nodig is om het doel te bereiken. Wat moet ik tussen nu en het bereiken van het doel doen? Het best dit zo specifiek maken, tot op de acties die er morgen, deze week, deze maand voor nodig zijn. Op die manier is er een intentie, een plan en focus.

De grote uitdaging voor de klanten daarna is, het verlies van de focus op de acties om het doel te bereiken. Ons brein werkt zo dat het altijd energie zal proberen te sparen en zal trachten e.e.a. bij het oude te laten. Ons geconditioneerde gedragspatroon zal zich dus op blijven dringen, zeker in de eerste 3 maanden. Dus hoe kan je als begeleider de deelnemer helpen om de focus te houden op het doel en op de acties. Alleen door consistente toepassing van de acties in die eerste 2 à 3 maanden, vormen zich nieuwe neuronetwerken die er op een bepaald moment voor zorgen dat het nieuwe gedrag een gewoonte wordt. Je kan ze helpen door al duidelijk te maken dat die weerstand waarschijnlijk op zal komen zetten en dat het nieuwe gedrag vergeten vaak gebeurt. Daarom is het goed om bv een planning te maken, wanneer ga ik sporten, met wie,



hoe help ik mezelf eraan herinneren? Ook is het goed om duidelijk te maken dat ons geconditioneerde brein ervoor kan zorgen dat de motivatie ergens kan dalen en dat we argumenten gaan bedenken om het nieuwe gewenste gedrag niet in te zetten. Als mensen al weten dat dat kan gebeuren en ze kunnen daar doorheen breken, dan is de oude gewoonte snel 'geknakt'.

Jij kan naast je begeleiding tijdens de training natuurlijk tussendoor de deelnemer ook nog prikkelen, door de trainingen op dag en tijd te plannen en door meteen contact op te nemen als men een keer niet op komt dagen. Het sociale netwerk betrekken is ook zeer effectief en reik de deelnemer essentiële kennis aan over het bereiken van het doel, want kennis is in dit geval mentale kracht om door te zetten. Helaas hebben sommige mensen echt mentale mindswitch coaching nodig, omdat het oude gedrag te diep verankerd zit. Maar de meeste mensen zijn er goed bij geholpen om duidelijke doelen te stellen, ze meetbaar te maken, een concreet actieplan hiervoor op te stellen en een motivatieplan om de focus te houden.

John van Heel
EFAA opleidingen en Leefstijlclub



EMS Business Event 2024:

ONTDEK DE **TOEKOMST!**

De EMS-markt ondergaat een ware revolutie! Als ondernemer in de fitnesswereld wil je zeker niet achterblijven in deze transitie naar datagedreven EMS-trainingen, bio-elektrische training (BET) en realtime on-body data tracking. Reserveer nu jouw plek voor het EMS Business Event op 2 en 3 februari 2024, een tweedaags evenement dat plaatsvindt in het prestigieuze Marriott Hotel te Amsterdam. All inclusive en helemaal in het teken van EMS!

Een exclusieve kans

Samen met een selecte groep gepassioneerde ondernemers zullen we tijdens deze dagen alle aspecten van EMS verkennen. Dit is een exclusieve kans om je studio of sportschool naar nieuwe hoogten te tillen. Wees er snel bij, want de beschikbare plaatsen zijn beperkt en de kaarten vliegen de deur uit!

De Nederlandse EMS-markt nu en in de toekomst

De Nederlandse EMS-markt ondergaat een opmerkelijke transformatie die de manier waarop we fitness benaderen volledig verandert. Tijdens het evenement zullen we dieper ingaan op de huidige stand van zaken in de EMS-markt, waarbij we de groeiende trend

van datagedreven EMS-trainingen en bio-elektrische training (BET) belichten. Daarnaast willen we tijdens het evenement niet alleen stilstaan bij de huidige trends, maar ook de veelbelovende kansen voor de toekomst verkennen. Denk hierbij aan verdere innovaties in EMS-technologie en nieuwe toepassingen binnen de gezondheidszorg!

Van kabeltraining naar wireless smart body systemen

De verschuiving van traditionele bekabelde EMS-training naar geavanceerde draadloze smart body systemen is een game-changer voor fitnessstudio's en sportscholen. Tijdens het evenement zullen we meer vertellen over deze technologische revolutie en de voordelen ervan. Draadloze EMS-

training biedt een reeks opmerkelijke voordelen voor zowel trainers als sporters. Een van de voordelen is de toegenomen mobiliteit en flexibiliteit. Sporters kunnen vrijer bewegen tijdens hun trainingssessies, zonder gehinderd te worden door bekabeling. Dit opent de deur naar een bredere reeks oefeningen en activiteiten, waardoor de trainingsservaring veelzijdiger en boeiender wordt. We vertellen meer over hoe je de overgang naar wireless smart body systemen soepel kunt laten verlopen en hoe het de prestaties en tevredenheid van je klanten verbetert.

De nieuwste technologieën van EMS-pakken, hardware en software

Innovatie staat centraal bij SYMBIONT, en tijdens het EMS Business Event zullen we je inwiden in de nieuwste technologische hoogstandjes op het gebied van onze Tec Suits, hardware en software. Ontdek hoe onze geavanceerde Tec Suits de precisie en effectiviteit van elke trainingssessie verbeteren. Leer hoe de nieuwste hardware-oplossingen de gebruikerservaring naar een hoger niveau tillen, van draadloze verbindingen tot intuïtieve bediening. Bovendien zullen we de kracht van cutting-edge software demonstreren, die realtime data tracking en analyses mogelijk maakt. Ontdek hoe deze technologieën je studio of sportschool winstgevender kunnen maken en je concurrentiepositie kunnen versterken, terwijl je klanten een nieuwe fitnesservaring biedt.

Inspirerende sprekers uit de branche

Laat je tijdens het event inspireren door inspirerende sprekers uit de branche. Benjamin De Wolff – EMS-expert – zal zijn kennis met je delen, waarbij hij zowel de geschiedenis als de toe-



komst van EMS-training behandelt. Zijn inzichten beloven niet alleen boeiend te zijn, maar ook bij te dragen aan jouw begrip van de revolutionaire veranderingen die deze branche doormaakt.

Ariella Kemna, met een Master's degree in Sportwetenschappen op zak, zal de allernieuwste trends en ontwikkelingen in de EMS-markt met je bespreken. Haar expertise biedt een waardevolle kijk op wat er momenteel gebeurt en wat je kunt verwachten in de toekomst van EMS-training.

Een hoogtepunt van het evenement zal het verhaal zijn van Benno Diepering, de oprichter van Studio Pikkels. Hij zal niet alleen zijn persoonlijke succesverhaal delen, maar ook praktische adviezen geven over het opzetten en laten bloeien van een winstgevende EMS-onderneming.

Joshua Warkor, de eigenaar van Firegym Groningen, zal zijn ervaringen als EMS-studiohouder delen en hoe EMS zijn fitnessonderneming heeft getransformeerd. Zijn verhaal is een inspirerend voorbeeld van de impact die EMS kan hebben op het succes van een sportschool of studio.

Bovendien zal Ilona De Haan van Creatief Marketing Bureau VYZUAL waardevolle marketingstrategieën en benaderingen presenteren. Haar inzichten zullen je helpen om je EMS-business effectief te promoten en klanten aan te trekken.

Bootcamp Training: Ervaar EMS!

Op de tweede dag van het evenement staat er een unieke bootcamptraining in het Vondelpark op het programma, geleid door niemand minder dan Paul Toman en Benno Diepering. Tijdens deze boeiende sessie krijg je de kans om zelf de kracht van EMS te ervaren. Benno en Paul zullen je persoonlijk begeleiden bij praktische oefeningen, de juiste technieken en benaderingen voor EMS-training. Dit is dé gelegenheid om te begrijpen hoe EMS-training werkt en de onmiddellijke voordelen ervan zelf te ervaren. Een hands-on ervaring die je niet mag missen tijdens dit evenement!

Dus, waar wacht je nog op? Schrijf je nu in voor het EMS Business Event 2024 en zet de eerste stap naar een succesvolle toekomst voor jouw studio of sportschool! We kijken ernaar uit om je te verwelkomen op 2 en 3 februari 2024 in Amsterdam!

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





Jouw alles-in-één fitness management software

Ledenadministratie · Betalingen · Rooster · Coaching

9.000+
Bedrijven

45.000+
Trainers

20 miljoen+
Gebruikers

80+
Landen

fit20
Fit in 20 minuten per week

TRAINMORE

 **SOULSTUDIO**

O40 FIT!

Meer informatie op business.virtuagym.com/nl



Matrix Fitness

EGYM BIOAGE EVENT

Veel mensen vinden het lastig om met fitness te beginnen. Dankzij de slimme fitnessstoestellen van EGYM behoort dat echter tot het verleden. Maar hoe houd je jouw leden écht gemotiveerd? Hoe garandeer je dat ze het maximale resultaat behalen? En hoe enthousiasmeer je potentiële leden om serieus aan hun gezondheid te werken?

EGYM BioAge maakt fitheid en progressie inzichtelijker dan ooit. De BioAge geeft persoonlijke leeftijdsindicaties voor kracht, cardio, metabolisme en flexibiliteit en dient als krachtige motivator om te bewegen. Want wie wil er 'ouder' zijn dan hij of zij werkelijk is?

Op 21 en 22 maart nodigen we je van harte uit om alles te ontdekken over

het optimaal benutten van het EGYM-ecosysteem, waarbij BioAge als rode draad door de sportieve reis loopt. Tijdens dit event leer je niet alleen over deze aanpak, maar ga je zelf ook aan de slag met de geavanceerde apparatuur.

Donderdag 21 maart |
Matrix Fitness Houten (NL)
Vrijdag 22 maart |
Fit-Out Destelbergen (BE)

Programma

10.30 – 11.00:
Ontvangst met koffie en thee
11.00 – 11.30:
Theorie: presentatie EGYM en BioAge
11.45 – 12.30:
Praktijk: BioAge op de Hub bekijken en uittesten
12.30 – 12.50:
Lancering BioAge campagne
12.50 – 13.30 :
Lunch & afsluiting

Meld je aan via www.matrixmembers.nl

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 electronisch 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



COLUMN

GOED IS GOED... OF TOCH NIET?

Wanneer is een Net Promoter Score écht goed? Deze vraag speelt vaak in mijn hoofd als ik naar de cijfers kijk. Want, aan de hand van cijfers bepaal ik of ik het goed of slecht doe. Maar wanneer zegt een cijfer genoeg over jouw prestaties?

Dit doet me denken aan mijn kindertijd. Een 7 voor een toets is een mooi cijfer, zou je denken. Maar als de hele klas gemiddeld een 9 heeft, is die 7 dan nog steeds zo goed als je in eerste instantie dacht? Zo werkt het met benchmarken ook. In elke sector in Nederland is het gemiddelde anders. Een goede score in de ene sector kan middelmatig zijn in een andere sector.

En daarom is benchmarking zo essentieel. Het helpt ons te begrijpen wat 'goed' echt betekent in de context van onze branche. Een NPS, hoe indrukwekkend ook, kan pas écht gewaardeerd worden als we deze vergelijken met de gemiddelde scores in onze sector. Met een benchmark zet

jij je prestaties af tegen een referentiegroep. Dit kan gaan over clubs in jouw omgeving, de provincie of heel Nederland.

In dit licht is het nieuws dat Feedback4Sports een benchmark heeft voor de sportsector goed nieuws! Dit initiatief stelt jou in staat je prestaties te vergelijken met het landelijke gemiddelde: een cruciale stap vooruit, die jou helpt bepalen waar je staat in het grote geheel. In een sector waar prestaties vaak subjectief lijken, biedt deze benchmark objectieve, vergelijkbare gegevens om jou te gidsen.

Met dit duidelijke beeld van jouw positie in de sportsector, kan jij realistische doelen stellen en strategieën om jouw dienstverleningen te verbeteren vormgeven. In een wereld waar 'goed' een relatief begrip is, geeft deze benchmark ons de feiten en cijfers die we nodig hebben om onszelf te evalueren en te blijven streven naar uitmuntendheid.



Input:

Waarom vind ik dit relevant? Aan de hand van cijfers besef ik pas of ik het goed of slecht doe. Dit herinnert me aan mijn kind dat thuiskomt met een 7. Een prima cijfer, denk je. Maar als de hele klas gemiddeld een 9 heeft, is die 7 dan nog steeds goed?

Stel, ik haal een 5, terwijl iedereen een 2 scoort. Dan is die 5 ineens fantastisch. Dit toont aan dat je pas echt weet of iets goed of slecht is als je het vergelijkt met anderen. Hetzelfde geldt voor NPS metingen.

Ik kijk ook naar overzichten per sector. NPS-scores kunnen per sector enorm verschillen. Wat sectorbreed als 'goed' wordt beschouwd, kan variëren.

Door benchmarking zie ik waar ik sta in vergelijking met de rest van Nederland. Het is belangrijk om specifiek voor mijn sector te kijken. Zo ontdek ik of ik het relatief goed doe of niet.

Govert Janssen
Customer Excellence
Columnist BodyLIFE



ERVAAR DE VOORDELEN ALS

OFFICIAL PARTNER

VAN **XXL NUTRITION**



XXL Nutrition is zoveel meer dan een supplementenleverancier

Neem contact op met info@xxlnutrition.nl
om de mogelijkheden te bespreken!

ONTDEK ONS **EXCLUSIEVE** ZAKELIJKE ASSORTIMENT



**BURNER
SHOT**



**AMINO
SHOT**



**VENOM PRE
WORKOUT SHOT**



**VENOM
PRE WORKOUT**



PRO 85



CREATINE MAX



Technogym

LET'S MOVE FOR A BETTER WORLD: MAKE A DIFFERENCE! JOIN THE MOVEMENT!

Doe mee met de sociale campagne van Technogym met als doel om wellness en beweging te promoten.

Had jij jezelf beloofd om het nieuwe jaar in vorm te beginnen en meer te bewegen, maar je zit nog steeds op de bank te wachten op een sterke motivatie? Technogym's sociale challenge 'Let's Move for a Better World' waarmee je goed kunt doen voor jezelf en een verschil kunt maken voor anderen, is terug!

'Let's Move for a Better World' maakt gebruik van Technogym's technologie en verbonden ecosysteem om mensen te motiveren lid te worden van hun lokale fitnessclub, meer en regelmatig te bewegen en hun resultaten te delen met de wereldwijde Technogym-gemeenschap. Van 14 tot 31 maart 2023 worden sporters van over de hele wereld - van fitnessclubs tot hotels - gevraagd hun krachten te bundelen om hun beweging te "doneren" en de Wellness lifestyle in hun lokale ste-

den of gemeenschappen te promoten via een uitdaging op basis van MOVEs (Technogym's meeteenheid voor beweging).

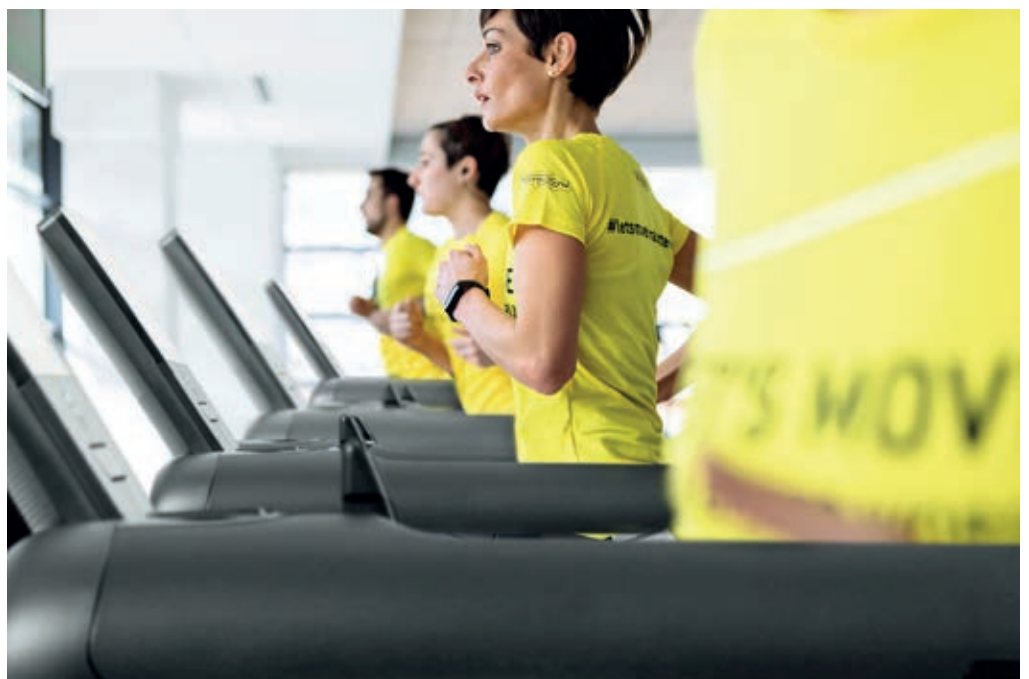
Door verbinding te maken met Technogym Ecosystem kunnen leden hun lichaamsbeweging bijhouden en MOVE's verzamelen. Bij het bereiken van vooraf gedefinieerde doelen kan elke club Technogym-producten winnen om te doneren aan een non-profitorganisatie van haar keuze die actief is in de strijd tegen obesitas en een zittende levensstijl. Hoe actiever de leden zijn, hoe meer MOVE's ze verzamelen en hoe groter de donatie zal zijn.

Waar wacht je nog op? Begin met bewegen! Inspireer en moedig uw vrienden en uw lokale gemeenschap aan om een actievere levensstijl te omarmen.

Hoe kun je meedoen?

- Zoek de locatie bij jou in de buurt die meedoet aan de campagne.
- Schrijf je in voor de uitdaging in op jouw locatie en doe mee.
- Begin met trainen en verzamel Moves via het Technogym Ecosystem
- Hoe meer je traint, hoe meer je doneert!

#LetsMoveforaBetterWorld



2024

PLAN2024, JE ROUTEKAART NAAR **GEZONDE WINST**

Via social media en e-mail krijg ik regelmatig de vraag van fitness-ondernemers of ik m.b.t. ledenwerving iets kan betekenen voor hun fitnessclub of PT-studio. Opvallend: deze maand kreeg ik deze vraag vaker kreeg dan heel 2023!

In 7 stappen naar gezonde winst, Plan2024. Daarom deel ik hier de 7 essentiële stappen om jouw fitnessonderneming in 2024 naar gezonde winst te laten groeien. Gezonde winst maken levert jou rust in je kop en werkt sterk ontstressend.

DE 4 DOELGROEPEN

Hou daarbij in gedachten dat er liefst 4 doelgroepen zijn. De meeste fitnessondernemers focussen alleen op nummer 1 en heel af en toe nummer 3:

1. Nieuwe leden
2. Oud-leads (nooit lid geworden, wel interesse)
3. Oud-leden (die nu minder fit zijn)
4. Huidige leden (die graag meer zouden willen)

Stap 1: Een website die converteert en vindbaar is

Een goed presterende website is het fundament van onze holistische GroeiFormule. Zorg ervoor dat je website niet alleen visueel aantrekkelijk is, maar vooral geoptimaliseerd is voor conversies. Het is je etalage die verkoop bevordert, niet een variant van Wikipedia vol informatie. Inclusief duidelijke call-to-action knoppen (zoals de door ons bedachte Gratis proefweek en Lidmaatschapstest), net aan voldoende boeiende content en eenvoudige aanmeldingsformulieren. Zowel op de website als aan de achterkant ervan is investeren in basale en hyperlokale zoekmachineoptimalisatie (SEO) mede bepalend om je website bovenaan in de zoekresultaten te krijgen.

Stap 2: Social media-advertenties met impact

De Hidden Profits GroeiFormule omvat een serie social media-advertenties die elke twee maanden rouleren van geslacht, periode, context, doel. Zo brogen we dat je vijver nooit leeggevisht raakt. Deze advertenties moeten niet alleen aantrekkelijk zijn, maar ook afgestemd op de behoeften en interesses van je steeds wisselende doelgroep. In de kern is de werving simpel: mensen die niet op zoek zijn alsnog prikkelen om juist wél nu instant interesse te krijgen.

Stap 3: Snelheid bij leadopvolging

In de wereld van fitnessmarketing is snelheid essentieel. Snelle leadopvolging vergroot de kans op conversie 'van-lead-naar-lid' aanzienlijk. Een snelle reactietijd creëert niet alleen een positieve indruk, maar voorkomt ook dat potentiële leden elders hun heil zoeken. Belangrijk: bel vanuit een servicegedachte, niet vanuit binnenharken.

Stap 4: Automatisering en Kunstmatige Intelligentie in leadopvolging

Automatisering en kunstmatige intelligentie spelen anno 2024 een cruciale rol bij het opvolgen van leads. Onze klanten krijgen dit in de vorm van LeadConnect, zeg maar de automatische telefoon assistent die je belt zodra er een lead is die interesse heeft of meer wil weten.

We schreven er in 2023 al een e-book pdf over: gratis downloaden kan op www.hiddenprofitsmarketing.com

Stap 5: Voldoende opvolgpogingen

In de data van onze klanten zien we dat de meest succesvolle fitnesscentra en studio's niet 1 keer, niet 2 keer, maar in 3 dagen zeker 9 keer een directe contactpoging nemen om de lead te bereiken. Dat klinkt heel veel. Maar hé, als iemand na maanden, jaren erover denken meer te gaan bewegen uiteindelijk een stapje zet, ben jij dan als coach niet verplicht om die persoon ook echt te helpen? Te beginnen met helpen een afspraak boeken en kennis maken. Stap voor stap van lead-naar-lid. En natuurlijk omdat jij meer omzet kunt maken. Door verschillende communicatie-

middelen te gebruiken, vergroot je de kans op een positieve reactie en toon je proactieve betrokkenheid.

Stap 6: Stimuleer zelfgeboekte rondleidingen

Het faciliteren van zelfgeboekte rondleidingen is een krachtige manier om de betrokkenheid van potentiële leden te vergroten. Op de bedankpagina's (= pagina die de lead ziet nadat een formulier is ingevuld) krijgen de leads van onze klanten een uitnodiging om direct zelf een vrijblijvende afspraak te boeken. Het is vooral gericht op betrokkenheid van die lead met onze klant, zie het als een afspraakverzoek van iemand die echt gemotiveerd is. En het toont dat je bedrijf makkelijk toegankelijk is. Belangrijk voor mensen die weer starten met sporten al vaak hebben uitgesteld.

Stap 7: Analyseer en optimaliseer continu

Ik sluit af met onze focus op voortdurende analyse en optimalisatie. Gebruik analyse-tools als Google Analytics en het YourFitStart.com dashboard om de prestaties van je website, advertenties en leadopvolging te meten. We helpen onze

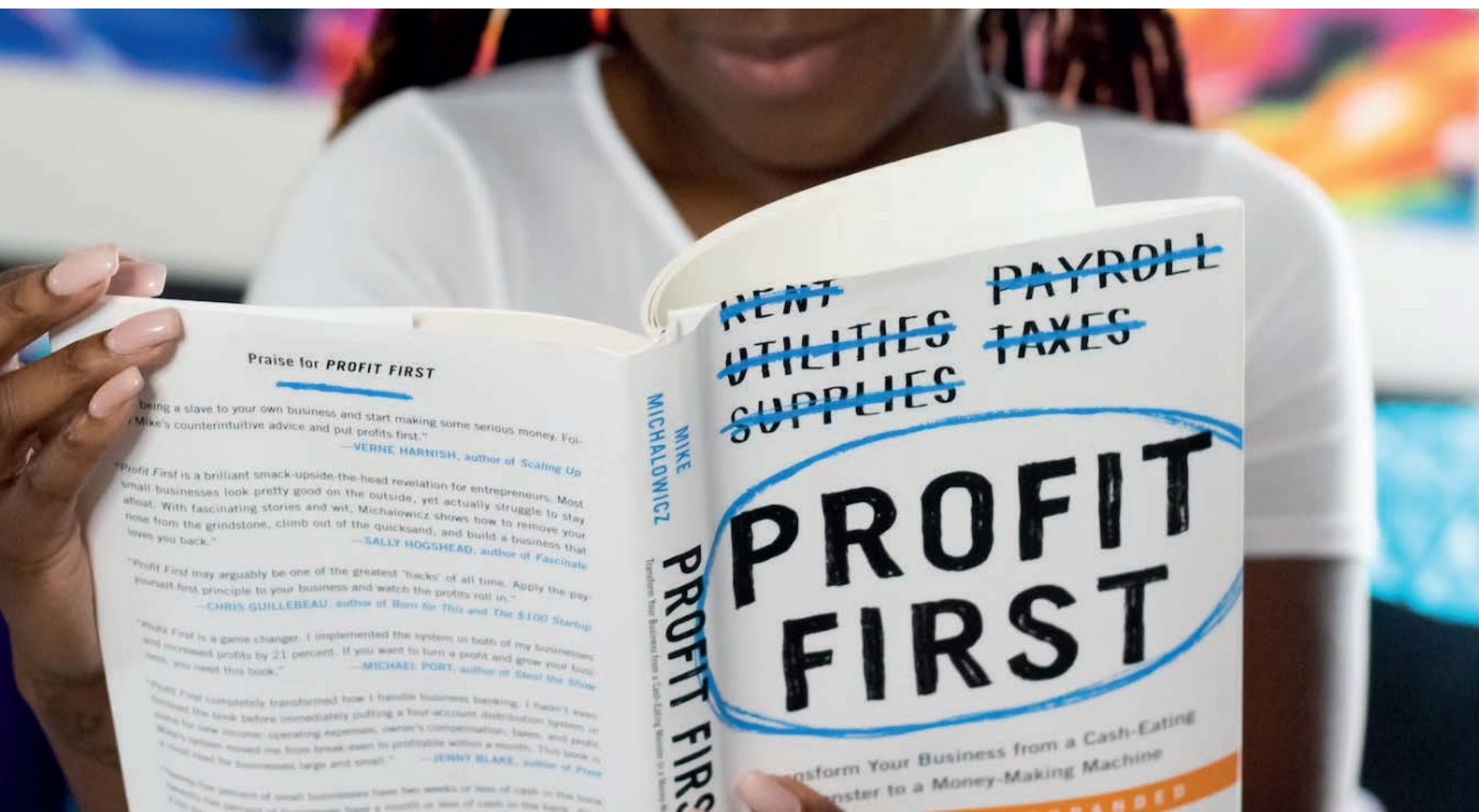
klanten door onze eigen activiteiten én die van hen voortdurend bij te sturen op basis van deze inzichten. Terwijl wij doorlopend innovatieve methoden creëren om de marketingresultaten te verbeteren.

HET IS EEN KEUZE

Het is een keuze of je in 2024 bezig bent met overleven of dat je, zoals ik jou wens, om vanuit een plan gericht aan het bouwen bent om echt gezonde winst te maken. Meer Plan2024 info op www.hiddenprofitsmarketing.com/nl/plan



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





FITNESS IN 2024

MET DE F VAN FUN, FRIENDS EN EEN **FOCUS OP FACTS**

Fitness evolueert steeds meer naar een holistische benadering die draait om meer dan alleen fysieke activiteit. Fitness wordt steeds meer een dynamische mix van plezier, reële sociale verbondenheid en gefundeerde kennis binnen de sector, haar professionals en gemotiveerde beoefenaars. Samen omarmen we de feiten omtrent de voordelen van een gezondere leefstijl. We bouwen aan sterke vriendschappen, meer vitaliteit, weerstand, fysiek en mentaal welzijn.

Onze toekomst ligt niet bij beoefenaars die zich eenzaam in het zweet werken. Het zal onze sector sterker maken wanneer fitness steeds meer een sociaal gebeuren wordt. Samen komen om te bewegen via groepslessen, clubinitiatieven, digitale platforms, gedeelde workouts, enz... De kracht van verbondenheid zal

niet enkel voor meer retentie zorgen via versterkte motivatie. Vriendschappen en sociale banden zullen ons aanbod verheffen boven koele trainingsschema's. Behoud en verbetering van de gezondheid is een doelstelling waarmee we ons sterk in de markt kunnen zetten. Wanneer we klanten (vrienden) inventief begeleiden om te

genieten van het proces in plaats van enkel het eindresultaat, zetten we enorme stap richting fysieke 'en' mentale gezondheid.

Fun

Fitness kan en moet ook leuk zijn. Enkel wat je graag doet, hou je vol. Samen met onze klanten moeten we op zoek gaan naar activiteiten welke niet alleen resultaat, maar ook vreugde en voldoening schenken. Hiervoor moeten we buiten de muren van onze clubs durven kijken en verder zien dan ons klassieke aanbod.

Saaie routines doorbreken via speelse benaderingen. Door bewegen te zien als een spel maken we trainen uitdagender en boeiender. Zonder in de competitieval

te trappen. Het moet speels blijven. Klassieke sportorganisaties zijn het initiële doel van bewegen kwijt geraakt. Secundaire doelstellingen zoals competitie en winnen hebben ervoor gezorgd dat bijna alles in functie kwam staan van medailles en ereplaatsen. Topsporters en topprestaties werden het ultieme en hoogste doel. In die val mogen we niet trappen.

Fitness, indien mogelijk verplaatsen naar buiten. Fitnessactiviteiten aanbieden in de natuur. Muziek als ondersteuning voor meer vreugdeenstressvermindering. Teamactiviteiten en werken met trainingsbuddy's.

Door de F van Fun toe te voegen aan klassieke fitnessroutines openen we een wereld van mogelijkheden waar bewegen synoniem wordt van vreugde en avontuur. Niet alleen monotone en vermoeiende routines. Met de glimlach op het gezicht van je klanten als waardemeter.

Friends

'A place where everybody knows your name' uit de theme song van Cheers. Daar draait het rond. Klanten worden vrienden. Trainen met anderen is niet alleen goed voor het lichaam, maar versterkt ook de geest en het sociale welzijn.

Trainen met vrienden zorgt voor uitzonderlijke motivatie. Mensen die je aanmoedigen maken het verschil tussen een klassieke workout en een geweldige beleving welke je graag opnieuw wilt beleven. Elkaar ondersteunen, uitdagen en motiveren naar progressie en volhouden.

Kennis en ervaring worden graag uitgewisseld. Informatie wordt gedeeld, niet enkel tussen professionals en beoefenaars, maar met iedereen. Nieuwe vriendschapsbanden worden gesloten, bestaande worden versterkt. Samenhang en verbondenheid via fitness, dat meer wordt dan enkel bewegen. Groeien, plezier maken en een ondersteunend netwerk opbouwen. Binnen en buiten de muren van je club.

Facts

Voor beoefenaars is het cruciaal dat ze toegang krijgen tot de juiste informatie. Dankzij onze professionals kennis opbouwen omtrent voeding, trainingsmethodes, recuperatie en herstel. Wanneer beoefenaars hun eigen lichaam leren begrijpen zullen ze begeleid de juiste keuzes maken en zal ons

aanbod resulteren in duurzaamheid voor de gezondheid en het welzijn van onze klanten en uiteindelijk onze onderneming.

Zonder extreem onderwijzend te willen zijn moeten we onze klanten geleidelijk kennis bijbrengen. Leren over voeding, de rol ervan begrijpen voor hun lichaam en hoe dit fitnessdoelstellingen kan ondersteunen. Kennis van verschillende trainingsmethodes met veel variatie zorgen niet alleen voor betere resultaten, maar ook voor een aangenamere beleving. Signalen van je eigen lichaam leren herkennen zorgt voor veiligheid. Er is geen one-size-fits-all benadering. Voor iedereen de juiste aanpak zoeken en vinden vraagt om professionaliteit welke verder reikt dan de klassieke handboeken. De gezondheid van onze klanten verbeteren, hun leefstijl aanpassen en veranderingen aanbrengen vraagt om een continu proces van leren. Ontwikkelingen en wetenschap blijven volgen, voor jezelf en voor je klanten. Juiste keuzes zijn gebaseerd op de juiste informatie en kennis.

More Facts

Juiste informatie en kennis zijn cruciaal voor het fysieke en mentale welzijn van onze klanten, maar voor ons gaat het nog een stuk verder. Om juiste keuzes te maken binnen en voor onze onderneming is kennis van onze sector eveneens fundamenteel. Fitness.be heeft een uitgebreide sectorstudie klaar, uitgevoerd door wetenschappers van de KUL.

Ook dit zal ons helpen om de evoluties en trends binnen onze sector beter te begrijpen en daarop in te spelen. Een uitgebreid hoofdstuk, conclusies en aanbevelingen voor de sector en de overheid maken daar deel van uit. De studie kan vanaf februari 2024 gedownload worden via de website van Fitness.be.

Wanneer we als professional in 2024 een juiste balans vinden tussen wetenschappelijk onderbouwd trainen, plezierbeleving en sociale interactie zullen we het voor onze klanten makkelijker maken om hun fitnessdoelen te bereiken, terwijl ze genieten van het proces. Met holistische en bevredigende ervaringen streven we naar een gezonder en gelukkiger 2024 voor onze klanten en succesvolle fitnessondernemingen met voldoening voor onze professionals.

Hou je fit,
Eric



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH





FITNESS GETRANSFORMEERD NAAR GEZONDHEIDSBEVORDERING

In de afgelopen decennia heeft fitness een opmerkelijke transformatie ondergaan in zowel perceptie als doel. Ooit grotendeels gezien als een middel voor atletische prestaties en esthetische verbetering, verschuift het landschap van fitness nu nadrukkelijk naar een rol als essentiële component in preventieve gezondheidszorg.

Deze verschuiving wordt ondersteund door toonaangevende gezondheidsorganisaties, zoals de Wereldgezondheidsorganisatie (WHO) en de Gezondheidsraad, die spiertraining erkennen als een cruciaal element in de preventie en behandeling van een breed scala aan gezondheidsproblemen.

Van uiterlijk naar verlenging gezond leven!

Fitness in het verleden werd vaak geassocieerd met het verbeteren van prestaties of het streven naar een ideaal lichaamsbeeld. Hoewel deze aspecten nog steeds waarde hebben voor veel individuen, erkent de hedendaagse gezondheidsdiscussie fitness als veel meer dan een middel voor persoonlijke

prestatie of uiterlijke verschijning. De focus verschuift naar hoe regelmatige fysieke activiteit bijdraagt aan het verlagen van het risico op chronische ziekten, het verbeteren van de mentale gezondheid en het verlengen van een gezond leven.

Fitness als maatschappelijke noodzaak!

De WHO en de Gezondheidsraad benadrukken de rol van sport en spiertraining in het voorkomen van aandoeningen zoals hart- en vaatziekten, diabetes type 2, en bepaalde vormen van kanker. Ook wordt de positieve invloed op psychische gezondheid, zoals het verminderen van depressie en angstsymptomen, steeds meer erkend.

Deze inzichten hebben ertoe geleid dat fitness niet alleen gezien wordt als een persoonlijke keuze, maar ook als een maatschappelijke noodzaak. Fitness speelt, in al zijn vormen, een steeds belangrijkere sleutelrol in het bevorderen van de gezondheid op individueel en maatschappelijk niveau.

Welke gezondheidsvoordelen biedt fitness?

Fitness biedt in werkelijkheid een schat aan gezondheidsvoordelen. In deze moderne tijd, waarin onze levensstijl vaak wordt gekenmerkt door sedentaire gewoonten en stress, is fitness getransformeerd tot een essentiële pijler voor het behoud van zowel fysieke als mentale welzijn. Van spieropbouw en hartgezondheid tot verbeterde mentale veerkracht, fitness raakt elk aspect van ons leven en draagt op significante wijze bij aan onze algehele gezondheid en levenskwaliteit.

In deze uiteenzetting zullen we de uiteenlopende voordelen van verschillende soorten fitnessactiviteiten onder de loep nemen. Van krachttraining tot cardiovasculaire oefeningen, en van balans- en coördinatie training tot

flexibiliteitsoefeningen en High-Intensity Interval Training (HIIT), elk heeft zijn unieke gezondheidsvoordelen die bijdragen aan een holistische verbetering van onze gezondheid. Elk type training kan ons helpen een gezonder, sterker en veerkrachtiger leven te leiden.

In de voorbeelden en voordelen hieronder benoem ik enkele voordelen, maar de lijst is natuurlijk veel langer, als we dit nog gedetailleerder bekijken.

1. Voordelen spiertraining (krachttraining):

Dit zijn oefeningen die gericht zijn op het versterken van spieren door weerstandstraining zoals fitness, gewichtheffen, bodyweight oefeningen, functionele training, bootcamp en weerstandsbanden.

- Verhoogt de spiermassa en kracht.
- Verbetering van de stofwisseling (basaalmetabolisme), wat helpt bij gewichtsbeheersing.
- Versterkt botten, vermindert het risico op osteoporose.
- Verbetert insulinegevoeligheid, wat het risico op diabetes type 2 kan verlagen.
- Ondersteunt mentale gezondheid door stressvermindering en verbetering van het zelfbeeld.
- Verbetert lichaamshouding en balans.
- Verlaagt het risico op letsel.

2. Voordelen uithoudingsvermogen training (cardiovasculaire fitness)

Dit zijn oefeningen die de hartslag verhogen en o.a. de hart- en longfunctie verbeteren zoals cardio fitness, hardlopen, zwemmen, roeien, Zumba, steptraining, bootcamp en meer.

- Verbetert cholesterolniveau's
- Verbetert de gezondheid van het hart en de bloedvaten.
- Vermindert het risico op hartziekten en hoge bloeddruk.
- Bevordert gewichtsverlies en vetverbranding.
- Verhoogt de longcapaciteit en efficiëntie.
- Kan helpen bij het verbeteren van slaapkwaliteit en energieniveaus.
- Vermindert het risico op vele chronische ziektes.

3. Voordelen balans- en coördinatie training:

Dit zijn oefeningen die gericht zijn op het verbeteren van de stabiliteit en coördinatie van het lichaam zoals balansoefeningen, tai chi en functionele bewegingstraining.

- Verbetert de lichaamshouding.
- Vermindert het risico op vallen en essentieel voor ouderen om onafhankelijkheid te behouden.
- Ondersteunt de coördinatie en behendigheid.
- Helpt bij het ontwikkelen van kernstabiliteit.
- Vermindert het risico op rugpijn.
- Verbetert de vaardigheid om efficiënt te bewegen.
- Helpt bij het voorkomen van blessures door een betere lichaamsbewustzijn.
- Belangrijk voor sport(atletische)prestaties en dagelijkse activiteiten.
- Kan cognitieve functies zoals concentratie en geheugen ondersteunen.

4. Flexibiliteit en mobiliteit

Dit zijn oefeningen die zich richten op het verbeteren van de bewegingsvrijheid in de gewrichten en het verlengen van spieren zoals Yoga, Pilates en stretchoefeningen.

- Verbetert bewegingsbereik
- Vermindert spierspanning
- Verbetert houding
- Verlaagt het risico op blessures
- Bevordert ontspanning.

5. High-Intensity Interval Training (HIIT)

High-Intensity Interval Training (HIIT) is een trainingsmethode die korte perioden van intense fysieke activiteit afwisselt met korte rust- of herstelperioden. Deze trainingen zijn meestal kort, vaak minder dan 30 minuten, maar zijn zeer intensief. HIIT verbetert zowel cardiovasculaire gezondheid als spierkracht en stimuleert de stofwisseling. Deze methode is populair vanwege de effectiviteit en tijdsbesparing. HIIT kan worden aangepast voor verschillende fitnessniveaus en kan uiteenlopen van sprints tot circuittraining met lichaamsgewicht. Voorbeelden zijn interval sprinten, intervaltraining met gewichten en circuittraining.

- Efficiënt in calorieverbranding
- Verbetert cardiovasculaire gezondheid
- Verbetert het uithoudingsvermogen
- Helpt bij het verbeteren van de stofwisseling

Naast de vele fysieke voordelen heeft fitness ook mentale en sociaal/emotionele voordelen. Ons brein vaart wel bij het bewegen, sporten en trainen en het vermindert bijvoorbeeld het risico op sociale isolatie.

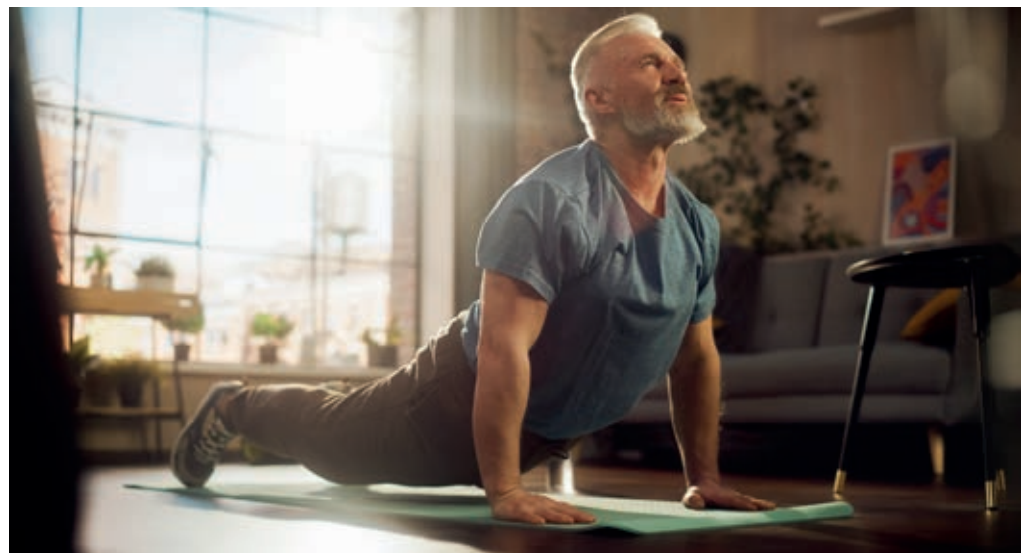
Al met al is fitness eigenlijk een super preventie middel om het risico op ziekten te verminderen, langer eigen regie te houden in je leven, vitaler en positiever in het leven te staan en je zelfverzekerder en sterk te voelen. Daarom ook dat de WHO en de Gezondheidsraad adviseert om 150 tot 300 minuten per week recreatief bewegen in combinatie met 75 minuten sportief te bewegen en 2 keer per week de grote spiergroepen te trainen.

Fitness is een activiteit die wij mensen het best als ritueel kunnen implementeren, zoals tandenpoetsen om gaatjes te voorkomen, ons insmeren met zonnebrandcrème om huidverbranding en erger te voorkomen, vezels eten om onze gezondheid te onderhouden, de gordel om doen om ernstig letsel (en een bon) te voorkomen, enz. Bewegen, sporten en spiertraining vormen eigenlijk een cruciaal fundament voor een gezond lijf en fitness zet je weer in je kracht!



JOHN VAN HEEL

auteur van Voeding als medicijn, in samenwerking met Xavier Martins Dias (auteur van Het ik dieet).



OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

WWW.BODYLIFEBENELUX.NL/OPLEIDINGEN



aalo
Opleidingen

Start jouw carrière in de fitnessbranche.

www.aalo.nl



TT
TRAINTheTRAINERS

INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



FITNESS.BE FACULTY

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



opleidingen 2000

leer meer!

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

NL ACTIEF
Bewegingsvereniging Nederland

Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach

azivo
Zorgverzekeraar

AGIS
Zorgverzekeringen

NIVE
Zilveren Kruis

OHRA
ONVZ



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

NL ACTIEF

Kijk snel op www.EFAA.nl

EFAA



START2MOVE
opleidingen

LIFELONG LEARNING ACADEMY

LAAGDREMPELIG EN ONBEPERKT INVESTEREN IN DE ONTWIKKELING VAN JOUW TEAM

Vraag de gratis brochure aan
LLA@Start2Move.nl

bodytone

Move.
Live.
Enjoy.



LEADER LINE

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



BOLD LINE

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



DUAL LINE

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



HIIT LINE

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



TEAM LINE

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



WWW.BODYTONE.EU

VOOR MEER INFO: SALES@DSFM.NL

SYMBIONT

The smart training system



TRACK.
TRAIN.
TRANSFORM.



SYMBIONT