

FITNESS.BE: NIET ENKEL LICHAMEN TRANSFORMEREN, MAAR LEVENS

# body • LIFE<sup>®</sup>

1 | 2024  
Los nummer €9,95



Europe's No.1



Seca

**Maak kennis met de TRU**



**ROMANO MORAIS EN ALEX ABERKROM**

Ambitieuze ondernemers



**MATRIX FITNESS**

Herstel in recovery zone



**DUTCH FITNESS AWARDS 2024**

Terugblik in beeld

**FITNESS.BE**  
WELLNESS & HEALTH

Erkend vaktijdschrift Fitness.be

# THE MOST INTENSE UPPER BODY CARDIO WORKOUT



**Skillup™** Patented design

De enige bovenlichaam ergometer met de unieke Multidrive Technology™, waarmee je tijdens één training kunt overschakelen tussen cardio- en krachttrainingsmodus. Naast aerobe training verhoogt de magnetische weerstand de intensiteit voor krachtopbouwende oefeningen. Behaal sneller, betere resultaten.

**TECHNOGYM®**

Ontdek meer: [technogym.com](https://technogym.com)



# COLOFON

Nummer 1 - 2024



van  
munster  
media  
publishers | factory

## Een uitgave van:

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

## Uitgever

Michael van Munster

## Hoofredactie

Guus Hetterscheid

## Redactie

Aart van der Haagen

## Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

## Druk

Balmedia b.v., Schiedam

## Advertentie Exploitatie

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

## Abonnementen

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

## Copyright

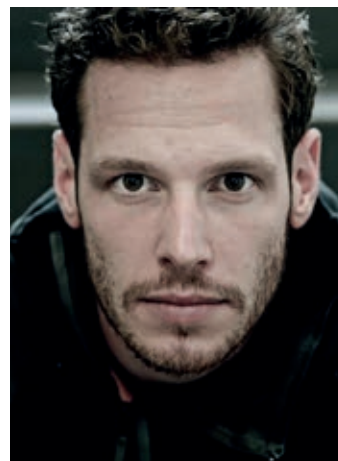
Artikelen uit deze uitgave mogen niet worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming van Body & Beauty Productions BV, behoudens de door de wet gestelde uitzonderingen. Aan de inhoud van dit blad kunnen geen rechten worden ontleend. body•LIFE is een geregistreerde handelsnaam van Health and Beauty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

## body•LIFE Benelux,

Onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt 6 keer per jaar. Uitgave 1, 2024, ISSN 1573-5567

# IN DE SPOTLIGHTS

In het drukke dagelijkse leven, zeker bij ondernemers, is het goed om af en toe stil te staan bij wat je hebt gedaan en bereikt. Kijk niet altijd en alleen vooruit. Natuurlijk is dat cruciaal, maar gun jezelf een moment om te reflecteren en je trots te voelen op waar je staat.



Veel fitnessondernemers deden dat bij de uitreiking van de Dutch Fitness Awards in januari in Zeist. Velen van hen werden in het zonnetje gezet voor hoe zichzelf op de kaart hebben gezet en hun klanten dan wel leden van dienst zijn geweest met hun kennis en passie voor het vak. Als partner van de Dutch Fitness Award kijken we met trots terug op het event en alle stralende gezichten van de vele winnaars. Verderop in deze editie een terugblik in beeld op de uitreiking.

We duiken ook in het speciale verhaal van Romano Morais en Alex Aberkrom, twee jonge ondernemers, en spraken met Ali Acharki, die in Utrecht twee jaar geleden zijn NUL30GYM is gestart. Met hulp van Joop de Boers en Ruud Morees van BeMore Fitsolutions heeft Acharki zijn weg gevonden.

Verder aandacht voor onder andere de kracht van data in de fitnessbranche, de grootste kostenpost voor sportscholen, waarom fitnessadvertenties vaak op elkaar lijken en de gezondere generaties. Veel leesplezier!

Sportieve groet,

Guus Hetterscheid  
Hoofredacteur BodyLIFE



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



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



## Dutch Fitness Awards I Vote Company

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



## iVentri

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



## Fitness.be

Antwerpse Steenweg 19  
9080 Lochristi, T +32 9 232 50 36  
E [info@fitness.be](mailto:info@fitness.be), I [www.fitness.be](http://www.fitness.be)



## NL Actief

Postbus 275  
6710 BG Ede, T 085 - 486 9150  
E [info@nlactief.nl](mailto:info@nlactief.nl), I [www.nlactief.nl](http://www.nlactief.nl)



## Matrix Fitness

Duwboot 25 - 29  
3991 CD Houten, T 030 - 2445 435  
[info@matrixfitness.nl](mailto:info@matrixfitness.nl), [www.matrixmembers.nl](http://www.matrixmembers.nl)



## Life Fitness

Bijdorplein 25-31  
2992 LB Barendrecht, 0180 - 64 66 66  
[marketing.benelux@lifefitness.com](mailto:marketing.benelux@lifefitness.com)  
[www.lifefitness.com](http://www.lifefitness.com)



## Technogym

Ligusterbaan 2,  
2908 LW Capelle aan den IJssel  
T 010 - 422 3222, [info\\_blx@technogym.com](mailto:info_blx@technogym.com)  
I [www.technogym.com](http://www.technogym.com)



## Easy Active

Rembrandtstraat 3,  
3262 HN Oud-Beijerland  
[info@easyactive.nl](mailto:info@easyactive.nl), [www.easyactive.nl](http://www.easyactive.nl)



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



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

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



## Feedback4Sports

Ericssonstraat 2  
5121 ML Rijen, 010 - 268 8181  
[info@feedback4sports.com](mailto:info@feedback4sports.com)  
[www.feedback4sports.com](http://www.feedback4sports.com)



## Hidden Profits Marketing

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

# 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 **De kracht van Eleiko Cables**
- 11 **Ondernemerstips**
- 12 **Waarom lijken de meeste fitnessadvertenties op elkaar?**
- 16 **Jonge ondernemers met een droom**

## TRAINING

- 18 **SYMBIONT Tec Suit**
- 21 **Maak kennis met de TRUth**
- 23 **Recovery Zone**
- 24 **Dutch Fitness Awards 2024**
- 29 **Meet us at FIBO!**
- 32 **NUL30GYM: kleinschalig en persoonlijk gericht club**

## MANAGEMENT

- 39 **Column John van Heel**
- 40 **De kracht van data in de fitnessbranche**
- 45 **Column Govert Janssen**
- 47 **Samenwerking EGYM en Virtuagym**
- 48 **Dit is de grootste kostenpost voor sportscholen**
- 50 **Niet enkel lichamen transformeren, maar levens**
- 52 **Gezondere generaties**



**Aalo Opleidingen**, Schuttersveld  
6-16 - 2316 ZB Leiden, T 088 - 1630 000  
E info@aalo.nl, I www.aalo.nl



**EFAA**, Houtstraat 14 - 6001 SJ Weert  
0495 - 533229 - info@efaa.nl, www.efaa.nl



**Opleidingen 2000**  
Markt 17 - 4931 BR Geertruidenberg  
088 - 0304 282, info@opleidingen2000.nl  
www.opleidingen2000.nl



**Start2Move**, Hogeland 10  
8024 AZ Zwolle, 085-0604303  
info@start2move.nl, www.start2move.nl



**Train the Trainers**, Oostmaaslaan 393  
3063 AX Rotterdam - 06-20262663 - info@  
trainthetrainers.nl, www.trainthetrainers.nl



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



**BeMore Fitsolutions**  
W. v.d. Brinkstraat 35, 1444 HB Purmerend  
+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

# GYM WAREHOUSE

Fitnessapparatuur | cardio en kracht



A-merken



Refurbished



Grote voorraad



Beste prijsgarantie  
opkoop en verkoop



Verkoop, verhuur  
en lease

---

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

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



# COLUMN

## LESGEVEN IN DE TAAL VAN DE SPORTONDERNEMER

De landelijke Sport- en Preventieakkoorden zouden met hun lokale vertalingen een springplank moeten zijn voor met name sportondernemers om beter in gesprek te komen met gemeenten en het maatschappelijk middenveld. Daarom staken - en dat doen we nog steeds - energie in het aanleren van de ambtelijke taal voor sportondernemers. Begrijp hoe een sportambtenaar of een lokale bestuurder denkt en doet, en probeer daar als ondernemer op aan te sluiten. Want gemeenten spreken van oudsher wel de taal van de georganiseerde sport, maar doorgaans niet die van de (sport) ondernemer. Als je 'hun taal' beter beheerst, kun je als sportondernemer lokaal een sterker netwerk opbouwen en ook meedoen in de dans om de uitvoeringsgelden die de akkoorden beschikbaar stellen. Dat was een beetje de gedachte.

NL Actief gaat die volgordelijkheid dit jaar omdraaien. Want bijna de helft van de sportende Nederlanders (45.8%) sport bij een ondernemende sportaanbieder. Binnen deze categorie is fitness de meest beoefende sporten beweegvorm. Het aandeel van de georganiseerde sport wordt steeds kleiner. Nog maar 26.1% van de

Nederlanders is aangesloten bij een sportvereniging, een fractie meer dan het aandeel van de ongeorganiseerde sport (24.2%). Dat blijkt uit de laatste cijfers van het Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu (RIVM) naar de meest beoefende takken van sport onder de bevolking van 4 jaar en ouder. Met andere woorden: zou het niet in de lijn liggen dat gemeenten en het maatschappelijk middenveld zich de taal van de ondernemende sport meer eigen gaan maken? Want als je de sportondernemer begrijpt, heb je toegang tot een veel groter netwerk sporters dan via de georganiseerde of ongeorganiseerde sport.

Het Platform Ondernemende Sport (POS) is in het land al bezig om op locatiedetaal van de sportondernemer beter te laten landen bij gemeenten. Dat steunt NL Actief, als medeoprichter en toezichthouder binnen het POS, van harte. We willen dat nu gaan versterken en verbreden. Een eerste verkenning onder sportambtenaren heeft geleerd dat zij vooral benieuwd zijn naar good practices: hoe vindt de ondernemende sport aansluiting bij de lokale sport- en preventieakkoorden? Hoe zijn die projecten tot stand gekomen? En welke taal is er gesproken?



**” NL ACTIEF GAAT DIE VOLGORDELIJKHEID DIT JAAR OMDRAAIEN. WANT BIJNA DE HELFT VAN DE SPORTENDE NEDERLANDERS (45.8%) SPORT BIJ EEN ONDERNEMENDE SPORTAANBIEDER. “**

Die nieuwsgierigheid en belangstelling gaan we dit jaar vertalen naar een 'lesgeefprogramma' in de taal van de sportondernemer. We gaan good practices ophalen en delen, we gaan de taal van de ambtenaar naast de taal van de sportondernemer leggen. We willen er zo voor zorgen dat gemeenten en het maatschappelijk middenveld beter inzicht krijgen hoe een sportondernemer vanuit zijn of haar businessmodel moet denken en doen. Want als je Nederland fitter, vitaler en gezonder wilt maken, dan is het zinvol om samen te werken met de ondernemende sport. Dan bereik je immers nu al de helft van de sportende Nederlanders. En dat worden er de komende jaren nog veel meer.

**Ronald Wouters**  
Directeur-bestuurder NL Actief





## De kracht van Eleiko Cables

# OVERVLOED AAN TRAININGSMOGELIJKHEDEN, VOOR ALLE NIVEAUS

Eleiko, een vertrouwde naam in de wereld van krachttraining, introduceert met trots Eleiko Cables en multi-stationconcepten: innovatieve aanvullingen op ons Prestera-sterktesysteem. Eleiko Cables zetten een nieuwe industriestandaard met hun modulariteit, Zweeds vakmanschap en niet-aflatende toewijding aan kwaliteit.

"De uitbreiding naar kabels is een natuurlijke ontwikkeling voor Eleiko; van onze wortels in het heffen en vrije gewichten tot functionele kabeltraining, streven we ernaar individuen in staat te stellen hun prestaties in de sport en het leven te verbeteren met zorgvuldig ontworpen, nauwkeurig vervaardigde krachtapparatuur", aldus Erik Blomberg. "Kracht is van fundamenteel belang voor de algehele gezondheid en het welzijn, en we streven ernaar om hoogwaardige krachttrainingservaringen te helpen creëren en meer mensen te inspireren om te trainen."

### Veelzijdige trainingsoplossingen

Eleiko Cables bieden overvloedige trainingsmogelijkheden, door de gebruiker gedefinieerde bewegingen en eenvoudige aanpasbaarheid die aantrekkelijk zijn voor alle niveaus van lifters. Het kabelsysteem omvat verschillende kabeltrainingsstations die beschikbaar zijn als vrijstaande, aan de muur gemonteerde of multifunctionele trainingsstations voor volledige ontwerpflexibiliteit. De collectie omvat de Eleiko Dual verstelbare katrol-, kabelkruis-, enkele verstelbare katrol-, Lat Pull Down- en Low Row-stations die

alleen kunnen worden gebruikt of als bouwstenen voor aangepaste configuraties met meerdere stations.

### Toonaangevende flexibiliteit en maatwerk

Het Eleiko-kabelsysteem is werkelijk modulair en kan zich aanpassen aan de steeds veranderende behoeften van faciliteiten. Eleiko hanteert een nieuwe benadering bij het bouwen van kabeloplossingen voor meerdere stations; een basisfundament beperkt klanten niet en kan vrij eenheden en trainingsruimtes ontwerpen die aansluiten bij hun voorkeuren, waardoor beperkingen worden geëlimineerd die vaak worden geassocieerd met traditionele oplossingen met meerdere stations. Er zijn aangepaste kleuren beschikbaar, zodat een faciliteit zijn unieke identiteit kan matchen en uitnodigende en inspirerende omgevingen kan creëren.

### Onberispelijke bouw kwaliteit voor onwrikbare betrouwbaarheid

De solide metalen constructie zorgt voor duurzaamheid en een lange levensduur. Het gebruik van roestvrij staal op plekken met hoge slijtage en hoogwaardige materialen toont Eleiko's toewijding aan uitstekende prestaties en duurzaamheid. De minimalistische ontwerptaal en hoogwaardige, duurzame materialen zorgen voor strakke en functionele trainingsruimtes met een duurzame esthetiek en productprestaties, een duurzame krachtoplossing waar klanten op kunnen vertrouwen.

### De ultieme lifterveraring

Eleiko houdt de behoeften van de lifter centraal in alle ontwikkelings- en ontwerpaspecten. Nauwkeurig ontworpen aluminium katrollen zorgen voor een soepele kabelbeweging en wrijvingsvrije training, waardoor gebruikers zich zonder afleiding kunnen concentreren op het tillen. Gekartelde interactiepunten verbeteren de grip en het tactiele gevoel, waardoor de algehele ervaring wordt verbeterd. Gewichtstapels zijn gemarkeerd met de daadwerkelijke weerstand die de gebruiker ervaart. Of het nu gaat om een weerstandsverhouding van 1:2 of 1:1, Eleiko vertaalt de informatie voor de gebruiker en geeft het exacte gewicht weer, zodat de lifter of de coach gemakkelijker kan programmeren, trainen en vooruitgang kan boeken.

### Rigoureuze tests voor compromisloze veiligheid en prestaties

Eleiko Cables ondergaan grondige tests, waaronder 100.000 cyclustests met een maximale belasting en een tiptest van 10 graden bij het volledige bewegingsbereik. Deze tests zorgen ervoor dat Eleiko Cables consistent de hoogste niveaus van betrouwbaarheid en prestaties levert, zelfs in de meest veeleisende omgevingen.



Eleiko streeft naar de hoogste veiligheidsnormen en voldoet met trots aan de toonaangevende ISO-veiligheidsnormen. Eleiko Cables zijn voorzien van volledig beschermde gewichtstapels en een verstelbaar katrolmecha-

nisme dat knelpunten en potentiële letselrisico's effectief vermindert.

### Eleiko-kabeldetails

Eleiko Cables worden in eigen huis geassembleerd in Halmstad, Zweden, naast onze legendarische bars, waardoor een naadloze mix van kwaliteit en traditie wordt gegarandeerd. Over de hele lijn vindt u royale gewichtsstapelopties, precisie-aluminium katrollen, metalen constructie, onderscheidende details en echte modulariteit die de serie onderscheidend maken.

Ontdek vandaag nog Eleiko Cables en denk opnieuw aan kabeltraining. Voor vragen, productinformatie of om een gratis ontwerpadvies te plannen, aarzel niet om contact op te nemen met ons team via <https://eleiko.com/contact-sales>.





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

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

## Online marketing

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



**FACEBOOK  
CAMPAGNES**

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

AL MEER DAN **400**  
TEVREDEN  
OPDRACHTGEVERS

## Print media en meer

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

KLANTEN GEVEN  
ONS GEMIDDELD

**4,5 STER**



Google

Meta  
Business Partner

EEN STABIELE AANVOER VAN LEADS EN NIEUWE LEDEN



**Fitness Media**  
leden vinden leden binden

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





# ONDERNEMERTIPS VAN FITNESS.BE

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

## KAN IK OP REGELMATIGE BASIS BEROEP DOEN OP EEN UITZENDKRACHT ?

Uitzendkrachten bieden heel wat voordelen. Je bent zelf niet de werkgever van je nieuwe werkracht en je hoeft je dus niet bezig te houden met de administratie. Dit is immers de taak van het uitzendbureau. Je hebt echter wel werkgeversgezag over de uitzendkracht. Je geeft hem of haar instructies over het werk dat gerealiseerd dient te worden en je staat in voor het naleven van de regels met betrekking tot de arbeidsduur en de arbeidsveiligheid die gelden op de werkvloer.

### Een uitzendkracht mag je enkel inschakelen in de volgende 5 situaties:

- Om een vaste medewerker te vervangen
- Om te beantwoorden aan een tijdelijke vermeerdering van werk
- Om te zorgen voor de uitvoering van een uitzonderlijk werk
- Om artistieke prestaties te leveren en/of artistieke werken te produceren
- Om een vacante betrekking in te vullen met de bedoeling om na afloop van de periode van terbeschikkingstelling de uitzendkracht vast in dienst te nemen voor diezelfde betrekking.

## IK WIL EEN FLEXIJOBBER AANNEMEN!

**Een flexi-job is een vorm van tewerkstelling waarbij een werknemer een extra job neemt tegen gunstige voorwaarden:**

- Als werkgever betaalt u voor een flexi-job-werknemer enkel een patronale bijdrage van 28%. Dat wil zeggen: géén gewone socialezekerheidsbijdragen.
- Voor zover het inkomen van uw werknemer uit flexi-jobs onder het jaarlijkse fiscale plafond van 12.000 euro blijft, hoeft die op het flexi-loon geen werknemersbijdragen of bedrijfsvoorheffing te betalen. Hij of zij komt niet in een hogere belastingsschaal terecht, maar bouwt wél sociale rechten op.
- Als uw werknemer in een jaar meer dan 12.000 euro flexi-loon verdient, wordt alles wat hij of zij meer verdient dan 12.000 euro belast. Het plafond van 12.000 euro geldt niet voor gepensioneerden.

Een fitnessuitbater kan een flexi-jobber aannemen onder bepaalde voorwaarden die gelden voor het flexi-jobsysteem in het algemeen. Hier zijn de belangrijkste voorwaarden waaraan moet worden voldaan:

- Gepensioneerden of werknemers die al minstens 4/5 werken: Flexi-jobs zijn beschikbaar voor gepensioneerden en werknemers die al minstens 4/5 werken voor

een andere werkgever. De flexi-werknemer moet in het derde kwartaal dat aan de flexi-job voorafgaat, minstens 4/5 hebben gewerkt.

- Niet toegestaan tijdens opzegtermijn: Het is niet toegestaan om iemand van het eigen personeel aan te nemen voor een flexi-job tijdens zijn of haar opzegtermijn.
- Verboden voor werknemers met 4/5 of meer in verbonden ondernemingen: Het is verboden om iemand aan te nemen voor een flexi-job die al een tewerkstelling heeft van 4/5 of meer binnen een verbonden onderneming. Verbonden ondernemingen zijn bijvoorbeeld moeder- en dochtervennootschappen of ondernemingen die onder een centrale leiding staan.
- Geen flexi-job voor werknemers met andere arbeidsrelaties: Een flexi-job mag niet worden aangeboden aan iemand die al voor dezelfde werkgever werkt in het kader van een andere arbeidsrelatie.
- Beperking na vermindering van arbeidsvolume: Het is niet toegestaan om iemand aan te nemen voor een flexi-job die zijn of haar arbeidsvolume heeft verlaagd door over te gaan van 100% naar 80% in het kwartaal dat voorafgaat aan de flexi-job, gedurende een periode van 2 kwartalen.

Als de fitnessuitbater aan deze voorwaarden voldoet, kan hij of zij een flexi-jobber aannemen. Het flexi-jobsysteem biedt flexibiliteit voor zowel werkgevers als werknemers, wat gunstig kan zijn voor beide partijen.

### Welk loon betaalt u voor een flexi-job?

De fitnessuitbater moet ervoor zorgen dat het flexi-uurloon minstens gelijk is aan het uurloon-equivalent van het op maandbasis vastgelegde baremieke loon voor de uitgeoefende functie of het gewaarborgd gemiddeld minimummaandinkomen (GGMMI).

Daarnaast geldt een limiet voor het flexi-loon (inclusief vergoedingen, premies en voordelen): het mag niet hoger zijn dan 150% van het minimumbasisloon van de sector waartoe de werkgever behoort en dat van toepassing is voor de uitgeoefende functie, of 150% van het GGMMI.

Met andere woorden, de fitnessuitbater moet ervoor zorgen dat het loon van de flexi-jobber in overeenstemming is met de wettelijke bepalingen en dat het voldoet aan de vastgestelde minimumnormen, terwijl het binnen de wettelijke limieten blijft.



# WAAROM LIJKEN DE MEESTE FITNESS-ADVERTENTIES **OP ELKAAR?**

In de wereld van fitnessmarketing lijkt het alsof elke campagne dezelfde formule volgt. Of het nu gaat om een Fit & Slang Programma van 6 Weken, een Back in Shape actie of een Gratis Proefweek, de gelijkenissen zijn vaak opvallend. Maar waarom is dit het geval? In dit artikel willen we jou meenemen in de wereld van contentmarketing en de rol van algoritmen, en je zo laten ontdekken waarom fitnessadvertenties zoveel gelijkenissen lijken te hebben.

## **Contentmarketing en altijd het optimale resultaat willen behalen**

De fitnessmarketeers van Fitness Media zijn constant op zoek naar de 'perfecte' boodschap die de doelgroep van het fitnesscentrum zal aanspreken en overtuigen om op de advertentie te klikken.

Het proces van het maken van een effectieve advertentie omvat een enorme hoeveelheid aan elementen: van beeldmateriaal en teksten tot kleuren, vormgeving, en ook de keuze van foto's en video's. Hierdoor worden marketeers gedreven om te experimenteren en te testen wat het beste werkt. Dit streven naar

perfectie kan leiden tot een gelijksoortigheid in de content, aangezien bepaalde elementen elke keer weer blijken te werken. En dus het beste zijn voor de klant, omdat deze combinatie de meeste leads oplevert.

## **The game is on: testen en optimaliseren**

Achter de schermen van al die ogenschijnlijk gelijksoortige fitnessadvertenties gaat een wereld van testen en optimaliseren schuil. De marketeers spenderen aanzienlijke tijd en middelen aan het testen van verschillende variabelen, zoals verschillende afbeeldingen, koppen, en calls-to-action. Deze tests helpen hen in te zien wat hun doelgroep aanspreekt en welke boodschappen het meest effectief zijn.



Door middel van A/B-tests en andere methoden van split testing, worden kleine subtiele veranderingen aangebracht in de advertentie-instellingen om te zien welke versie beter presteert. Dit proces van continue optimalisatie draagt bij aan de gelijkenissen in de advertenties van fitnesscentra, omdat wat goed werkt snel wordt overgenomen en herhaald.

### De rol van algoritmen in advertentieprioritering

Naast de inspanningen van de marketeers om de perfecte advertentie te creëren, speelt ook het algoritme van de advertentieplatforms een cruciale rol. Neem bijvoorbeeld het algoritme van Facebook, dat constant leert en evolueert op basis van gebruikersinteracties.

Facebook's algoritme bepaalt welke advertenties aan welke gebruikers worden getoond, op basis van een reeks factoren, waaronder de relevantie van de advertentie, de doelgroep targeting, en de prestaties van vergelijkbare advertenties. Dit betekent dat advertenties die goed presteren (vaak worden aangeklikt) meestal een hogere prioriteit krijgen en dus vaker worden weergegeven.

Als gevolg hiervan worden succesvolle elementen in fitnessadvertenties vaak gereproduceerd en herhaald, niet alleen omdat ze effectief zijn gebleken in tests, maar ook omdat het algoritme van het platform hen meer waarde toekent. Facebook wil niets liever dan dat de gebruiker de hele dag online op het platform aanwezig is. Als prettig ogende, goed leesbare en opvallende advertenties hieraan kunnen bijdragen zal Facebook ook met de CPM (kosten per 1.000 weergaven) de adverteerder tegemoet komen door een lager tarief te rekenen.

### Alle belangrijke elementen gebruiken en tóch anders zijn dan je collega's?

Waarom lijken alle fitnessadvertenties op elkaar? Het antwoord ligt in de wereld van contentmarketing, waarin marketeers streven naar perfectie door middel van continue testen en optimaliseren. Deze zoektocht naar effectiviteit, in combinatie met de voorkeuren van algoritmen zoals die van Facebook, leidt tot een homogeniteit in de content die we keer op keer zien. Terwijl deze uniformiteit misschien saai lijkt, is het de uitkomst van een proces van iteratie en optimalisatie, gedreven door de wens om de juiste boodschap over te brengen aan de juiste doelgroep. Met zoveel concurrentie is het belangrijk om advertenties te maken die niet alleen opvallen, maar ook effectief zijn in het bereiken van potentiële klanten omdat ze aangetrokken worden door herkenning; door een beeldmerk dat men eerder heeft gezien (flyer, driehoeksbord, uit de krant, etc.).

### Online opvallen in huisstijl

Het gebruik van kleuren die consistent zijn met de huisstijl van jouw fitnesscentrum is cruciaal om herkenbaarheid te creëren. Denk aan het gebruik van de kleuren van jouw logo en merk in de advertenties. Dit zorgt ervoor dat jouw advertenties direct herkenbaar zijn voor potentiële klanten wanneer ze door hun Facebook-feed scrollen. Wanneer je het logo van jouw fitnesscentrum op een prominente manier integreert in de advertenties versterkt dit de merkherkenning en laat potentiële leden direct weten van wie de advertentie is.

Zorg ervoor dat het logo duidelijk en goed zichtbaar is, zelfs op kleinere schermen. Maar ook hierbij geldt: testen, testen, testen. Moet het logo links of rechts staan, met lichte of donkere achtergrond, moet de foto losstaand

De algoritmen van Facebook en Instagram houden rekening met factoren zoals de kwaliteit van de content, de betrokkenheid van gebruikers en de relevantie voor de doelgroep.

Advertenties die hoog scoren op deze factoren worden vaker getoond aan gebruikers, waardoor onze marketeers worden aangemoedigd om online content te creëren die niet alleen visueel aantrekkelijk is, maar ook boeiend en relevant voor de doelgroep.

worden geplaatst of over een foto heen? Of, ben je een redelijk nieuw gezicht in jouw woonplaats en wordt je logo nog niet herkend? Dan is het soms verstandig het logo eerst weg te laten en deze ruimte te gebruiken voor bijvoorbeeld een iets grotere call-to-action button. Alleen door continue te testen, data te verzamelen, te experimenteren met verschillend beeldmateriaal en doelgroepen en interesses én nieuwe content te creëren (en deze weer te testen en de prestaties hiervan te analyseren, het houdt nooit op) weet je welke combinatie voor jou het beste werkt.

### Het gebruik van eigen foto's en video's

Gebruik eigen foto's en video's van jouw fitnesscentrum, trainers en leden om een authentieke en geloofwaardige indruk te maken. Potentiële leden willen zien wat ze kunnen verwachten als ze bij jou komen sporten. Door echte beelden te gebruiken, creëer je al een emotionele, vertrouwde band en maak je de advertenties persoonlijker en aantrekkelijker. Ook wordt de drempel (die ook weleens het moeilijkste toestel van de sportschool wordt genoemd) lager om contact op te nemen. Men weet ongeveer wat men kan verwachten.

Wil je naar aanleiding van dit artikel weten hoe Fitness Media ook jouw fitnessclub kan ontzorgen met social advertising en leadgeneratie? Neem dan contact op met Fitness Media op +31 (0)592-420 561 en we vertellen je graag meer!

Handelsweg 9A, 7641 AC Wierden

T: +31 (0) 592 420 561 | E: [info@fitnessmedia.nl](mailto:info@fitnessmedia.nl)

I: [www.fitnessmedia.nl](http://www.fitnessmedia.nl)

**Fitness Media**  
leden vinden leden binden





# ONTWORPEN OM JE VERDER TE BRENGEN, ELKE DAG

Versterk elke beweging met Centr en Inspire Fitness thuisstrainingsapparatuur, krachtapparatuur en nieuwe commerciële functional trainers.



## INSPIRE COMMERCIAL SMITH MACHINE

**Compact Ontwerp.  
Onbegrensde  
Resultaten.**

Gepatenteerd ontwerp voor veilig trainen op elk niveau.



## INSPIRE SF5 De Ultieme 2-in-1 Home Gym

Een gepatenteerde, selectorized Smith-machine en functionele trainer in één.



## SMART STACK 50 Van 5 Naar 50 Binnen Handbereik

Een verstelbare dumbbell ontworpen om 20 dumbbells te vervangen.

# TRAIN MET DE BESTE, OVERAL

Alle apparatuur kan worden gebruikt met de Centr digital experience - voor gepersonaliseerde fitnessprogramma's, maaltijdplannen en meer.







 CENTR | INSPIRE

# APPARATUUR DIE GEEN STOF VERZAMELT





## Het bijzondere verhaal van Romano Morais en Alex Aberkrom

# JONGE ONDERNEMERS MET EEN DROOM

Het begon allemaal in 2011 toen de twintigjarige fitnessstrainers Romano Morais en Alex hun eerste fitnessclub openden en twee jaar later, als jongste ondernemers ooit, een Milon Cirkel kochten voor hun club in Heemskerk.

Wat op dat moment misschien een gewaagde en riskante stap leek, bleek het begin te zijn van een ongekend succesverhaal met een sterke visie voor de toekomst. Zelf waren ze beiden fanatieke krachtporters, maar ze zagen dat de meerderheid van hun nieuwe leden dat niet was. Ze realiseerden zich dat de revolutionaire Milon Cirkel de perfecte oplossing zou zijn voor deze leden, waardoor ze echt resultaat konden behalen zonder vijf keer per week naar de sport-school te hoeven gaan.

In 2015 werd Happy Bodies geboren, en ze maakten hun tweede droom waar door een kleine high-end boutique club

te openen waar de Milon Cirkel en persoonlijke aandacht centraal staan, zonder gebruik te maken van reguliere fitnessmethodes. Vandaag de dag zijn ze niet alleen eigenaar van maar liefst zes Happy Bodies lifestyleclubs, maar ondersteunen ze ook nog eens twintig andere Happy Bodies clubs als franchisegever met hun exclusieve Happy Bodies Franchise formule. Het is een indrukwekkend parcours dat we graag nader bekijken.

### **Van ambitie naar realiteit: de reis van twee gedreven jonge ondernemers**

Wat drijft iemand om zo jong al te gaan ondernemen? Voor Romano en Alex was

het een combinatie van passie, doorzettingsvermogen en een gezonde dosis ondernemerszin, met volledige focus 24/7. Ze geloofden sterk in de kracht van sport en fitness om een positieve impact te hebben op mensenlevens, en dat is hun levensmissie geworden. In hun eerste club was de Milon cirkel direct een groot succes vanwege de revolutionaire technologie in combinatie met strakke bedrijfsprocessen zoals sales opvolging en marketing. Dit inspireerde Alex en Romano om een bijzondere stap te zetten. In 2015 en 2016 openden ze twee nieuwe 'Milon only' clubs in Amstelveen en Heemstede onder de naam Happy Bodies. Deze clubs behoren vandaag de dag nog steeds tot de best presterende Happy Bodies clubs, met telkens twee Milon cirkels en een five circuit als basis van de clubs. Vervolgens verkochten ze in 2018 succesvol de grote traditionele familieclub met drie verdiepingen om een Happy Bodies franchiseformule te bouwen en zich volledig te concentreren op het perfectioneren van de Happy Bodies formule.



### Het succes van Happy Bodies: 26 clubs en nog veel meer

In de afgelopen jaren hebben Romano en Alex hard gewerkt om hun droom waar te maken. Ze hebben niet alleen hun eigen Happy Bodies clubs geopend, maar zijn ook andere ondernemers gaan begeleiden en inspireren als franchisegever. Dit heeft geleid tot een netwerk van maar liefst 26 clubs verspreid over Nederland.

Maar wat maakt Happy Bodies nu zo uniek? Het gaat verder dan alleen fitnessapparatuur en trainingsschema's. Bij Happy Bodies draait het om kwaliteit, het bieden van echte resultaten aan klanten en dit alles in een state-of-the-art omgeving. Kwaliteit is belangrijk in zowel het coachen en begeleiden van klanten, als in de sales processen, marketing en sterke backoffice. Maar alles begint binnen Happy Bodies bij hun inner-team van mensen en hun filosofie. Romano, als algemeen directeur, en Alex, als sales directeur, geloven er sterk in dat een toonaangevend bedrijf dat elke dag resultaat wil creëren, een netwerk van sterke mensen moet hebben die doen wat ze zeggen en bereid zijn te doen wat nodig is om elke dag weer succesvol te zijn. Daarom is er na jaren van expansie in 2022 gekozen om voorlopig te stabiliseren in het aantal clubs en volledig te focussen op een ijzersterk managementteam waarbij alle neuzen dezelfde kant op staan. Dit heeft een positief effect op franchisenemers, regio-

managers, managers en lifestylecoaches. We kunnen nu, 2 jaar later, zeggen dat dit de beste keuze ooit was voor Happy Bodies.

Vandaag de dag is operationeel directeur Collin Schouten toegetreden als mede-eigenaar van de franchiseformule en is het managementteam uitgebreid met Remon Koetje als hoofd van de Happy Bodies Academy, Kenneth Oudemast als regio franchisemanager en Veda Ilhan als hoofd van de gehele membership backoffice. Hiermee hebben we 6 sterke pijlers gecreëerd en zien we de toekomst met vol vertrouwen tegemoet, waarbij resultaat en expansie een logisch gevolg zijn.

### Een toekomst vol groei en mogelijkheden

Met 26 clubs en een groeiend aantal tevreden leden elke maand, is er geen twijfel dat Romano Morais en Alex Aberkrom de juiste snaar hebben geraakt met hun Happy Bodies concept. Maar ze zijn nog lang niet klaar. Ze blijven investeren in innovatie en technologie om ervoor te zorgen dat Happy Bodies altijd voorop blijft lopen in de branche. Enkele jaren geleden hebben ze ervoor gekozen om de nieuwe locaties naar een nog hoger niveau te tillen door deze in te richten als echte high-end clubs, waarbij direct duidelijk is dat dit geen reguliere midden-segment fitnessclubs zijn, maar dat leden het gevoel hebben dat ze sporten in een luxe hotelachtige setting. Momenteel worden ook de oudste locaties vol-

ledig opnieuw gebranded en wordt er in samenwerking met Milon geïnvesteerd in de nieuwste apparatuur en lichaamsscanners, zodat leden kunnen trainen op de meest innovatieve apparatuur die wereldwijd beschikbaar is in de fitnessmarkt. Daarnaast wordt er volledig ingezet op de kwaliteit van de lifestylecoaches door middel van de eigen ontwikkelde HB Academy. Deze academy, onder leiding van Remon Koetje, heeft tot doel om lifestylecoaches up-to-date te houden over de Happy Bodies filosofie, via software trainingen, nieuwe trainingsprincipes, salestrainingen en hospitality op het hoogste niveau. De eigen 6 locaties met clubmanagers vormen een zeer belangrijk onderdeel van de hele keten, omdat hier alle processen en veranderingen eerst data gedreven getest worden voordat ze uitgerold worden over de gehele keten. In het komende jaar weten we dat alle clubs solide staan en gaan we de mogelijkheden onderzoeken om nationaal en internationaal verder te groeien.

### Milon en Five als vaste partners

Soms heb je een duwtje in de goede richting nodig. In 2013 kwamen Romano, Alex en Raf Swerts, directeur van Milon Benelux, met elkaar in aanraking. De gedrevenheid van de twee jonge ondernemers bleek vanaf dag 1 een perfecte match met de directeur van Milon te zijn. De ideale combinatie van ambitie en jarenlange ervaring van Raf blijkt nu, ruim 11 jaar later, nog steeds succesvol te zijn. Voor Happy Bodies is het belangrijk dat zij zich omringen met mensen in de organisatie die een sterk gevoel hebben voor integriteit en gedrevenheid. Maar dit geldt ook voor bedrijven waarmee zij samenwerken. De samenwerking met Milon is hiervan het ideale voorbeeld. Milon ondersteunt ons altijd op elke mogelijke manier. Ze bieden nieuwe trainingen voor software, trainingsprincipes en methodieken aan. Maar Milon blijft ook altijd innoveren en is sinds dag 1 marktleider in digitaal trainen. Daarom vult Milon Happy Bodies nauwkeurig aan, omdat Happy Bodies ook altijd nummer één wil zijn met de meest innovatieve manier van trainen. Ook blijft Milon zich voortdurend uitbreiden en zitten ze nooit stil. Bijna alle Happy Bodies clubs maken gebruik van FIVE en de nieuwste biometrische lichaamsscanners, zodat de leden altijd een ongeëvenaarde training kunnen ervaren.

Meer info over het Happy Bodies Concept:

[romano@happybodies.nl](mailto:romano@happybodies.nl)

Meer info over Milon en Five: [swerts@milongroup.com](mailto:swerts@milongroup.com)





## SYMBIONT Tec Suit:

# TRANSFORMEER JE SPORTSCHOOL OF **STUDIO** MET **INNOVATIE!**

Maak kennis met het revolutionaire SYMBIONT Tec Suit, het gepatenteerde pak dat de fitnesswereld verandert. Ontdek een wereld vol mogelijkheden voor jouw leden, met een unieke trainingservaring die nergens anders te vinden is. Word onze partner en bereid je sportschool of studio voor op de toekomst met datagedreven EMS-trainingen, bio-elektrische training en realtime tracking. Ontdek hier alles wat je moet weten over het SYMBIONT Tec Suit!

### Eigen Tec Suit voor een gepersonaliseerde training

Elk lid van je sportschool of studio krijgt een eigen Tec Suit, wat zorgt voor een volledig gepersonaliseerde training. Dit betekent niet alleen een training die perfect aansluit op hun behoeften en doelen, maar ook een training die gegarandeerd hygiënisch en efficiënt is.

Het SYMBIONT Tec Suit is ontworpen om een breed scala aan sporters te ondersteunen, of ze nu geïnteresseerd zijn in krachttraining, uithoudingsvermogenstraining, of revalidatieoefeningen.

Voor elk type sporter biedt het Tec Suit een gevarieerde reeks mogelijkheden en aanpassingen, zodat ze hun training kunnen afstemmen op hun individuele fitnessniveau en doelstellingen. Dit zorgt voor een geheel gepersonaliseerde fitnesservaring, waardoor elke sporter het maximale uit zijn of haar training kan halen.

### Realtime Feedback voor maximale vooruitgang

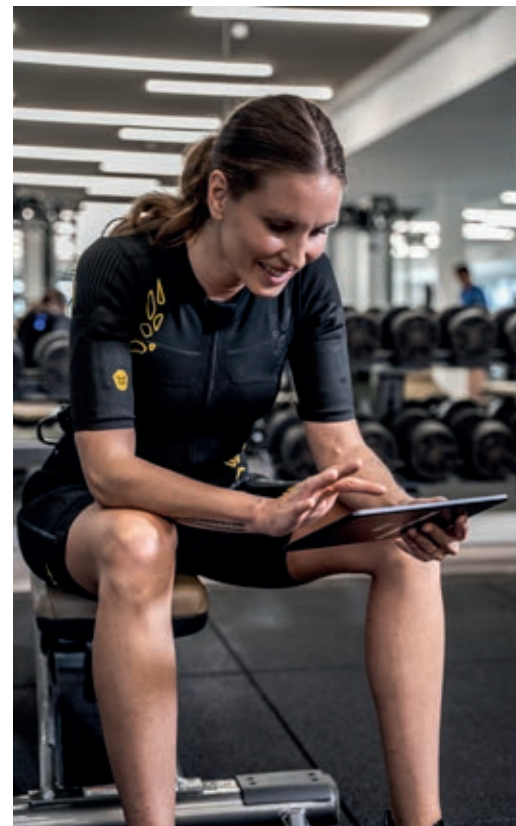
Een groot voordeel van het Tec Suit is dat realtime feedback zorgt voor maximale vooruitgang. Het pak is voorzien van geavanceerde sensoren die prestatiegegevens

van de sporter verzamelen. Deze gegevens worden draadloos naar onze CURDTI-app verzonden. In de app kunnen zowel de trainer als de sporter de voortgang volgen en de trainingen aanpassen indien nodig. De feedback zorgt voor meer betrokkenheid en motivatie bij de sporters, wat resulteert in verbeterde prestaties en tevreden leden. Succes is meetbaar, met SYMBIONT haal je het maximale uit elke training!

### Draadloze vrijheid en comfort

Het SYMBIONT Tec Suit onderscheidt zich op opmerkelijke wijze door het gebruik van geavanceerde draadloze technologie. In tegenstelling tot traditionele EMS-trainingen, waarbij sporters vaak worden beperkt door elektroden en draden, biedt het Tec Suit een geheel nieuwe ervaring. Dankzij deze draadloze technologie wordt elektrostimulatie naar een hoger niveau getild, terwijl sporters genieten van ongekend comfort en volledige bewegingsvrijheid.





Dit betekent dat je leden zich volledig kunnen concentreren op het verbeteren van hun prestaties zonder enige vorm van afleiding. Ze hebben de vrijheid om te trainen waar en wanneer ze maar willen, zowel binnen als buiten de sportschool. Het SYMBIONT Tec Suit biedt niet alleen een revolutionaire trainingsservaring, maar ook het gemak van flexibiliteit, waardoor sporters optimaal kunnen profiteren van hun fitnessdoelen, waar ze zich ook bevinden.

#### Efficiënt en flexibel huurmodel

Het huurmodel van SYMBIONT blinkt uit in zowel efficiëntie als flexibiliteit, wat jou als fitnessondernemer volledige controle geeft. Jij bepaalt zelf hoeveel EMS-apparatuur je huurt, volledig afgestemd op jouw specifieke behoeften en zakelijke doelen. Dit praktische en kostenefficiënte model biedt fitnessondernemers de mogelijkheid om van EMS-training te profiteren zonder dat dit gepaard gaat met zware financiële verplichtingen. Hierdoor wordt EMS-training toegankelijk voor elke ambitieuze ondernemer.

En wat als de vraag naar extra pakken snel groeit? Geen zorgen! Het SYMBIONT huurmodel biedt de flexibiliteit om je abonnement aan te passen aan de groeiende vraag, zodat je altijd kunt voldoen aan de behoeften van je leden. Met SYMBIONT kun je vandaag nog van start gaan, zonder grote investeringen vooraf. De toekomst van EMS ligt binnen handbereik!

#### Waarom kiezen voor SYMBIONT?

De vraag is eerder: waarom niet? Ons concept tilt jouw sportschool of studio naar ongeken-de hoogten! Met SYMBIONT kun je nieuwe leden aantrekken en tegelijkertijd profiteren van uitgebreide ondersteuning. Bied je leden de mogelijkheid om draadloze trainingssessies te ervaren, compleet met realtime feedback voor maximale vooruitgang.

Ons gestroomlijnde onboardingproces zorgt voor een moeiteloze integratie van SYMBIONT in jouw fitnessomgeving, met toegewezen ondersteuning op elke stap van de EMS-reis. Bovendien bieden we gespecialiseerde opleidingen voor trainers, zodat jouw leden kunnen genieten van een nog effectievere en intensievere sportervaring.

Dus, waar wacht je nog op? Ontdek vandaag nog de grenzeloze mogelijkheden van SYMBIONT en breng je sportschool of studio naar het volgende niveau!

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



# Het beste leefstijl- programma van 2023



Beoordeeld met: ★★★★★



## Wil jij:

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



Scan de QR code  
voor een gratis demo

WORD FIT. BLIJF FIT.  
**BENEFIT**



## Maak kennis met de TRUth

# MEDISCH GEVALIDEERDE LICHAAAMSSAMENSTELLINGS- ANALYSE VOOR FITNESS

Fit blijven is de sleutel tot een goede gezondheid. Steeds meer mensen beseffen dit en gaan op zoek naar professionele fitnessstudio's die gericht zijn op gezondheid. Met de seca TRU heb je de kans om voort te bouwen op deze groeiende trend en leden te ondersteunen op hun fitnessreis met medisch gevalideerde gegevens over hun lichaamssamenstelling.

enigd Koninkrijk; nu betreden we de fitnessmarkt met de seca TRU.

Ontdek het TRU-potentieel van je leden en de kracht van je fitnessstudio met TRU medische lichaamssamenstellingsanalyse.

Neem contact met ons op en leer alles over de seca TRU: [info.benelux@seca.com](mailto:info.benelux@seca.com) of via [www.secaTRU.com](http://www.secaTRU.com)

### De ware indicator voor gezondheid en fitness

Met de seca TRU voorzie je je leden van professionele, medisch gevalideerde gegevens over hun trainingsvoortgang. Hoeveel spiermassa hebben ze opgebouwd en hoeveel vetmassa hebben ze verloren? In slechts enkele seconden bepaalt de seca TRU deze en vele andere waarden met medische precisie.

### Trainingsvoortgang visualiseren

Door de kleine veranderingen bij te houden die zich voordoen in het vetpercentage en de spiermassa van individuele ledematen en torso's, kun je je leden alle informatie geven die ze nodig hebben om gemotiveerd te blijven van hun plan aan te passen om er zeker

van te zijn dat ze hun gezondheids- en fitnessdoelen bereiken.

### Laat je fitnessstudio opvallen!

seca TRU levert de hoogste lichaamssamenstellingstechnologie met een ongekende gouden standaard, dankzij de geavanceerde klinische validatie. Verhoog uw ledenervaring en onderscheid u van de concurrentie met een BIA-oplossing die naadloos integreert in uw fitnessclub.

### Dit is seca

seca is een medisch-technisch bedrijf uit Hamburg, Duitsland, dat oplossingen voor lichaamssamenstelling ontwikkelt en onderzoek op dit gebied vormgeeft. Onze medische tak is al tientallen jaren gevestigd in het Ver-





# BE MORE

FITSOLUTIONS



Wij zijn  
verhuisd naar:  
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 ✓

**BH**FITNESS

**SCANALI**  
SYSTEM

**FFITTECH**

  
**MOVE MORE**  
BE MORE

**innerya**  
together in motion

**GUNGNIR**  
OF NORWAY

**FLUID POWER ZONE**

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

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





## RECOVERY ZONE

In de fitnesswereld ontwikkelt zich een nieuwe trend: hersteltraining. Steeds meer mensen willen meer en sneller resultaat behalen, en daar hoort een goed herstel bij. Hersteltraining heeft als doel om het herstelproces van het lichaam te stimuleren, waardoor je weer sneller aan de slag kunt en beter presteert.

Herstel is niet langer een bijkomstigheid, maar een essentieel onderdeel van elk fitnessprogramma. Speel in op deze groeiende behoefte en creëer een luxe ruimte waar jouw leden kunnen herstellen van hun training. Om clubs de mogelijkheid te geven om in te spelen op deze ontwikkeling, biedt Matrix Fitness sinds kort de Recovery Zone aan.

Met een Recovery Zone in jouw club bied je je leden een extra service en complete ervaring aan. Daarnaast kan het voor jou als ondernemer als nieuwe inkomstenbron dienen; je kunt het gebruik van de Recovery Zone inzetten bij het aanbieden van een premium lidmaatschap.

### WAAROM RECOVERY?

Om effectief te herstellen van een intensieve trainingssessie, is hersteltraining van groot belang. Tijdens dit proces krijgen spieren de kans om te herstellen en worden beschadigde cellen gerepareerd, waardoor je beter voorbereid bent op de volgende training.

### Benieuwd naar de voordelen van hersteltraining? Hieronder lichten we er een aantal toe.

- Kortere herstelperiode: Door hersteltraining kun je je hersteltijd verkorten, waardoor je sneller weer kunt trainen.

- Verbeterde prestaties: Hersteltraining draagt bij aan het optimaliseren van prestaties tijdens een trainingssessie.
- Verminderd blessurerisico: Hersteltraining draagt bij aan het verminderen van risico op blessures.
- Verminderde spierpijn: Hersteltraining kan bijdragen aan het verminderen van spierpijn.

Matrix biedt diverse Recovery Zone pakketten aan, afhankelijk van de beschikbare ruimte. Deze pakketten bestaan uit Synca massagestoelen, diverse massage guns en accessoires van Thera-body en fitnessmatjes van ZIVA.

Wil je meer weten over Matrix Fitness Recovery Zones? Neem dan contact op via [www.matrixmembers.nl](http://www.matrixmembers.nl).





# SFEERVOLLE AWARD UITREIKING MET MOOIE WINNAARS EN INSPIRATIE

De Award Uitreiking van de Dutch Fitness Awards vond plaats in een mooie ambiance in Theater Figi in Zeist. Doelstelling van de Dutch Fitness Awards is om een podium te bieden aan uitblinkers in de fitnessbranche om daarmee ook anderen te inspireren. Presentator Gert van 't Hof introduceerde de Vakjuryleden op het podium die vervolgens de volgorde van de Top 3 per categorie bekend maakten. Maarten van der Weijden en Marianne Timmer zorgden voor een volle zaal voor mooie inspiratie!

In totaal waren er 17 vakjuryleden. Alle vakjury winnaars ontvangen een inspiratie tour van Technogym. De winnaars van de vorige editie gingen bijvoorbeeld naar Antwerpen.

Uiteraard was er ook ruimte om te netwerken tijdens de inloop, in de pauze en op de borrel na afloop. Voor de winnaars van een publieksprijs was er in een aparte ruimte een uitreiking met live muziek, bubbels in the air en ook daar een presentator.

De Dutch Fitness Awards worden mogelijk gemaakt door Technogym, Clickables, B.O.S.S, Keboem, UnitedConsumers, Een Veilig Gevoel, newgym, Brand New Day, bodyLIFE, Feedback4Sports, Monin en en NL Actief. Een deel van de uitvoering is in handen van Vote Company.

In september start de communicatie voor de volgende editie. Het is al wel mogelijk om aan te melden voor de volgende editie. Dat kan via [www.dutchfitnessawards.nl](http://www.dutchfitnessawards.nl)







**MEEST KLANTGERICHTE CLUB**

1. Jeroen Maas Sports Company
2. The Fitnessclub Delft
3. GoHealth Clubs Amsterdam

**SMALL GROUP TRAINING & CROSSFIT**

1. Crossfit Noordkade
2. Believe2Achieve
3. Fit Progression



**BEST LEEFSTIJLCOACH AWARD**

1. Jaap Bijsterbosch
2. Jeroen Visser
3. Ruben Buursen



KJUU

D





**BOUTIQUE FITNESSCLUB**

1. Bodybase
2. LUCIE with the six punches
3. De Krachtcentrale



**BEST PERSONAL TRAINER AWARD**

1. Marcel Keppel
2. Mark Gerritsen
3. Geert Rennen



**ALLROUND FITNESSCLUB**

1. Healthclub Heijenoord
2. Movement Gym
3. Experience Fitness Health Club







# 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](https://eleiko.com/cables)

**ELEIKO**





# Jouw alles-in-één fitness management software

Ledenadministratie · Betalingen · Rooster · Coaching

9.000+  
Bedrijven

45.000+  
Trainers

20 miljoen+  
Gebruikers

80+  
Landen



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



## DE MILON GROUP PRESENTEERT INNOVATIEVE NIEUWE PRODUCTEN OP DE AANKOMENDE FIBO

De Milon Group, een toonaangevende leverancier van fitnessapparatuur en -concepten, is verheugd om hun nieuwste innovaties te presenteren op de aankomende Fibo-beurs. Na recente wijzigingen in aandeelhouders en directie is de Milon Group sterker dan ooit voorbereid op de toekomst en klaar om de fitnessindustrie een nieuwe boost te geven.

### Een revolutionaire vernieuwing: de Milon X

Tijdens de Fibo zal de Milon Group trots een wereldwijde nieuwheid presenteren: de Milon X. Net zoals de Milon cirkel een pionier was en het trainen op een elektronisch circuit geïntroduceerd heeft in de fitness wereld, introduceert Milon nu elektronisch gestuurd trainen in de wereld van functioneel trainen. Net zoals destijds de Milon cirkel dat deed, zal nu ook Milon X het functioneel trainen eenvoudiger, veiliger en efficiënter maken, zowel voor de klant, de trainers als de club.

### Easy Motion Skin: de toekomst van EMS

Naast de Milon X introduceert de Milon Group ook met trots het Easy Motion Skin

concept. Dit innovatieve EMS (Elektro Musculaire Stimulatie) concept ziet de potentie van EMS-training niet alleen in kleine EMS-studio's, maar vooral als een kans voor zowel Milon Only clubs als voor reguliere fitnessclubs om hun klanten een hybride trainingsmodel aan te bieden.

Het unieke van Easy Motion Skin is dat het trainen met dit systeem niet langer beperkt is tot een-op-een of een-op-twee trainingssessies, maar overal in de club kan worden toegepast. Van de Milon cirkel tot de normale fitnessapparatuur en zelfs in groepslessen - de mogelijkheden zijn eindeloos. Met Easy Motion Skin kunnen clubs de zogenaamde personal edition aan klanten verkopen met een aantrekkelijke winstmarge,

of de personal edition verhuren of deze integreren in bestaande lidmaatschappen. Voor clubs die wel een traditionele EMS-studio willen opzetten, biedt Easy Motion Skin de mogelijkheid om tot wel 6 klanten synchroon te laten trainen in een kleine groep.

### Ontdek meer tijdens de Fibo

De Milon Group nodigt de fitness ondernemers van harte uit om een bezoek te brengen aan hun stand op de Fibo-beurs om meer informatie te ontvangen over de revolutionaire producten, zoals de Milon X en het Easy Motion Skin concept. De Fibo-beurs vindt plaats van 11 tot 14 april in Keulen.

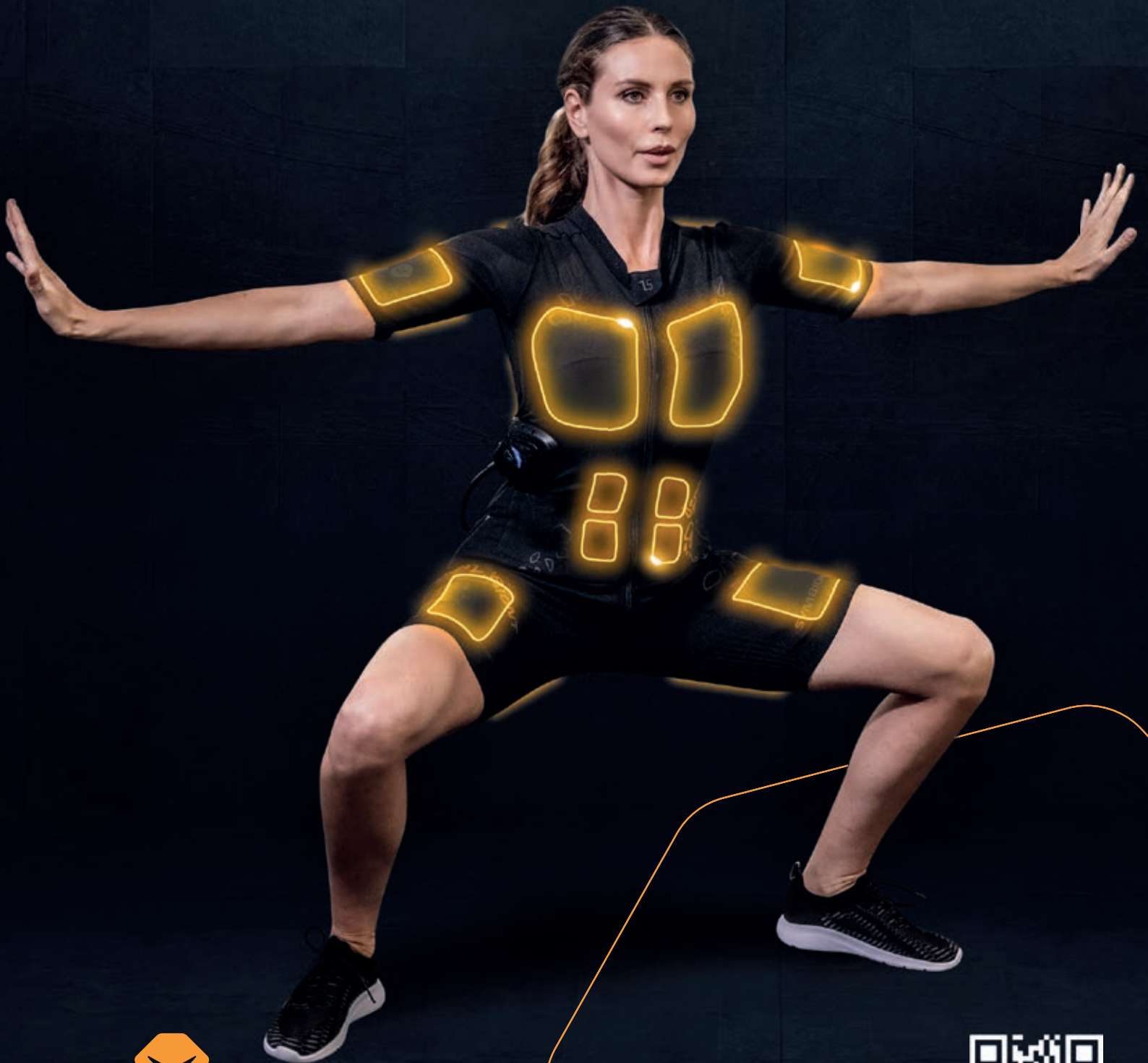
Vanwege de verwachte drukte wordt aangeraden om vooraf een afspraak te maken.

Geïnteresseerden kunnen contact opnemen met Raf Swerts, via e-mail: [swerts@milongroup.com](mailto:swerts@milongroup.com).



# SYMBIONT

The smart training system



SYMBIONT



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

# TRACK.

Bio-elektrische meting van het hele lichaam

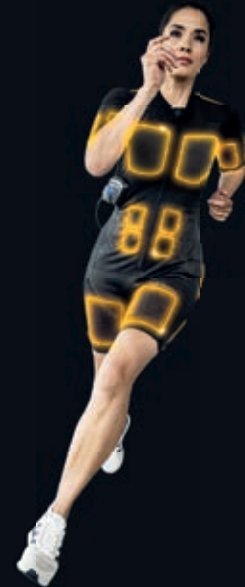


- Uitgebreide lichaamsanalyse: 24 meetpunten, verdeeld over alle belangrijke spiergroepen
- Body composition (BIA)
- Spieractiviteit (EMG)
- Bewegingsanalyse met behulp van versnellingsmeters
- Hartslag (ECG)
- Hartslagvariabiliteit (HRV)

# TRAIN.

Bio-elektrische trainings- en stimulatieprogramma's

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



# TRANSFORM.

Verandering van lichaam, houding en bewustzijn

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





## NUL30GYM: kleinschalige en persoonlijk gerichte club ingericht door BeMore Fitsolutions

# ‘MEEDENKEN MET BEGINNENDE ONDERNEMER’

Nog geen twee jaar geleden waagde Ali Acharki de sprong in het diepe door voor zichzelf te beginnen met de kleinschalige, persoonlijk gerichte club NUL30GYM in Utrecht. Ervaring met de materie had hij in overvloed, alleen was het steuntje in de rug dat hij kreeg vanuit BeMore Fitsolutions zeer welkom. “Als beginnende ondernemer voel je je wat onzeker. Het hielp me echt hoe deze mannen met mij meedachten.”

Tekst: Aart van der Haagen Fotografie: NUL30GYM

Ook al bestaat NUL30GYM in het Utrechtse stadsdeel Overvecht pas anderhalf jaar, Ali Acharki heeft een track record om ‘u’ tegen te zeggen. “Tijdens mijn opleiding aan de Sportacademie mocht ik stage lopen bij David Lloyd. Daar werkte ik keihard om mezelf te bewijzen, met als resultaat dat ik er een baan aangeboden kreeg als fitnesscoach. Vervolgens groeide ik door tot instructeur bij groepslessen en voor kinderen, personal trainer, kidscoördinator

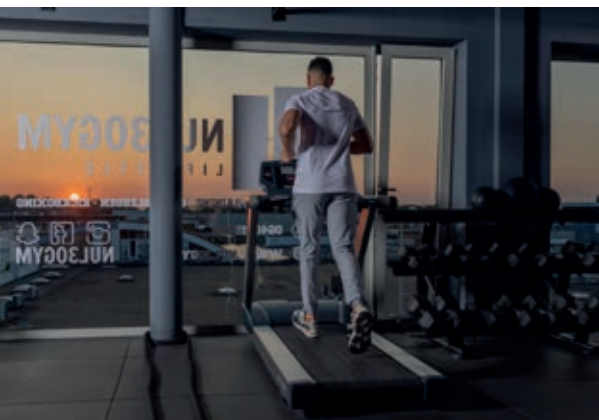
en sportmanager, verantwoordelijk voor alle activiteiten.” Mooie carrièrestappen gedurende een periode van tien jaar, maar er bleef kennelijk energie over. “Werken bij Bootcamp Utrecht - vijf jaar lang - en bij de KNVB om een mix van conditietraining en fitness te geven deed ik er nog naast. Ik maakte een hoop uren, ja. Nou zat er altijd al iets van ondernemerschap in mij en had ik de droom om ooit iets voor mezelf te beginnen. Corona bracht me wel in twijfel,

daarom gunde ik mezelf de tijd om me rustig te oriënteren en naar een pand te zoeken. ‘Tja,’ dacht ik, ‘ondernemen betekent dat je risico’s niet uit de weg gaat.’ Op 3 oktober opende ik, na een maandenlange verbouwing, mijn locatie aan de Nevadadreef.”

### Spelers van FC Utrecht

Het zegt iets dat topsporters, zoals een aantal spelers van FC Utrecht, de weg naar NUL30GYM (vernoemd naar het netnummer van de stad) weten te vinden. “In de voorliggende jaren had ik al een bepaalde naam opgebouwd”, verklaart Acharki. “Ik doe dit vanuit mijn hart, met een oprechte motivatie om mensen gezonder en fitter te maken. Kwaliteit leveren met een team van professionals om me heen, dat wil ik. Vandaar dat ik mijn club compact en exclusief houd. Klein, maar fijn, zagezegd. We werken altijd op afspraak, zodat we zeker weten dat er niet te veel klanten tegelijk aan het sporten zijn en dat we iedereen persoonlijke aandacht kunnen geven. De focus ligt daarbij op personal training en op groepslessen tot twaalf personen, wat er vanzelf voor zorgt dat er een heel sociale sfeer ontstaat. Soms laten we de deelnemers tweetallen volgen om samen te oefenen. Een uur lang





samenwerken met iemand die je niet kent, ga je elkaar vanzelf helpen en kom je tot een praatje.”

#### Sportkamp in Marrakesh

NUL30GYM ondersteunt de klanten met voedingsprogramma's, verzorgt bedrijfsfitness in vele varianten op locatie en bedient specifieke doelgroepen, bijvoorbeeld met kickboksen voor kinderen. “Ik zie zoveel jeugd van 11, 12 jaar met een bepaalde mate van overgewicht. Dan kun je een traject van personal training opzetten, maar op die leeftijd slaat dat vaak niet zo aan. Dan is het moeilijk om zo'n puber te motiveren. Kickboksen werkt veel effectiever, ook als uitlaatklep bij kinderen die gedragsproblemen vertonen of met hun zelfvertrouwen worstelen.” Iets heel bijzonder betreft een sportkamp van vijf dagen in Marrakesh (Marokko), dat Acharki in november voor de derde maal zal organiseren. “Een van a tot z verzorgde reis voor een groep van rond de dertig mensen, waarbij iedereen welkom is om mee te gaan. Naast het sporten elke dag bevat het programma culturele elementen en andere activiteiten, zoals mountainbiken of quadrijden in de bergen, padel, lopen of fietsen in de stad.”

#### Niet via via

Een bevriende sportschoolhouder atendeerde Acharki op BeMore Fitsolutions.

“Hij vertelde me dat Ruud Morees en Joop de Boers echt meedenken en precies dat heb ik ervaren. Erg prettig voor mij als beginnend ondernemer. Het eerste gesprek voelde meteen goed en deze mensen helpen je echt om te starten. Ze doen hun best om zich in je situatie te verplaatsen en je op basis daarvan waardevolle adviezen te geven. Ik heb nagenoeg alle apparatuur bij ze besteld, waaronder een loopband, een legpress, een kabelmachine, fietstrainers, een ski-apparaat en zeven bokszakken. Mooi uitgevoerd en waar nodig op maat gemaakt, zoals de monkey bar en de grote mat. De kwaliteit straalt ervan af en er is nog niet één keer iets kapotgegaan. Mocht dat ooit wel gebeuren, dan weet ik zeker dat de mannen van BeMore Fitsolutions direct voor me klaarstaan. Naast de kwaliteit behoort communicatie tot hun sterke punten. Je krijgt ze altijd zelf aan de lijn en kunt meteen dingen bespreken, zonder dat het via via gaat.” Kortom, dezelfde kleinschaligheid en persoonlijke aandacht als die Acharki zelf huldigt bij zijn club NUL30GYM.

Meer informatie: [www.bemorefitsolutions.nl](http://www.bemorefitsolutions.nl)  
[www.nul30gym.nl](http://www.nul30gym.nl)



## 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.

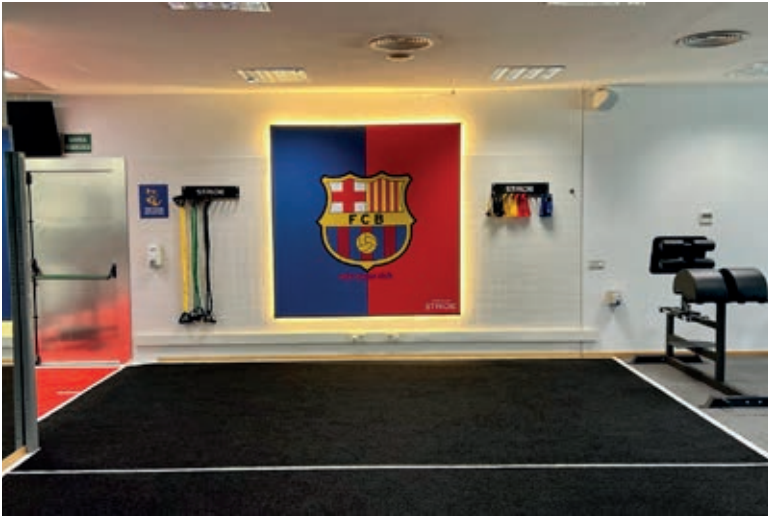


# ONE STEP AHEAD



**STRIDE**  
ONE STEP AHEAD | STRIDE.EUROPE.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 jeugd vriend 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.

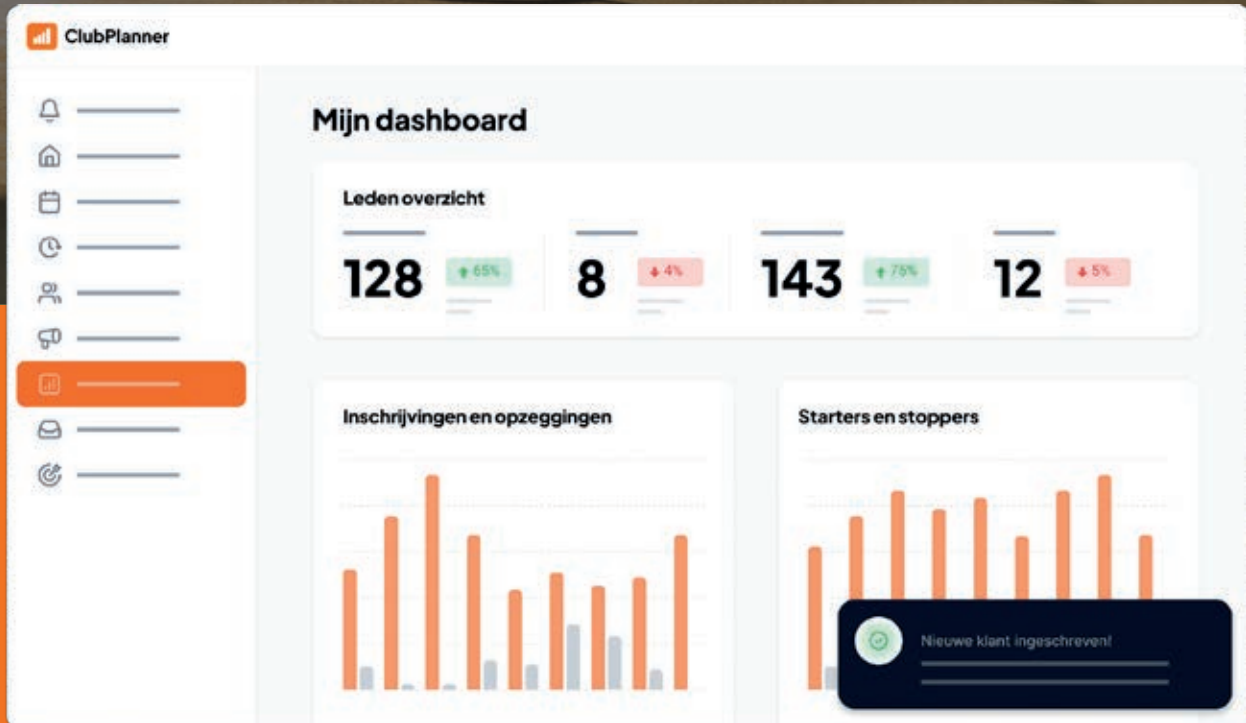
Meer informatie over het aanbod en de projecten van STRIDE vind je op [www.strideeurope.com](http://www.strideeurope.com)



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.



# Meer leden, minder opzeggingen. Slimme software voor fitnessclubs.



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

Automatiseer jouw volledige member journey:

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



Bezoek onze website



## MILON EN EASYMOTIONS SKIN MAKEN DEEL UIT VAN DE **AMADEE-24 MARS MISSION**

EasyMotionSkin en Milon reiken opnieuw naar de sterren! Na succesvolle deelname aan de ruimtemissie "Cosmic Kiss" is EasyMotionSkin nu de officiële leverancier van de AMADEE-24 MARS SIMULATIE. Door de nieuwe samenwerking met het Oostenrijkse Space Forum kunnen zes astronauten voor en tijdens de Mars-simulatie in maart 2024 in Armenië trainen met EasyMotionSkin en milon-trainingssystemen om spierverlies tegen te gaan, waar in de ruimte gevreesd voor wordt. Een belangrijke stap op het pad van de mensheid naar een haalbare Marsmissie.

Opnieuw is 'the sky not the limit' voor EasyMotionSkin en Milon. De twee fabrikanten van innovatieve hightech trainingssystemen zijn blij met de nieuwe en opwindende samenwerking met het Austrian Space Forum. EasyMotionSkin wordt de officiële leverancier van AMADEE-24, een Mars-simulatie in Armenië gepland voor maart 2024. Dit wordt uitgevoerd door het Oostenrijkse Ruimteforum in samenwerking met de Armeense Ruimtevaartorganisatie. De expeditie is de authentieke testrun voor de verkenning van de Rode Planeet en wordt geleid door een speciaal Mission Support Center in Oostenrijk. Een bemanning van zes hooggekwalificeerde astronauten zal experimenten uitvoeren met prototypen van ruimtepakken ter voorbereiding op toekomstige menselijke Mars-verkenningmissies.

### EasyMotionSkin was al succesvol in de ruimte met ESA-missie 'Cosmic Kiss'

Van november 2021 tot april 2022 maakte EasyMotionSkin deel uit van de ESA-ruimtemissie "Cosmic Kiss" en vloog naar het ISS met de Duitse ESA-astronaut Matthias Mau-

rer aan boord van SpaceX's Crew Dragon. De toestand van langdurige gewichtloosheid zorgt ervoor dat de botten van astronauten achteruitgaan - dit proces is vergelijkbaar met het botverlies veroorzaakt door osteoporose. Om spierverlies en het daaruit voortvloeiende botverlies bij gewichtloosheid te voorkomen, werd zowel tijdens de voorbereiding als tijdens het verblijf getraind met het EasyMotionSkin elektrische spierstimulatie-trainingssysteem. Destijds voltooide de Duitse astronaut de dagelijkse training aan boord van het ISS. Elektrische spierstimulatie (EMS) is een moderne trainingmethode waarbij spieren worden gestimuleerd door laagfrequente elektrische impulsen. Als deze techniek wordt gecombineerd met gerichte spiertraining, wordt het succes van de training aanzienlijk vergroot.

### AMADEE-24 Mars-simulatie van 5 maart tot 8 april 2024

De samenwerking met het Oostenrijkse Space Forum is een spannende volgende stap om dichterbij de rode planeet Mars te komen. Het simuleren van een verkenning-

missie is een efficiënt hulpmiddel om het begrip van de voordelen en beperkingen van toekomstige astronautische verkenning te vergemakkelijken. Ze helpen de beperkingen en mogelijkheden van technologie en werkprocessen te begrijpen. De testlocatie in de provincie Ararat, Armenië, werd gekozen vanwege de geologische en topografische gelijkenis met Mars. AMADEE-24 zal naar verwachting in maart 2024 plaatsvinden in de Armeense woestijn.

De astronauten zullen gedurende vier weken apparatuur testen en experimenten uitvoeren voor toekomstige astronautische expedities op de rode planeet. De deelnemende bemanning - Anika Mehliis uit Duitsland, Robert Wild uit Oostenrijk, Thomas Wijnen uit Nederland, Simone Paternostro uit Italië, Inigo Munoz-Elorza uit Spanje en Carmen Köhler uit Duitsland - ontvangen ook hun eigen, individueel EasyMotionSkin-trainingssysteem met AMADEE-24 branding, genaamd Motion Skin.

Met de hightech trainingssystemen van EasyMotionSkin en milon werk je aan je gezondheid en fitheid maar krijg je ook belangrijke inzichten in trainingsprocessen en resultaten. De elektronische Milon kracht- en uithoudingsapparaten, vervaardigd in Duitsland volgens de hoogste kwaliteitsnormen, maken een maximaal efficiënte spier- en cardiovasculaire training mogelijk die met conventionele apparaten niet mogelijk zou zijn. De weerstand wordt niet gegenereerd door ijzeren platen, maar door de modernste elektromotoren.

Info over AMADEE-24 Marsmissie: [amadee24.oewf.org](http://amadee24.oewf.org)



# GET READY FOR THE NEXT LEVEL MILON X

**BEZOEK ONS  
OP FIBO**

STAND A50  
HALL 7

**FUNCTIONEEL  
TRAINEN  
BY MILON®**

**> UNIEK**

Met alle Milon technologie zoals excentrisch en isokinetisch trainen

**> VEILIG EN EFFICIENT**

Automatische trainingsplannen via Milon Care

**> MULTI INZETBAAR**

Aanvullend of als stand alone concept

**> PROFIT CONCEPT**

Onderscheid je van je concurrentie

**> INNOVATIEF**

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

# COLUMN

## LAAT WETEN WAAR JE **SPECIAAL** **IN BENT!**

In 1983 ben ik gestart met een fitnessclub in Weert, ik was de eerste in de regio, behalve iemand die in een garage de mogelijkheid bood om te trainen. Een half jaar later volgden er twee nieuwe sportcentra in Weert, nu, in 2024, heb je er ongeveer 35, van PT-studio's, low budget centra, bootcamp clubs, boutique clubs, enz. De inwoner van Weert heeft dus wat te kiezen.

Als men de beslissing heeft genomen om te gaan sporten, begint de zoektocht naar de passende aanbieder. In eerste instantie wordt vaak breed gekeken naar sport, joggen, mountainbiken of bij een sportclub voetballen, tennis, zwemmen, basketbal, enz. Velen zoeken een individuele en flexibele sport en dan komt men al snel uit bij fitness en groepslessen op muziek. Op Google wordt 'Fitness' ingetoetst en het kijken en vergelijken begint. Als men dan op jouw website stuit, ziet men dan meteen wat jouw of jullie club, studio of service speciaal maakt?

Allereerst in het aanbod natuurlijk belangrijk om meteen snel en gemakkelijk te kunnen zien, echter weet men dan ook

meteen of er aanbod bijzit wat past bij de eigen motivatie en doelstelling? Wij zijn immers in deze fase een van de vele mogelijkheden die men op internet tegenkomt en de eerste indruk is vaak bepalend voor verdere oriëntatie.

Een interessante oefening hiervoor is om eens samen met teamleden te brainstormen over, wat je aanbod speciaal maakt. Wat vindt men bij ons, wat men nergens anders vindt? Waar zijn wij uniek in? Waarom zou men voor ons moeten kiezen ten opzichte van die andere 34 mogelijkheden in Weert? Kies uit die brainstorm sessie de vijf meest speciale aspecten en bekijk of de eerste indruk op de website voldoende weergeeft wat die speciale aspecten zijn. Wij bieden bij Lifestyle Vitae leefstijlclub bijvoorbeeld een grote variatie aan lessen, wel 80 per week om uit te kiezen, van Zumba tot judo, spinning en yoga, pilates, Yogirya, enz. We bieden doelgroep programma's voor afvallen, diabetes, reuma, maar ook mogelijkheden voor jeugd en ouderen. Wij bieden uitgebreide persoonlijke begeleiding en leefstijl programma's.



Het is niet gemakkelijk om alles waar je speciaal in bent meteen duidelijk te maken op een website, maar het is zeker een interessante actie om er eens kritisch naar te kijken. Mensen zoeken bovendien oplossingen voor hun persoonlijke uitdaging, dus is het interessant om te weten wat de primaire doelstellingen zijn van mensen die bij je sporten. In de beginjaren van ons centrum was dat spiertraining, nu is dat fitter worden, gezonder leven, gezonder ouder worden en ook nog wel spiertraining, echter staat die gemiddeld genomen niet meer in de top drie.

Als laatste is het interessant om fanatieke leden die al fan zijn van de club aan het woord te laten, want dat schept sneller en meer vertrouwen dan ons eigen verhaal over onze diensten.

**John van Heel**  
**Lifestyle Vitae leefstijlclub, EFAA en**  
**Leefstijlclub.nl**





## DE KRACHT VAN DATA IN DE FITNESSBRANCHE

Data is al jaren een buzzword, maar wordt steeds meer daadwerkelijk de drijvende kracht achter innovatie in de fitnessbranche. Vóór 2018 lag de nadruk op het verzamelen van data voor initiële inzichten. Fast-forward naar zes jaar later: Business Analytics-tools, big data en kunstmatige intelligentie (AI) hebben de manier waarop waarde uit data kunnen halen fundamenteel veranderd.

De grote uitdaging voor de fitnessbranche ligt niet meer zozeer bij het simpelweg verzamelen van data. Nu draait het vooral om het strategisch inzetten van geavanceerde inzichten om tastbare resultaten te bereiken. Dit betekent het gebruiken van data om de klanttevredenheid te verhogen, gepersonaliseerde trainingservaringen te bieden en de bedrijfsefficiëntie te verbeteren. Het gaat om het begrijpen van klantgedrag en voorkeuren, het anticiperen op markttrends en het nemen van onderbouwde beslissingen die leiden tot groei en innovatie binnen de fitnessbranche.

### Groeidend belang van data in de fitnessbranche

Data heeft de besluitvorming in de fitnessbranche getransformeerd. Waar we ons voorheen vooral baseerden op intuïtie of beperkte informatie, stelt data ons nu in staat om diepgaande inzichten te verkrijgen in klantgedrag, voorkeuren en trends en biedt het zelfs de mogelijkheid voor nauwkeurige voorspellingen.

De focus verschuift van het simpelweg verzamelen van data naar een dynamische analyse en toepassing ervan in strategische beslissingen. Business Analytics tools ver-

werken en interpreteren deze data, waarbij ze realtime patronen en voorspellingen onthullen en openen hiermee deuren naar nieuwe mogelijkheden.

Deze inzichten bieden fitnessondernemers nieuwe kansen om hun bedrijf proactief te sturen. Data stelt fitnessondernemers in staat hun aanpak te verschuiven van reactief naar een proactieve, op data gebaseerde strategie.

### Strategische inzet van Business Analytics

Business Analytics speelt een vitale rol in het analyseren van diverse soorten data binnen fitnessclubs, waaronder bezoekersaantallen, ledenbetrokkenheid, retentiepercentages, apparatuurgebruik, financiële prestaties, lesbezetting en klanttevredenheid. Deze gegevens zijn cruciaal om een diepgaand begrip te krijgen van zowel de dagelijkse operaties als de langetermijntrends binnen de club.

Door het slim koppelen van deze datapunten krijgen fitnessondernemers een holistisch beeld van hun bedrijfsvoering. In essentie stelt Business Analytics fitnessondernemers in staat om hun bedrijf te sturen op een manier die voorheen niet mogelijk was. Het biedt de tools om niet alleen te reageren op de huidige marktsituatie, maar ook om toekomstige trends en kansen te anticiperen en daarop in te spelen.

Een praktisch voorbeeld is de analyse van klantretentie. Met Business Analytics sporen ondernemers patronen op die voorspellen wan-



neer klanten overwegen hun lidmaatschap te beëindigen. Door deze inzichten kunnen ze proactief handelen met gerichte acties, zoals gepersonaliseerde e-mails of speciale aanbiedingen.

#### **Data en operationele efficiëntie**

Door inzichten te verkrijgen in piekuren, populaire lessen en klantvoorkeuren, kunnen ondernemers hun middelen veel gericht en efficiënter inzetten. Dit leidt tot een betere match tussen aanbod en vraag, waardoor zowel de algehele bedrijfsvoering verbetert als de klanttevredenheid toeneemt.

Een praktisch voorbeeld is het optimaliseren van het lesrooster op basis van data. Door piekuren te analyseren, kunnen fitnessclubs hun lesroosters aanpassen om overbevolking te voorkomen en om te zorgen dat er genoeg aanbod is tijdens de drukste tijden. Dit verbetert niet alleen de klantervaring, maar helpt ook het personeel effectiever te plannen.

Daarnaast kan data ook worden gebruikt voor het efficiënt beheren van apparatuur en faciliteiten. Analyse van het gebruik van apparatuur kan bijvoorbeeld leiden tot betere beslissingen over onderhoudsschema's en investeringen in nieuwe apparaten. Deze datagestuurde aanpak resulteert niet alleen in tijds- en kostenbesparingen, maar draagt ook bij aan een verhoogde tevredenheid onder zowel klanten als personeel. Klanten krijgen diensten die beter aansluiten bij hun behoeften, terwijl personeel efficiënter en gericht kan werken.

#### **Data in combinatie met de menselijke interactie**

In een tijd waarin data een steeds grotere rol speelt, is het juist de menselijke interactie die jouw fitnessclub onderscheidt. Mensen komen voor jou, de sfeer, de trainingen en het gevoel dat je club biedt. Hoewel data waardevolle inzichten kan bieden, kan het nooit de essentiële menselijke connectie vervangen die zo belangrijk is voor een onvergetelijke klantbeleving.

Stel je voor: een trouwe klant, die normaal regelmatig je fitnessclub bezoekt, is opeens al een tijdje niet geweest. Dankzij data-analyse ben je hiervan op de hoogte. Met deze kennis benadert een van je trainers de klant op een persoonlijke manier, informeert naar hun welzijn en vraagt of de klant iets nodig heeft. Deze persoonlijke benadering, gevoed door data, toont oprechte betrokkenheid en laat de klant zich speciaal en gewaardeerd voelen.

Door deze combinatie van data en persoonlijke interactie biedt je het beste van beide werelden. Je verbetert je dienstverlening door in te spelen op de individuele behoeften van de klant, terwijl je de waardevolle persoonlijke connectie behoudt.

#### **De toekomst van data in de fitnessbranche**

De toekomst van de fitnessbranche ligt in het slim integreren, begrijpen en toepassen van data. In een branche die steeds meer wordt gestuurd door data, is het cruciaal te weten hoe we deze overvloed aan beschikbare informatie het beste kunnen benutten. De uitdaging voor

de komende tijd ligt in het vertalen van al deze data naar praktische stappen en strategieën.

Met de verdere opkomst van AI en big data zien we een evolutie naar nog meer gepersonaliseerde en effectieve fitnessoplossingen, zoals de AI Coach en voorspellende analyses voor blessurepreventie, die de grenzen van innovatie verleggen. De toekomst belooft een steeds grotere focus op datagestuurde besluitvorming binnen fitnessbedrijven.

Binnen Virtuagym erkennen wij het belang van data voor ondernemers en daarom lanceren we net onze Business Analytics 4.0. Dit is een volledig nieuw ontwikkeld data analytics platform dat klanten inzicht geeft in allerlei dashboards op het gebied van marketing, verkoop, lidmaatschappen, bezoek, roosters, gebruik, retentie, medewerkers, coaching en meer. Hiermee kunnen we onze klanten alles bieden dat ze nodig hebben om op een efficiënte manier data te verzamelen, te analyseren en toe te passen, zodat ze hun bedrijfsvoering kunnen optimaliseren en hun klanten de beste ervaring kunnen bieden.



**HUGO BRAAM** is technologie-evangelist in de fitnessbranche en medeoprichter van [virtuagym.com](https://virtuagym.com), leverancier van innovatieve software voor fitnesscentra en personal trainers. [hugo@virtuagym.com](mailto:hugo@virtuagym.com)





# JOUW TOTAALOPLOSSING IN SPORTVOEDING

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

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





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

## Exclusieve supplementenlijn

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

## Gratis promotiematerialen

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

## Altijd bereikbaar

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



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

\*In overleg met een accountmanager



# 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.

S+  
CLUB  
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.

S+  
CONNECT  
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](http://spiritcommercialfitness.com)



Spirit Commercial Fitness

# COLUMN

## HET JAAR VAN DE KLANT

In januari kreeg ik de kans het jaar van de klant te openen bij de VES. Een jaar waarin klantgerichtheid centraal staat. Dit deed ik met een indrukwekkend team. Dave Wurms van Feedback4Sports, Jasper Bron van Technogym, en Michael Letens van Clickables stonden aan mijn zijde.

Samen met Dave Wurms heb ik de afgelopen jaren klanttevredenheid in de sport tot leven gebracht met de Net Promoter Score (NPS). Het belangrijkste? Luister naar je leden. Zij zijn de spiegel van je prestaties en de basis van jouw club. Met Feedback4Sports zorgen we dat de mening van jouw klant zichtbaar wordt. We verbinden deze klantinzichten met CRM systemen en zorgen dat je er actief mee aan

de slag kunt om te blijven verbeteren. De echte verhalen zijn eenvoudig te delen op je eigen clubwebsite en op externe sites.

Michael Letens wijst tijdens deze dag ook op een duidelijke verschuiving in clubmarketing. Authentieke content wordt steeds belangrijker. Ook klantreviews vallen hieronder. Dit is cruciaal, vooral nu advertentiekosten stijgen. Ambassadeurs zijn het hart van jouw boodschap.

Jasper Bron van Technogym deelt vol enthousiasme de aanzienlijke vooruitgang op het gebied van klanttevredenheid. Niet alleen meten en sturen ze klanttevredenheid op indrukwekkende wijze, maar de NPS is nu een passie,



gedreven door Customer Excellence. Klanttevredenheid is geen doel, maar een integraal onderdeel van hun bedrijfscultuur geworden. Technogym streeft continu naar verbetering in de service aan hun klanten.

Ieder jaar zetten we weer mooie stappen. Stappen naar een toekomst waarin de klant niet alleen koning is, maar ook de kern van innovatie en groei. Laten we dit jaar van de klant omarmen, als een kans om te groeien, te leren, en bovenal, om onze leden en klanten op de eerste plaats te zetten. Samen bouwen we aan een toekomst waarin elk lid zich echt gehoord en gewaardeerd voelt.

**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](mailto: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**



# EGYM EN VIRTUAGYM GAAN PARTNERSCHAP AAN EN **INTEGREEREN** **CLUBMANAGEMENT** **SOFTWARE**

EGYM, een wereldwijde leider in fitness-technologie en bedrijfsfitness, is een partnerschap aangegaan met Virtuagym, toonaangevend leverancier van alles-in-één fitnesscoaching- en clubmanagementtechnologie.

Deze samenwerking bundelt de kracht van de open platforms van beide bedrijven en integreert de uitgebreide ledenmanagementsoftware van Virtuagym in het extensieve ecosysteem van EGYM.

De integratie biedt talrijke voordelen voor een breed scala aan klanten, variërend van individuele clubs tot grote merken met meerdere locaties. Het stelt sportschoolbeheerders in staat om moeiteloos hun Virtuagym-lidmaatschappen af te stemmen op verbeterde EGYM-functionaliteiten, die ze effectief in verleidelijke extra's kunnen transformeren voor hun leden. Zo kan bijvoorbeeld toegang tot EGYM-machines nu eenvoudig worden opgenomen als onderdeel van de lidmaatschapsprijs van de club, wat helpt bij het creëren van extra inkomstenstromen voor sportschoolbeheerders, via een geautomatiseerd proces voor het genereren van inkomsten.

Elke toevoeging die wordt toegewezen of aangepast binnen de ledenmanagementsoftware van Virtuagym wordt automatisch toegepast op het profiel van de gebruiker in het EGYM-ecosysteem, zoals het verlenen van toegang tot machines of de geavanceerde trainingmethoden van EGYM, via EGYM+. Door geïntegreerde connectiviteit tussen Virtuagym en het geavanceerde trainingssysteem van EGYM te faciliteren, kunnen beide bedrijven effectief voldoen aan de behoefte van hun gezamenlijke klantenbasis. De tijdrovende last van administratieve taken wordt aanzienlijk verminderd, waardoor ondernemers meer tijd hebben om zich te concentreren op het leveren van uitzonderlijke fitness ervaringen.

Al met al biedt het partnerschap tussen EGYM en Virtuagym een gestroomlijnde en handige oplossing voor sportschoolbe-

heerders, waardoor er meer efficiëntie en een verbeterde gebruikerservaring mogelijk is.

EGYM CEO Philipp Roesch-Schlanderer: "Onze samenwerking met Virtuagym sluit aan bij onze 'best of breed'-benadering, waarin ondernemers de beste aanbieders op de markt kunnen kiezen voor hun specifieke behoeften. Zoals bijvoorbeeld EGYM's hardware en software voor de trainingsvloer, en Virtuagym's lidmaatschapsmanagementsoftware."

Voor EGYM is Virtuagym een opmerkelijke toevoeging aan zijn open ecosysteem dat momenteel de producten en diensten van meer dan 130+ partners omvat. Dit staat sportschoolbeheerders toe om gegevens uit meerdere bronnen bij elkaar te brengen, inclusief clubbeheer, privé-apps van leden, wearables en alle plekken op de sportschoolvloer, waardoor operaties worden gestroomlijnd en de algehele efficiëntie verbeterd.

Voor Virtuagym is deze nieuwe integratie een belangrijke mijlpaal tijdens het creëren en lanceren van een reeks nieuwe producten en oplossingen, waaronder de lancering van zijn eerste krachttrainingsintegratie en zijn eerste op Artificial Intelligence-gebaseerde product, de Virtuagym AI Coach. Het onderstreept ook de open-platformfilosofie van Virtuagym, waarmee de oplossingen kunnen worden geïntegreerd met andere fitness software- en hardware-leveranciers om de klantbeleving verder te verbeteren.

"De samenwerking met EGYM, om deze innovatieve oplossing te creëren, toont ons streven naar het verbeteren van onze open en aanpasbare alles-in-één oplossing, zodat onze klanten nóg krachtigere, digitaal ondersteunde ledenervaringen kunnen bieden," verklaarde Hugo Braam, CEO & Medeoprichter van Virtuagym. "Deze integratie laat zien hoe fitness-technologie de ledenervaring verbeterd, maar ook de bedrijfsefficiëntie stimuleert."

Volgens Leonhard Oswald, Club Operations Manager van het in München gevestigde Body Investment Campus, is de integratie "een vlekkeloze en verbonden ervaring." Hij voegde eraan toe: "Het hebben van één naadloos, uitgebreid systeem is veel efficiënter voor clubeigenaren en maakt het gemakkelijker om eventuele fouten op te sporen en op te lossen. Uiteindelijk betekent dit dat onze trainers meer tijd kunnen besteden aan hun leden. Als je zowel met EGYM als Virtuagym werkt, raden we echt aan om de integratie te gebruiken."





# DIT IS DE GROOTSTE KOSTENPOST **VOOR** **SPORTSCHOLEN**

Dit jaar bestaat Hidden Profits Marketing twintig jaar. Daarom staan de artikelen in BodyLIFE in 2024 in het teken van tijdloze en fundamentele marketingkeuzes die ambitieuze ondernemers in de fitnessbranche hebben te maken.

Nee. De grootste kostenpost is niet je personeel. Ook niet je huur. Zelfs niet de aankoop, afschrijving en/of lease van nieuwe apparatuur. Je grootste kostenpost als fitnessondernemer is:

## **De omzet die je niet hebt gemaakt!**

Ga maar na, je hebt een gym, een sportschool, een fitnessstudio. Die heb je omdat je een positieve impact wil maken op de gezondheid van mensen. En om er zelf

een leuk inkomen en vrijheid aan over te houden. De ondernemersdroom.

## **Rendement op je marketing investering (ROMI): 10X**

De meeste ondernemers vergeten echter hun bedrijf te sturen op cijfers. Op rendement. Hoe beter je rendement, hoe meer impact je maakt. En daarmee vergeten ze hun bedrijfsbeslissingen te maken o.b.v. rendement.

## **Of 20X tot 30X**

Het komt in praktijk echt vaak voor dat met exact dezelfde investering in marketing de ene fitnessclub misschien net aan gelijk speelt, terwijl de andere club een rendement van 10X op de marketinginvestering maakt. Of 20X, of zelfs 30X zoals we in praktijk zien.



## DE TOP 3 OORZAKEN:

### Oorzaak 1 - Geen besluit genomen

Leden komen niet vanzelf. Helaas. Dat weet iedereen. Zelfs de grootste en bekendste merken in de fitnessbranche adverteren veel en posten elke dag meerdere keren op social media. Juist mede daardoor zijn ze succesvol.

Deze merken (denk o.a. aan de ketens Happy Bodies, My35, Train More, Basic Fit) doen wat nodig is om de ambitieuze doelstellingen te behalen. En dat is begonnen met hun besluit om marketing en sales als dé manier om dat te bereiken.

### Oorzaak 2 - Nee, wij zijn zuinig

Uiteraard, als ondernemer wil je niet onnodig geld uitgeven. Logisch. Sterker, als startende ondernemer lijkt het logisch alles zelf te doen, omdat je tijd genoeg hebt, maar niet zoveel

geld. Dat laatste is echter een probleem; het is valse zuinigheid als je niet investeert in leden-groei, tenzij je zelf ene briljante marketeer bent.

Een nieuwe loopband of een nieuwe set barbells of kettlebells levert geen enkel nieuw lid op. Het enige dat nieuw leden binnenhaalt, is gerichte marketing; nieuwe leden via een actief mond-tot-mond beleid, via optimale vindbaarheid in Google, via je website, via advertenties in Google en social media, via mailings naar oud-leden en oud-leads, via ...

## HOE BETER JE RENDEMENT, HOE MEER IMPACT JE MAAKT

Je begrijpt het; een marketingbeleid waarin zowel nieuwe, bestaande en oud-leden actief worden opgezocht. Het hele jaar door. Dat kost tijd, focus en kennis van jezelf of huur een marketingbureau in. Eentje die meet op ROMI (Resultaat uit je marketing investering) en liefst al 20 jaar niets anders doet dan dat :-)

### Oorzaak 3 - Te druk met ... (je zult versteld staan)

Waargebeurd verhaal: "Ja, de telefoon ging en ik wist dat het een lead was om een afspraak voor rondleiding te maken. Maar ik was te druk met andere dingen dus heb ik niet aangenomen. Maar ik bel de lead echt later wel, hoor!" Die andere dingen? Met klanten praten, koffie zetten, administratie bijwerken...

### Kopje koffie van € 882,-

Goed, het is gelukt, uit al je (geplande) marketinginspanningen komen leads, geïnteresseerden die vragen om meer info. Maar als je langer dan 2 minuten wacht om hen op te volgen, dan vergroot je kans dat je de lead nooit als lid inschrijft. Stel: gemiddeld blijven leden bij jou zo'n 18 maanden lid. Dat komt bij een maandtarief van € 49 neer op € 882 omzet per lid. Alleen al uit abonnementen, laat staat uit extra aankopen en mond-tot-mondreclame.

Dan worden die redenen achter 'te druk' opeens wel heel duur. Een kopje koffie schenken kost je dan € 882,- omzet. Dure koffie.

### Dit geldt ook als je training aan het geven bent

Immers, wat doe je als er een geïnteresseerde komt binnenlopen terwijl je training geeft? Iedere ondernemer zal in zo'n geval op zijn minst direct even contact zoeken met die persoon. Logisch, die persoon heeft interesse in wat jij aanbiedt.

En je boekt direct een afspraak voor later die dag of desnoods morgen of overmorgen. IJzer smeden als het heet is. En... iedere sporter zal begrip hebben voor het feit dat je hem/haar even 2 minuten rust geeft (en daarom misschien wel even blij zijn, op adem komen) om die lead te woord te staan en afspraak te boeken. Zo zijn ze zelf ook bij jou begonnen.

### Dus de werkelijke grootste kostenpost is:

Je grootste kostenpost is hetgeen je nodig hebt om al je investeringen in tijd, energie, geld, mensen terug te verdienen én een mooie gezonde winst te maken. Maar niet doet. Geen marketingbeleid, betekent geen marketingplan. Daardoor geen gestructureerde mond-tot-mond recame, geen ledenwerfcampagnebeleid. Daardoor geen stabiele stroom nieuwe leden, hooguit wat er 'per ongeluk' gebeurt.

### Dus, wat kies jij?

Neem jij nu het besluit je ambitie om te zetten in concrete actie? Dan nodig ik je uit te kijken op [www.hiddenprofitsmarketing.com](http://www.hiddenprofitsmarketing.com). En je aan te melden voor een compleet marketingbeleid met als resultaat meer leden, meer omzet en meer winst. Wij noemen dat voor jou Healthy Profits.



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





# NIET ENKEL LICHAMEN TRANSFORMEREN, MAAR LEVENS

Er zijn weinig sectoren waar klanten echt worden geholpen voor zaken die er echt toe doen. Met goede voornemens, vooral ingegeven door de hoop op een afgeslankt lichaam, vonden tijdens de nieuwjaarsperiode terug talrijke potentiële klanten en ex-klanten de weg naar de fitnessdrempel. In vele gevallen werd die overschreden, maar zoals steeds verdween menig klant, samen met zijn voornemens, nogal snel door de achterdeur.

**D**oor als fitnessprofessional een holistische benadering te omarmen en niet alleen de verantwoordelijkheid op ons te nemen voor fysiek welzijn van onze klanten kunnen we een verschil maken. Tonen dat onze impact verder reikt dan het vormen van lichamen. We kunnen daadwerkelijk bijdragen aan zaken die er echt toe doen in het leven van onze klanten. Zonder twijfel blijft de achterdeur dan gesloten.

Traditioneel beperkt men de rol van onze sector en onze professionals tot het aanbie-

den van accommodatie, apparaten, trainingsprogramma's en het monitoren en begeleiden in lichaamsbeweging. Jammer genoeg, meten ook veel professionals hun succes met kilo's lichaamsgewicht, wat dan in het beste geval ook lichaamsvet is. Fysieke fitheid is heel belangrijk en essentieel. We kunnen echter veel meer bereiken door naar onze klanten te kijken als meer dan geïsoleerde lichamen en aandacht te hebben voor hun emotionele, mentale en sociale dimensies. Niet enkel helpen bij het verbeteren van fysieke kracht en uithou-

dingsvermogen, maar ook bij het bevorderen van mentale gezondheid. Erkennen voor onszelf en voor onze klanten dat fysieke fitheid maar een stukje van de puzzel is. Kiezen voor een holistische aanpak met aandacht voor emotioneel welzijn en leefstijl gerelateerde kwesties. En indien nodig hiervoor samenwerken met andere professionals.

## Leefstijl als integraal onderdeel

Een gezonde levensstijl wordt niet enkel bepaald door voldoende regelmatige lichaamsbeweging. Het omvat ook voedingskeuzes, slaappatronen en algemene leefgewoontes. Wanneer we aandacht geven aan al deze elementen bieden we meer garantie voor succes, retentie en uiteindelijk geluk. Gezonde klanten in een gezonde sector. Maak zelf, of met de hulp van specialisten, begeleidingstrajecten met voedingsadvies, slaaprichtlijnen en strategieën voor stressmanagement. De leefstijlscan van Fitness.be ([www.nationaleleefstijlscan.be](http://www.nationaleleefstijlscan.be)) kan een eerste tool zijn om een holistische evaluatie





van leefgewoontes deel te laten uitmaken van een intakegesprek. Dit tool is ontwikkeld dankzij het Europese project New Health en wordt gratis aangeboden aan professionals en beoefenaars.

### **Mentale gezondheid en emotionele veerkracht**

'Mentaal welzijn' wordt door media en politiek steeds meer in de mond genomen. Het lijkt wel alsof de verantwoordelijkheid voor 'fysiek welzijn' steeds meer bij het individu wordt gelegd en stress, angst en depressie als een collectieve verantwoordelijkheid van de maatschappij worden bekeken. Uiteraard zijn het veelvoorkomende uitdagingen waar veel mensen mee te kampen hebben. Aan ons om meer aandacht te vragen en te krijgen voor de erkenning van de rol die lichaamsbeweging speelt voor de ondersteuning van mentale gezondheid. Aan ons om veilige en ondersteunende omgevingen te creëren waarin klanten naast fysiek ook mentaal gedijen en ontwikkelen. Trainingsprogramma's aanbieden welke, al dan niet in samenwerking met andere actoren en professionals, ook gericht zijn op stressvermindering en emotioneel welzijn. We zijn er, niet ten onrechte, van overtuigd dat emotioneel welzijn automatisch toeneemt wanneer men fit is en fysiek in orde. De kans is in ieder geval groter. Maar hoe sterk falen we wanneer het succes van ons aanbod zich beperkt tot lichaamsgewicht en kilo's. Wat met het mentaal welzijn wanneer dit niet lukt of wanneer men hervalt?

Zorg dat je oprechte bezorgdheid en kennis etaleert. Zorg voor een luisterend oor, moedig aan om ook mentale gezondheid in het totaal kader van een gezonde leefstijl serieus te nemen. Binnen en buiten de muren van je club. Samen met onze klanten werken aan emotionele veerkracht. Meer dan noodzakelijk in onze dolgedraaide maatschappij. Net zoals ons, worden onze klanten vaak geconfronteerd met extreme of onbegrijpelijke uitdagingen en obstakels. Door binnen onze community een ondersteunende en positieve omgeving te creëren kunnen we bijdragen aan de ontwikkeling van meer zelfvertrouwen en meer dan noodzakelijke emotionele veerkracht.

### **Een ondersteunende community**

Volwaardige fitnessclubs zijn meer dan accommodatie en toestellen. Lid zijn van een club is meer dan een abonnement en toegangsmogelijkheden. Leden worden lid van een community, een ondersteunende gemeenschap waarvan de kracht niet mag worden onderschat. Een platform waar niet alleen professionals, maar ook klanten elkaar kunnen inspireren, motiveren en ondersteunen. Een positieve en inclusieve community draagt bij aan een omgeving waarin klanten zich gesteund voelen in hun reis naar een gezondere leefstijl met meer fysiek en mentaal welzijn.

Uiteraard is dit meer dan het aanbieden van individuele en groepsactiviteiten. Communi-

ty-opbouw gaat verder. We moeten een omgeving en kanalen creëren waardoor klanten zich verbonden voelen. Een gevoel van gemeenschap opbouwen als krachtige drijfveer voor zowel fysieke als mentale progressie. Gezamenlijk doelen bereiken, is dikwijls een prachtig en soliede basis voor langdurige vriendschappen.

Fitnessprofessionals staan op de drempel van een nieuw tijdperk waarin hun impact veel verder reikt dan alleen fysieke fitheid. Via een holistische aanpak kunnen we levens transformeren. Door eveneens aandacht te besteden aan mentale gezondheid, emotioneel welzijn en leefstijl in de meest brede zin kunnen we bijdragen aan zaken die er echt toe doen voor onze klanten. Als we hier meer aandacht aan schenken en de rol welke we hierin spelen meer op de voorgrond komt, wordt onze sector meer dan ooit essentieel.

Hou je fit,  
Eric



**ERIC VANDENABEELE**

Fitness.be - eric@fitness.be

**FITNESS.BE**  
WELLNESS & HEALTH





# GEZONDERE GENERATIES

Iedereen weet dat het er niet zo goed voorstaat met de gezondheid van de bevolking momenteel. Meer dan 50% van de volwassenen heeft een chronische aandoening en meer dan 52% overgewicht of obesitas. En we nemen de jeugd er in mee. In 1990 had 10% van de jeugd overgewicht of obesitas en dat is naar verwachting voor 204 meer dan 25%. Het een heeft natuurlijk direct verband met het ander, want de volwassenen van nu voeden de kids op. Gebeurt er niks dan heeft waarschijnlijk meer van 80% van alle volwassenen in 2060 overgewicht of obesitas, met alle gevolgen van dien.

NL Actief heeft onlangs de brief 'Kies voor een gezonde generatie' ondertekend, waarin de uitdagingen en oplossingen voor de gezondheidstoekomst van Nederland worden belicht. In de brief aan de Tweede Kamer worden de uitdagingen en oplossingen benoemd om een gezonde generatie te realiseren.

De brief benadrukt niet alleen de noodzaak om de zorg beter te organiseren, maar ook om actief in te zetten op preventie. Het doel is om ongezond leven moeilijker te maken dan gezond leven, met als resultaat een afname van gezondheidsverschillen en een verlichting van de druk op de zorg.

De politiek kan hier natuurlijk veel in betekenen, maar verwijst momenteel veel naar 'eigen verantwoordelijkheid'. Maar in een volgens de WHO, obesogene omgeving, en in een tijdperk van de mensheid, waarin de meesten van ons, onbewust onbekwaam ongezond hebben leren leven, blijkt de omgeving de belangrijkste factor in het stimuleren van gezondheidsgedrag. Als de ongezonde keuzes de gemakkelijkste en meest goedkope blijven, zal het moeilijk en volgens velen onmogelijk zijn om de trend te breken en zal de overgewicht en inactiviteit epidemie wereldwijd alleen maar toenemen.

## **Wij kunnen ons steentje bijdragen.**

Toch kunnen wij als fitness professionals ons steentje bijdragen en dat doen we al. We zetten in Nederland wekelijks meer dan 3 miljoen mensen in beweging en daaronder zitten veel ouders, maar ook kinderen en ouderen. Naast het in beweging brengen van deze mensen kunnen we ze ook bewuster maken van gezonder leven. Dat kunnen we met programma's, workshops, factsheets en coaching over het waarom van gezond bewegen, maar ook over gezonde voeding, stress management, gezond slapen, een gezonde mindset, enz. Dat doen we ook al met pro-



gramma's zoals X-Fittt GLI, Fit4Life van Stefan van Rooijen en de Fit SWITCH, Food SWITCH en Mind SWITCH programma's van Leefstijlclub die al door meer dan 55 sportcentra, fysio centra, personal trainers en leefstijlcoaches in de eigen regio aangeboden worden.

We doen dat ook al met gespecialiseerde begeleiders zoals de bewegingsbegeleiders NAH, Diabetes, reuma, overgewicht en obesitas, enz. De volgende stap hierin is wellicht onze leden ook specifieke leefstijl programma's aan te bieden, zoals gezonder leven met diabetes, healthy ageing en bv afvallen met leefstijl.

### Onze leden leren en inspireren

Misschien is het nu wel de tijd om er meer aandacht aan te geven om onze leden te leren en inspireren om een additionele gezonde switch te maken. Stel de trainers eens de vraag om vragen die ze krijgen over leefstijl te verzamelen en stel er antwoorden over op in de vorm van factsheets of zelfs workshops, als er veel vraag over een specifiek thema zijn.

### Gezonde generaties informatie

Wij kunnen nog meer betekenen als we bijvoorbeeld gezonde generaties informatie gaan verstrekken aan ouders. Zo zouden we duidelijk kunnen maken wat inactiviteit voor nadelen heeft voor de jeugd in de toekomst, wat de invloed van te veel suiker eten en drinken heeft op de gezondheid van de jeugd en hoe het er landelijk voor staat met de jeugd, om maar een paar aspecten te noemen. We zouden



gezonde generaties workshops kunnen geven, leefstijllessen voor ouders en kinderen en inspiratie aanreiken voor gezonde lunchtrommels die mee naar schoolgaan. We kunnen een samenwerking aangaan met de gemeente, die wellicht het J.O.G.G. en andere gezonde leefstijl programma's uitrollen. Momenteel zijn alle gemeenten actief met het Sportakkoord, daar zijn wellicht aanknopingspunten om een aanvraag in te dienen om ouders en kinderen samen te laten sporten in combinatie met een leefstijlcurcus.

### Expertise verbreding is onze uitdaging

De grote uitdaging voor de fitnesssector op dit moment is om ook echt kenniscentrum gezond leven te worden in de regio. Daarvoor

moeten we zelf die kennis vergaren, opbouwen en delen met onze achterban. De nieuwe leefstijlcoach niveau 4 opleiding van NL Actief is een stap in de goeie richting en er is steeds meer behoefte aan bewegingsdeskundigen op de verschillende leefstijlthema's en aandoeningen. Uiteindelijk zullen de teams binnen de centra en vanuit personal trainers, de kennis over moeten dragen aan leden en klanten.

Laten we samen streven naar een gezonde generatie voor alle mensen in Nederland! Dat is ook de oproep van NL Actief. De deelname aan fitness zal in de komende jaren alleen maar toenemen en steeds meer ouders zoeken ook passende activiteiten voor hun kinderen, waar we invulling aan kunnen geven. We bereiken natuurlijk 'alleen' die 3 miljoen mensen, alhoewel, we kunnen de leefstijl programma's ook aan niet-leden en aan bedrijven aanbieden, waardoor ons bereik vergroot.

We zijn benieuwd naar de reactie vanuit Den Haag op de brief, hopen dat de urgentie wordt ingezien want het is al lang 5 voor 12 geweest. In de tussentijd gaan wij gewoon door met mensen ondersteunen naar een duurzaam gezondere leefstijl.



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



**aalo**  
Opleidingen

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



**TRAIN The TRAINERS**

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



**FITNESS.BE FACULTY**

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

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



opleidingen 2000 *leer meer!*

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum  
Vergoed door de zorgverzekeraar

**NL ACTIEF** Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach

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



NL Actief/Fitvak  
**Fitnessstrainer A opleiding**

Erkend door NL Actief en EREPS level 3 (EU)

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

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

**NL ACTIEF** **EFAA**



**START2MOVE**  
OPLEIDINGEN TRAININGEN

**LIFELONG LEARNING ACADEMY**

LAAGDREMPELIG EN ONBEPERKT INVESTEREN IN DE ONTWIKKELING VAN JOUW TEAM

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

# 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](https://matrixmembers.nl)





# SYMBIONT

The smart training system



**TRACK.**  
**TRAIN.**  
**TRANSFORM.**



SYMBIONT