

Gym Insider.

Editie 1 | 2025



FIBO 2025:

**Viering van innovatie,
comebacks en actief leven**



FITALITYCLUBS

De visie en toekomst



VIJF JAAR BEMORE FITSOLUTIONS:

Aftersales gaat boven alles



SYMBIONT

Slimme ondernemers trainen slimmer

SNELLER NAAR TOPRESULTATEN



GEEST



LICHAAM



FLEXIBILITEIT



EVENWICHT



KRACHT



CARDIO

TECHNOGYM CHECKUP: ONTDEK UW WELLNESS AGE™

Het meest geavanceerde **AI-gebaseerde** systeem, dat gebruik maakt van fysieke en cognitieve tests, creëert automatisch gepersonaliseerde trainingsprogramma's met de **Technogym AI Coach**.

Ontdek meer



#letsmoveforabetterworld





van
munster
media
publishers | factory

COLOFON

Nummer 1 - 2025

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.gyminsider.nl

Uitgever

Michael van Munster

Hoofdredactie

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.gyminsider.nl

Jeroen Gerats, t: 06 16 964 325,
jeroen@gyminsider.nl

Abonnementen

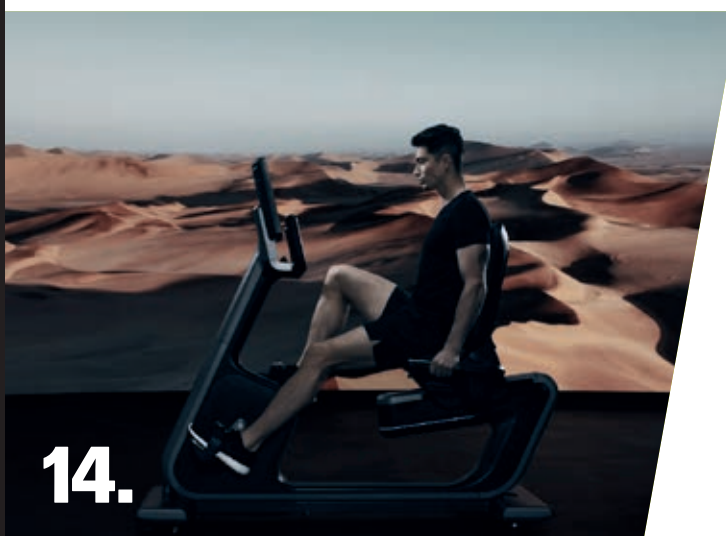
Kijk voor alle abonnement mogelijkheden op
www.gyminsider.nl/abonneren

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. Gym Insider is een geregistreerde handelsnaam van Health and Beauty Media Benelux B.V./Health and Beauty Business Media GmbH

Gym Insider,
Onafhankelijk vakblad voor de fitnessbranche, verschijnt
6 keer per jaar. Uitgave 1, 2025, ISSN 1573-5567

Inhoud.



3.

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



Available on the
App Store

GET IT ON
Google play



Nieuwe stap

Voor u ligt de eerste editie van Gym Insider, voorheen BodyLIFE. De naamswijziging is, zoals eerder aangekondigd, een nieuwe stap om een nog completer beweegaanbod te gaan omarmen binnen ons platform. Dat onze branche steeds diverser, professioneler en groter wordt, wordt ook duidelijk bij FIBO 2025. In deze uitgave dan ook ruim baan voor wat de beurs in Keulen te bieden heeft.

We gaan ook op bezoek bij Fitalityclubs, een vooruitstrevende fitnessketen met zes clubs. Met meerdere locaties in de regio Antwerpen en één in Merelbeke, nabij Gent, hebben Alain en Francis, beide met meer dan 25 jaar ervaring in de fitnessbranche, een uniek concept ontwikkeld dat zich richt op begeleiding en coaching.

Een bedrijf is zo goed als zijn aftersales. Die wijsheid hielden Ruud Morees en Joop de Boers zichzelf vijf jaar geleden voor toen ze BeMore Fitsolutions opstartten en daarmee legden ze de basis voor een duurzame klantenkring. Ze gaan niet voor het snelle geld, maar voor langetermijnrelaties, door ontzettend veel aandacht te besteden aan de nazorg.

Veel leesplezier!

Sportieve groet,

Jeroen Gerats & Guus Hetterscheid
Team Gym Insider (voorheen bodyLIFE)

5.

- 7. Column Ronald Wouters
- 8. Technogym
- 11. Arendse Health Club
- 12. Fitalityclubs
- 14. Matrix Fitness
- 18. FIBO 2025
- 22. Bemore Fitsolutions
- 26. EFAA

- 29. The Athlete's FoodCoach, NL Actief en de Nederlandse Fitnessbond
- 30. SYMBIONT
- 33. Column John van Heel
- 35. Nieuws
- 37. Column Govert Janssen
- 38. Hidden Profits
- 41. Europe Active



GUN JIJ JOUW LEDEN DEZE TOESTELLEN?
JE HEBT GELUK. ALTIJD PRIJS MET ONZE
LUCKY SEVEN ACTIE!



KRASSEN MAAR!



JAAR GARANTIE



KEER JOUW INRUILWAARDE

Wil je gebruikmaken van deze actie? Meld je dan nu aan via onderstaande QR-code of ga naar www.matrixmembers.nl/nieuws/lucky-seven. De looptijd is van 10 april tot en met 1 juni 2025.

ONYX by MATRIX





EERSTE NATIONALE COMPETITIE EN NK FITRACE

De Nederlandse sportwereld wordt dit jaar een nieuwe nationale competitie en nationale titelstrijd rijker. Voor de eerste keer ooit krijgen we Nederlands kampioenen Fitrace. De titelstrijd zal later dit jaar plaatsvinden. Als kwalificatiewedstrijd organiseert de Nederlandse Fitnessbond (NLFB) een nationale competitie. Alle fitnessclubs kunnen zich hiervoor aanmelden. De bij NL Actief en NLFB aangesloten clubs kunnen zelfs kosteloos deelnemen aan de Fitracecompetitie.

Een Fitrace kent een race-principe waarbij de deelnemers verschillende functionele oefeningen uitvoeren. Elke sectie wordt onderbroken door een basisconditie-oefening, om het uithoudingsvermogen extra te testen. Per onderdeel voeren de deelnemers een vast aantal herhalingen (of afstand) uit. Zodra het aantal herhalingen (of afstand) met de juiste techniek is uitgevoerd, mag de deelnemer door naar het volgende onderdeel. Het draait uiteindelijk om het behalen van de snelste tijd.

De NLFB Fitracecompetitie is een competitie binnen - en tussen de bij de NLFB aangesloten clubs. Dit betekent dat deelnemers niet alleen kunnen strijden binnen hun

eigen club, maar ook de uitdaging kunnen aangaan met sporters uit andere clubs, waarbij het draait om de snelste tijd. De scores en ranking worden digitaal bijgehouden. Sporters hoeven dus niet naar een andere locatie te gaan om deel te nemen: ze kunnen de Fitrace gewoon bij hun eigen club doen en hun prestaties worden geregistreerd en vergeleken met andere deelnemers.

De Fitraces bestaan uit een zorgvuldig samengestelde selectie van oefeningen, die zijn ingedeeld op verschillende niveaus. Dit maakt de competitie toegankelijk voor zowel beginnende als gevorderde sporters. Elk jaar selecteert de NLFB acht specifieke oefeningen die centraal staan tijdens de competitie. Deze oefeningen zijn gekozen om een veelzijdige en uitdagende ervaring te bieden voor deelnemers van verschillende niveaus. Het is kortom toegankelijk voor sporters van alle niveaus, van beginners tot elite-atleten, en vereist geen grote investeringen in extra apparatuur. Je kunt de competitie direct implementeren in jouw club. De kracht van de Fitracecompetitie zit dan ook in de flexibiliteit. De trainingen kunnen worden afgestemd op de behoeften van de leden, zonder

dat de clubinfrastructuur ingrijpend hoeft te worden aangepast. Dit maakt het voor ondernemers makkelijk om een competitieve sfeer te creëren zonder extra kosten of complexiteit.

De Fitracecompetitie biedt directe voordelen voor clubs. Leden die deelnemen aan de competitie blijven actief en gemotiveerd, ook tijdens de zomermaanden. Dit helpt clubs niet alleen om leden te behouden, maar vergroot ook de kans op ledengroei. Sporters uit de regio, op zoek naar een uitdagende training, kunnen bij jouw club terecht om mee te doen aan deze nieuwe, toegankelijke competitie. Bovendien draagt de competitie bij aan sterke community-building in de club. Door leden samen te laten trainen richting het Fitrace-event aan het einde van het jaar, creëer je als club een hechte groep die elkaar uitdaagt en samen traint.

Ik zou zeggen: fitnessclubs, laat die kansen en voordelen niet voorbij gaan!

Meer informatie: www.fitnessbond.nl

Ronald Wouters
Directeur-bestuurder NL Actief
en NLFB



8.

Technogym sluit recordjaar 2024 af en lanceert Healthness™

De Raad van Bestuur van Technogym S.p.A. (EXM: TGYM) heeft op 26 maart de geconsolideerde jaarrekening en het financieel verslag 2024 beoordeeld en goedgekeurd, opgesteld in overeenstemming met de internationale boekhoudnormen IAS/IFRS.

Nerio Alessandri, voorzitter en CEO, merkte op: “De prestaties van 2024 maken ons trots op de prestaties van ons team uitstekend werk bij het leveren van innovatie, het versterken van ons merk en het uitbreiden van onze wereldwijde klant baseren.

Ondanks geopolitieke onzekerheden realiseerde Technogym groei in alle geo-

grafische regio's en bereikte een EBITDA-marge van ca. 20%, wat het vertrouwen van consumenten en professionals uit de industrie in het algemeen onderstreept marktsegmenten.

Het belangrijke resultaat dat we in het afgelopen jaar hebben behaald, betekent voor ons niet alleen een mijlpaal, maar

een nieuwe uitgangspunt voor onze Technogym Visie 2027 die we een paar weken geleden deelden met ons team en partners van over de hele wereld: vanuit de ervaring van 40 jaar Wellness zijn we vastbesloten om ons te ontwikkelen Healthness™, het nieuwe Technogym-project dat ons volledig in de levenswetenschappen projecteert.

De wetenschap toont aan dat lichaamsbeweging een medicijn is, en dit dankzij de biljoenen gegevens die over ons ecosysteem zijn verzameld en onze investeringen in kunstmatige intelligentie, kunnen we nu oefeningen met precisie en hypergepersonaliseerd voorschrijven dosering afgestemd op de doelstellingen, omstandigheden en ambities van elk individu dankzij het exclusieve Technogym Digitaal ecosysteem.

Ziekten voorkomen voordat ze zich manifesteren zal de grootste revolutie van onze tijd zijn – een verandering van alleen maar het behan-

delen van zieken tot het actief voorkomen dat gezonde mensen ziek worden. In dit scenario is Technogym positioneert zichzelf als de factor die een gezond lang leven mogelijk maakt. Healthness™ maakt gebruik van Technogym AI en aanbiedingen programma's en producten die zijn ontworpen om de meest voorkomende pathologieën te voorkomen en te behandelen en psychofysiek te verbeteren prestatie."

CIJFERS

Technogym sloot het jaar af met een nieuwe recordomzet van €901 miljoen, een stijging van 11,5% op jaarbasis (+12% op jaarbasis). De groei bedroeg dubbele cijfers in zowel het commerciële segment (+11,6%) als de consumentensegment (+11,3%), een indrukwekkende prestatie gezien de sterke resultaten van 2023 heeft al een nieuw omzetrecord voor de Groep gevestigd.

De groei was vooral sterk in Amerika (+13,9%) en MEIA, waarbij Azië ook een omzetstijging rap-

- **Geconsolideerde omzet: €901 miljoen +11,5% vergeleken met €808 miljoen in 2023. Bij constante wisselkoersen +12%**
- **Aangepaste EBITDA: €178 miljoen groeiend +17%**
- **Aangepaste EBIT: €122 miljoen groeiend +21%**
- **Nettowinst aangepast: €90 miljoen groeiend +15%**
- **Netto financiële positie gelijk aan €160 miljoen aan netto cash, verbeterend met 26% vergeleken met € 127 miljoen in 2023**
- **Dividendvoorstel gelijk aan € 0,80 per aandeel, waarvan € 0,30 gewoon en € 0,50 buitengewoon voor een totaal van circa € 159,3 miljoen**

porteert van +5,6%. Gecorrigeerde EBITDA steeg naar €178 miljoen (+17%), het derde jaar op rij met een EBITDA-marge groei naar 19,8%, vergeleken met 17,5% in 2021, 18,3% in 2022 en 18,8% in 2023.

Gecorrigeerd nettoresultaat groeide met +15% tot €90 miljoen, waardoor de winstgevendheid van de Groep verbeterde tot 10% van de omzet, een stijging van 9,7% in 2023. Het voorgestelde dividend per aandeel bedraagt € 0,80, wat neerkomt op circa € 159,3 miljoen. De netto financiële positie van het bedrijf blijft sterk, met een positief saldo van € 160 miljoen verbeterd ten opzichte van € 127 miljoen in 2023, ondanks de voltooiing van een aandeleninkoopprogramma begin 2024.



Begin het nieuwe jaar met dé
ultieme ledenwerf-campagne van

2025

FITPLAN



Dé ledenwerf-
campagne om
Nederland en België
in beweging te
krijgen!

**Jouw club doet
toch ook mee?**



**Scan de QR
en ontdek
het!**

POWERED BY

Fitness Media



Arendse health club groeit door naar 8 clubs met **nieuwe vestiging in Roosendaal**

Arendse health club blijft groeien! Met trots kondigen we aan dat onze keten is uitgebreid met een achtste vestiging. De overname van Move On in Roosendaal markeert een nieuwe mijlpaal: Arendse health club Roosendaal is een feit.

Deze prachtige club, voorheen eigendom van Sinan & Maren, sluit perfect aan bij onze visie en ons concept. De combinatie van fitness en zwemmen past naadloos binnen Arendse health club. We bedanken Sinan & Maren voor het vertrouwen in ons en beloven de club met dezelfde passie voort te zetten.

In de komende periode ondergaat de club een transformatie naar onze

herkenbare huisstijl. Er wordt nieuwe Technogym-apparatuur geïnstalleerd en diverse behandelkamers worden gerealiseerd. Daarnaast breiden we onze dienstverlening uit met een extra Fysiomore-praktijk, waarmee we nog beter kunnen inspelen op de behoeften van onze leden.

Met deze uitbreiding versterken we onze missie: hoogwaardige fitness, wellness en fysiotherapie onder één

dak. We kijken ernaar uit om de inwoners van Roosendaal te verwelkomen bij Arendse health club!

Ben je clubeigenaar of ken je een club eigenaar die speelt met de gedachte van een verkoop dan kom ik graag langs voor een kop koffie en een open gesprek!



FITALITYCLUBS: INNOVATIE EN PERSOONLIJKE AANDACHT ALS SLEUTEL TOT SUCCES!

In gesprek met Alain en Francis over de visie en **toekomst** **van Fitalityclubs**

Fitalityclubs is een vooruitstrevende fitnessketen met zes clubs. Met meerdere locaties in de regio Antwerpen en één in Merelbeke, nabij Gent, hebben Alain en Francis, beide met meer dan 25 jaar ervaring in de fitnessbranche, een uniek concept ontwikkeld dat zich richt op begeleiding en coaching.

"We zijn begonnen met traditionele clubs, met veel toestellen, groepslesszalen en sauna's. Door de opkomst van grote ketens met lage prijzen, hebben we onze focus verlegd naar persoonlijke begeleiding en coaching. Onze clubs zijn van grote ruimtes van 1200 vierkante meter veranderd naar Boutique clubs van 200 vierkante meter. Hierbij hebben we de belangrijkste en meest doeltreffende elementen behouden, zoals circuit training, small group trainingen en personal training."

DE VISIE VAN FITALITYCLUBS

Het succes van Fitalityclubs ligt in de persoonlijke aandacht en coaching. "Meer coaching betekent

meer resultaat. Niet iedereen kan evenveel uitgeven aan die coaching, dus bieden we verschillende trajecten aan: light coaching, resultaatcoaching, intensieve coaching en boost coaching," vertelt Francis. "Bij ons bepaalt de intensiteit van de coaching de prijs van een abonnement, niet het materiaal of de groepslessen."

HET COACHINGSTRAJECT

Bij Fitalityclubs begint elk lid met drie startafspraken: een intakegesprek om doelen te bespreken, daarna uitleg van het circuit, vervolgens een conditiemeting. "Vanaf de derde afspraak stromen leden in het gekozen coachingstraject," aldus Alain. "We focussen niet

alleen op fysieke aspecten, maar ook op mentale ondersteuning en voedingsbegeleiding."

BELANG VAN VOEDING

Voeding speelt een cruciale rol in het behalen van fitnessdoelen. "Met BenFit bieden we een gestructureerd voedingsadvies dat gemakkelijk aanpasbaar is naar eigen voorkeur," legt Francis uit. "Voorheen gaven coaches eigen adviezen, wat veel tijd kostte en variërende resultaten opleverde. Nu geven alle coaches hetzelfde professionele advies, wat goed overkomt bij onze leden en waarmee zij écht resultaten behalen!"

TOEKOMSTPLANNEN EN INNOVATIE

Fitalityclubs heeft ambitieuze groeiplannen. "We willen uitbreiden naar tien clubs," vertelt Alain. "Ons doel is dat de meeste clubs uiteindelijk franchiseclubs worden dus Franchise-nemers die met ons willen starten zijn altijd meer dan welkom!"

Een opvallende innovatie is het gebruik van AI om o.a. leads te beheren. "Met behulp van AI worden afspraken ingepland en herinneringen verstuurd, wat onze conversie met factor 2,5 heeft verhoogd," zegt Francis. "Dit systeem werkt als een coach en zorgt ervoor dat onze medewerkers meer tijd hebben om daadwerkelijk te coachen."

CONCLUSIE

De toekomst van FitalityClubs ziet er rooskleurig uit! "Wij denken zeker dat coaching een steeds belangrijkere rol gaat spelen in de fitnessbranche. Onze clubs bieden een plek waar je dicht bij huis kunt trainen en écht resultaat boekt onder begeleiding van professionele trainers en coaches," concludeert Alain. "En voeding zal hierbij een steeds belangrijker onderdeel worden."

FitalityClubs blijft groeien en innoveren, altijd met het doel voor ogen om leden de beste begeleiding en resultaten te bieden.



ONYX:

De perfecte keuze voor jouw high-end fitnessfaciliteit

Stel je voor: een fitnessomgeving die de ultieme ervaring voor je leden creëert. Dat is precies wat Onyx biedt – een premiumcollectie cardio toestellen die is ontworpen om aan de hoogste verwachtingen te voldoen. Na jaren van onderzoek en met een scherp oog voor detail en gebruikerservaring, heeft Matrix Fitness een collectie ontwikkeld die ongeëvenaard is in de fitnesswereld. Met maar liefst 7 jaar garantie!

LUXE EN INNOVATIE OP Z'N BEST

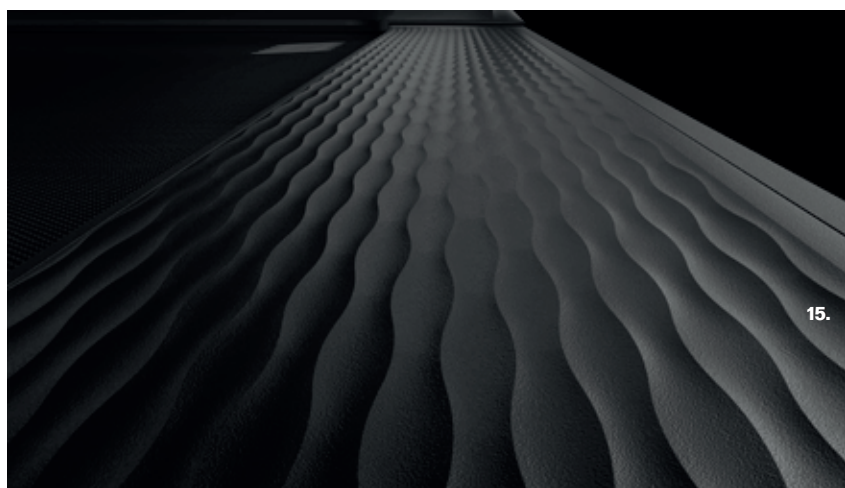
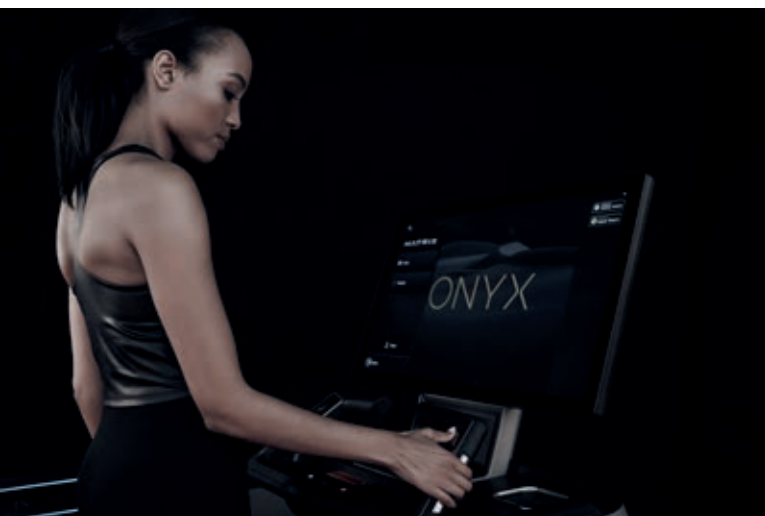
De Onyx-collectie bestaat uit vijf premium cardio toestellen: een Treadmill, Ascent Trainer, ClimbMill, Upright Bike en Recumbent Cycle. Elk toestel is uitgerust met een minimaal 22-inch touchscreen console voor een enerverende trainingservaring.

WAAROM KIEZEN VOOR ONYX?

- Onderscheidende luxe: De toestellen zijn vervaardigd uit de beste materialen, waardoor ze niet alleen een luxueuze uitstraling hebben, maar ook robuust en duurzaam zijn. Deze premium uitstraling verhoogt de aantrekkingskracht van jouw faciliteit en laat een blijvende indruk achter.

ONYX





15.

- Op maat gemaakte ervaringen: Met Onyx kun je op maat gemaakte fitnesservaringen creëren dankzij het robuuste open platform. Dit verhoogt de betrokkenheid van je leden.
- Instelbare LED-verlichting: Pas de subtiele verlichting aan naar de sfeer van jouw club en creëer een unieke ambiance.
- Edge-to-edge console: Het grote en heldere touchscreen biedt een meeslepende trainingservaring en zorgt voor optimale gebruikersinteractie.
- Eenvoudig onderhoud: De slimme onderhoudspanelen geven direct toegang tot de interne componenten. Er komt geen gereedschap aan te pas.

- Soepel transport: De geïntegreerde wielen en verborgen handgrepen maken het verplaatsen van de toestellen eenvoudig, zodat je flexibeler kunt omgaan met de indeling van je faciliteit.

EEN OPEN ECOSYSTEEM VOOR JOUW CLUB

Matrix Fitness biedt niet alleen topkwaliteit fitnessstoestellen, maar ook een partnerschap dat verder gaat. Met meer dan 200 digitale integraties kun je een ecosysteem creëren dat perfect aansluit op jouw behoeften. Alles gecentreerd rondom een robuust en open platform. Van meet- en testapparatuur tot slimme toestellen en software, alles werkt naadloos samen.

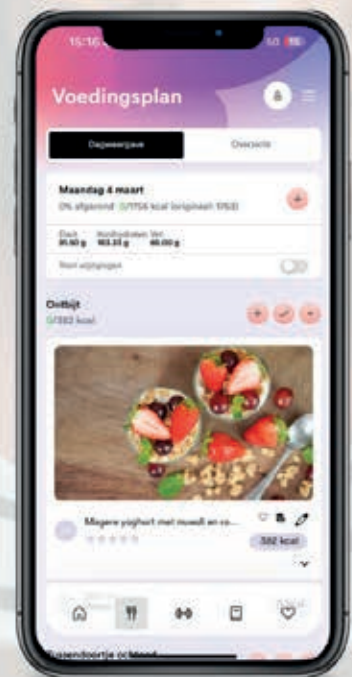
JOUW PARTNER IN FITNESS

Benieuwd of Onyx de juiste keuze is voor jouw club of boutique? Matrix staat klaar om je te adviseren, of je nu een nieuwe club opent of je bestaande faciliteit uitbreidt. Kom meer te weten over Onyx via www.matrixmembers.nl of scan de QR-code.



Maak voeding succesvol in jouw club!

- ✓ Voedingsplannen op maat
- ✓ Handige software en app
- ✓ Inzicht in resultaten
- ✓ Doorlopend verdienmodel
- ✓ Diëtistes staan voor je klaar
- ✓ Ondersteuning implementatie



Nieuwsgierig naar de mogelijkheden?
Vraag een gratis demo aan!



Eet



Beweeg



Relax



FIBO 2025: een viering van innovatie, comebacks en actief leven

17

Van 10 tot en met 13 april 2025 opent FIBO in Keulen haar deuren voor haar 40e editie. Met 13 hallen, baanbrekende innovaties en onvergetelijke live-ervaringen zet FIBO 2025 een nieuwe maatstaf in haar roemruchte geschiedenis. Met hoogtepunten als de gloednieuwe Confex Hall voor technologie en digitalisering, een wellnesshub in hal 1 en de terugkeer van iconische bodybuildingevenementen, herdefinieert het programma van dit jaar de normen.

Silke Frank, Event Director FIBO, over de betekenis van FIBO voor de industrie: 'FIBO is al 40 jaar niet alleen een weerspiegeling van het veranderende fitnesslandschap, maar heeft ook actief trends, ontwikkelingen en diversiteit aangestuurd. Met de nieuwe hallen, waaronder de gloednieuwe Confex, zijn we er trots op om het juiste podium te creëren voor alle trends en innovaties die FIBO in 2025 opnieuw zal brengen.'

DE CONFEX HALL WORDT EEN VISIONAIR KNOOPPUNT

De opening van de Confex Hall zal kritische groeigebieden zoals technologie en digitalisering

in de schijnwerpers zetten. De hal brengt gerenommeerde exposanten zoals Sport Alliance, Virtuagym, ABC Fitness en Enhance Fitness LLC samen en zal technologische oplossingen voor de fitness- en gezondheidssectoren laten zien. Het middelpunt van Confex is het Future Forum, waar bezoekers keynotes, paneldiscussies en presentaties kunnen bijwonen die exclusieve inzichten bieden in de nieuwste ontwikkelingen in gezondheidstechnologie en AI. Terwijl sessies op weekdays gericht zijn op professionals uit de industrie, zal het weekendprogramma van de BSA Academy zowel hobbyatleten als fitnessliefhebbers aanspreken.



Jouw alles-in-één fitness management software

Ledenadministratie · Betalingen · Rooster · Coaching

9.000+
Bedrijven

45.000+
Trainers

20 miljoen+
Gebruikers

80+
Landen

fit20
Fit in 20 minuten per week

TRAINMORE

 **SOULSTUDIO**

O40 FIT!

Meer informatie op business.virtuagym.com/nl

WELLNESS ONTMOET ZAKEN IN HAL 1

FIBO 2025 introduceert ook Hal 1, waar alles draait om de thema's wellness en spa, body & mind en longevity. FIBO heeft een wellnesshub gecreëerd die is toegespitst op hoteliers, spa-exploitanten en wellnessexperts. De Meeting Point Spa & Wellness zal blijven imponeren met een vierdaags programma, prijsuitreikingen organiseren en de perfecte omgeving bieden voor netwerken op het hoogste managementniveau met zijn wellnesslounge. De Longevity Experience Area, ontwikkeld in samenwerking met C4F, brengt het "longevity"-concept tot leven via een interactieve hotelsuite en laat de industrie zien waar dit mode-woord om draait. Hal 1 markeert ook de terugkeer van de Body & Mind Area, met een uitgebreid aanbod van yoga-, pilates- en mentale gezondheidseducatiesessies onder leiding van IFAA gedurende alle vier de dagen.

KENNIS DELEN, TRENDS ERVAREN: FIBO CAMPUS MET UITGEBREID PROGRAMMA

Maar dat is nog niet alles. De hospitality-industrie kan uitkijken naar een ander hoogtepunt: de Longevity & Hospitality Summit. De summit vindt plaats op donderdag 10 april op de 2e verdieping van Confex. Dit internationale programma van keynotes, seminars en discussies, samengesteld door experts uit de industrie Judith Cartwright, Black Coral Consulting en Yves Preissler, deelt wereldwijde inzichten met deelnemers, gevolgd door een exclusief diner.

Parallel aan de summit vindt van donderdag tot en met zaterdag het FIBO Congress plaats. Dit traject, georganiseerd door DHfPG/BSA, bevat meer dan 80 presentaties over de meest relevante onderwerpen in de sector. Tickets voor zowel het congres als de Summit zijn nu verkrijgbaar via de FIBO ticketshop.

FESTIVALGEVOEL MAAR DAN FITNESS

FIBO staat bekend om zijn opwindende live-evenementen, en 2025 belooft nog meer. HYROX keert terug naar de Keulse beursshallen met drie opwindende dagen van competitie, te beginnen op vrijdag. Ondertussen zal Hal 10.2 een buitengewone showcase van

calisthenics-talent huisvesten. Na het succesvolle debuut in 2024 is het FIBO Football Festival terug, nu in Hal 11.1, met try-outs, meet-and-greets en een viering van de American Football-cultuur.

SCHOONHEID ALS SLEUTEL TOT HOLISTISCH WELZIJN

FIBO 2025 laat zien hoe veelzijdig het onderwerp beauty is in de fitness- en gezondheidssector. Met een unieke mix van presentaties, workshops en meet & greets brengt het platform niet alleen ondernemers en distributeurs samen, maar verbindt het hen ook direct met eindconsumenten - een doelgroep die bereid is te investeren in hoogwaardige lichaamsverzorging. Hoogtepunten zijn onder meer innovatieve behandelingen zoals microneedling, strategieën om de omzet te verhogen door middel van beauty-add-ons en gepersonaliseerde huidverzorgingsoplossingen.

Particuliere bezoekers kunnen genieten van een weekendprogramma gewijd aan huidverzorging, anti-aging, mentaal welzijn en vrouwelijke empowerment. Celebrity meet-and-greets met influencers Lisa Marie Schiffner en Sophia Thiel, naast een toegewijde Beauty Mall, tillen de ervaring naar een hoger niveau.

HYPERCON-GEBIED BRENGT LEVENSTIJLFLAIR

Met Hypercon & Hyperneed biedt FIBO 2025 een ervaring die veel

verder gaat dan de traditionele fitness- en gezondheidsaanbiedingen: bezoekers hebben de zeldzame kans om exclusieve sneaker-highlights te kopen van bekende merken als Nike, Adidas en Jordan. Dit unieke aanbod spreekt met name de jonge, lifestyle-georiënteerde doelgroep aan en maakt FIBO tot een onmisbaar evenement voor iedereen die fitness, mode en trends combineert.

DE TERUGKEER VAN UITMUNTENDHEID IN BODYBUILDING

FIBO 2025 viert haar diepgewortelde erfgoed in bodybuilding en belooft een line-up vol gas in hal 11.1. Met beroemde attracties zoals "Rühl's Best", de Strongman Area en optredens van sterren als Jay Cutler en Derek Lunsford, hebben bodybuildingliefhebbers veel om naar uit te kijken. Binnenkort volgen er nog meer exclusieve aankondigingen van bodybuilding.

EEN MIJLPAAL DIE HET VIEREN WAARD IS

De 40e editie van FIBO is een viering van de erfenis van het evenement als pionier in de fitness- en wellnessindustrie. Passend genoeg eert de jubileumeditie niet alleen de afgelopen vier decennia, maar dient het ook als een springplank voor de toekomst.





Confex Hall - De toekomstige hub op FIBO 2025

Kunstmatige intelligentie, slimme technologieën en voortschrijdende digitalisering revolutioneren gezondheid en fitness: wearables, apps en virtuele platforms maken gepersonaliseerde, flexibele trainingsprogramma's met precieze feedback mogelijk - individueel afgestemd en op elk moment beschikbaar. Welke invloed hebben deze ontwikkelingen en welke kansen bieden ze voor de industrie en fitnessliefhebbers? FIBO 2025 wijdt een aparte hal aan precies deze onderwerpen: de Confex Hall.

wordt de centrale attractie voor visionaire professionals en investeerders. Op donderdag en vrijdag biedt het programma spannende sessies, panels en pitches van leiders uit de industrie zoals Bryan O'Rourke, Karl Foster, Daniel Jones en nog veel meer. Onderwerpen zoals digitale inkomstenstromen, het verhogen van de efficiëntie door automatisering, AI-gestuurde coaching en fitness voor een lang, gezond leven staan centraal. FIBO werkt samen met sterke partners zoals Europe Active, BSA en M&L Partners, evenals EGYM, Core Health, Gymnation, Urban Sports Club, Technogym, Myzone en anderen.

CEO van Sport Alliance Gregor Bieler geeft inzicht in het onderwerp 'Nieuwe inkomstenstromen ontwikkelen met digitale oplossingen', waarna Les Mills Country Manager Jens Schultze, CEO van Funxtion Ernst De Neef en CEO van Enhance Tarek Mounir dieper op het onderwerp ingaan tijdens een paneldiscussie.

Op vrijdag bespreken experts hoe generatieve AI en intelligente coachingagenten gepersonaliseerde trainings- en gezondheidsoplossingen revolutioneren. Het panel 'Active Lifespan - Training the Longevity Athlete' zal zich richten op de rol van fitness voor een langer, productiever leven. De sessie 'Mind and Brain - Working Out the Emotional Fitness' zal het belang van cognitieve fitness, mentale gezondheid en emotionele kracht benadrukken. Tot slot zal de Fitness Industry Technology Council de belangrijkste bevindingen samenvatten en een vooruitblik bieden op toekomstige ontwikkelingen in de industrie.

“Met de Confex Hall creëren we een nieuw platform in een ultra-moderne setting die innovatie, technologie en de toekomst van de fitness- en gezondheidsindustrie centraal stelt. Met de combinatie van Expo en Education Areas richt de Confex Hall zich zowel op professionals als, in het weekend, op onze tech-enthousiaste privébezoekers”, beschrijft Silke Frank, Event Director FIBO, het concept van de nieuwe hal.

FUTURE FORUM: ERVAAR DE TOEKOMST VAN DE FITNESSMARKT

Het Future Forum biedt baanbrekende inzichten in de toekomst van fitness, gezondheid en technologie. Het Future Forum, dat voorheen bekend was in Hal 7, verhuist naar het hart van de Confex Hall en

PREMIÈRE: FUTURE FORUM OPENT DEUREN VOOR EINDCONSUMENTEN

Voor het eerst in de geschiedenis van het Future Forum bieden zaterdag en zondag een spannend programma voor privébezoekers. Innovatieve formats van de BSA Akademie zoals mixed reality

training, technologieën voor een actieve levensstijl en op AI gebaseerde fitnessoplossingen beloven nieuwe motiverende impulsen en spannende inzichten in de toekomst van sport en gezondheid.

Daarnaast kunnen bezoekers van FIBO ook hun eigen persoonlijke toekomst vormgeven. Bedrijven als All Inclusive Fitness, PRIME TIME Fitness, RSG Group GmbH met Golds Gym, McFit en JOHN REED en Wellyou Fitness presenteren hun bedrijven en landelijke carrièremogelijkheden.

TECH VALLEY VINDT NIEUW THUIS

De 'Tech Valley', ook bekend van Hal 7, biedt visionaire aanbieders van hardware- en softwareoplossingen nu een prominent podium in de Confex Hall om hun innovaties te presenteren. Bedrijven als Lexicon Software, CloudFit Pty Ltd en Fit Alliance zullen baanbrekende technologieën voor de optimalisatie van fitnessapparatuur en -toepassingen demonstreren.

EEN PLEK VOOR BAANBREKENDE INNOVATIE EN ONTMOETINGEN TUSSEN DE INDUSTRIE

De Confex Hall brengt de gezondheids- en fitnessindustrie samen met de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van technologie en AI en biedt een platform waar fabrikanten, aanbieders en klanten in gelijke mate van kunnen profiteren.

Op dit podium van mogelijkheden wordt de toekomst niet alleen verbeeld, maar ook met eigen ogen ervaren. De Confex Hall bevindt zich in het zuiden van Koelnmesse en biedt bezoekers een eigen ingang. Op donderdag en vrijdag biedt FIBO bezoekers pendelbussen aan die met de auto vanaf P22 rechtstreeks naar de Confex-ingang reizen.

**VIJF JAAR BEMORE FITSOLUTIONS:
AFTERSALES GAAT BOVEN ALLES**

'A zeggen, A doen'

Een bedrijf is zo goed als zijn aftersales. Die wijsheid hielden Ruud Morees en Joop de Boers zichzelf vijf jaar geleden voor toen ze BeMore Fitsolutions opstartten en daarmee legden ze de basis voor een duurzame klantenkring. Ze gaan niet voor het snelle geld, maar voor langetermijnrelaties, door ontzettend veel aandacht te besteden aan de nazorg. "Als je A zegt, moet je ook A doen. Niet dat het na levering ineens B of C wordt."

22. Reken even mee terug, naar vijf jaar geleden. Juist: de wereld werd geconfronteerd met covid-19. "Vijf weken voor corona uitbraak begonnen wij voor onszelf met BeMore Fitsolutions, nadat we het in de maanden ervoor fout zagen lopen met het bedrijf waar we elkaar leerden kennen," zegt Ruud Morees, die net als compagnon Joop de Boers kan bogen op een lange ervaring in de fitnessbranche. Ze hielden zich zakelijk staande in een roerige en onzekere tijd. Enerzijds door een gelukje, anderzijds door de handen uit de mouwen te steken en het werk op te rapen waar het lag. "Een dag voor de aankondiging van de eerste covidmaatregelen hadden wij van een klant in Leiden de opdracht gekregen om alle cardio-apparaten te vervangen. Dat verschaft ons het benodigde startkapitaal om op voort te borduren. Wat we

zoal deden toen Nederland op slot ging? Ondernemers helpen. Schilderen, vloeren leggen, het maakte ons niet uit. We dachten mee in oplossingen om buiten te sporten en reden met een vrachtwagen naar Hamburg om coronaschermen te halen, die we op meer dan honderd locaties in het land plaatsten. In plaats van de deuren dicht te gooien stonden we klaar en waren we altijd bereikbaar."

GEWOON OPNEMEN

Dat laatste vormt nog altijd een key element in de dagelijkse gang van zaken bij BeMore Fitsolutions, waar aftersales onbetwist op nummer één staat. "We kennen het allemaal wel," schetst Joop de Boers. "Dat je als klant met een vraag of een probleem zit en aan de telefoon een bandje moet inspreken of, nog erger, het verzoek krijgt om een e-mail te sturen. Daar word je toch



Ruud Morees (links) en Joop de Boers zijn tijdens de FIBO 2025 doorlopend aanwezig op de stand van FFittech



gek van? Wij nemen gewoon op als iemand belt, desnoods op zaterdag of zondag. Ons heilige voornemen is om de klant binnen maximaal 48 uur te helpen. Geloof me, Ruud kan in het donker met zijn ogen dicht een loopband uit elkaar halen en dan weer in elkaar zetten. Hij heeft de kennis en kunde om iets in één keer adequaat in orde te maken, zonder er later nog voor te hoeven terugkomen. Trouwens, hij weet vaak aan de telefoon al de juiste diagnose te stellen en de ondernemer door het probleem heen te gidsen. Opgelost. Kijk, alles kan kapot, maar het gaat erom hoe goed en snel je de boel weer aan de praat krijgt. Klanten kopen geen toestellen, maar een totaaloplossing om een doel te bereiken. Wij zien spelers in de markt die van alles beloven om de deal te krijgen, maar als puntje bij paaltje komt, marchanderen met levertijden, leverbvormen en compleetheid van de producten. 'Dat moet beter,' zeiden wij tegen elkaar toen we vijf jaar geleden voor onszelf begonnen. In het kader van continuïteit en capaciteit heeft Ruud een aantal technieken in eigen huis opgeleid, die nu met dezelfde mindset als hij service verlenen."

HAPKLARE BROKKEN

Mede door een sterke moraal op het gebied van aftersales wist BeMore Fitsolutions een stevige voet aan de grond te krijgen met het Portugese merk FFittech. Om niet op één paard te wedden haalden de twee ondernemers bovendien een aantal unieke concepten binnen, met wisselend succes. Morees: "Als kleine partij in de markt moet je niet de concurrentie willen aangaan met de grote jongens, maar iets nieuws brengen. Het liefst iets waarmee je een andere doelgroep kunt aanspreken. Vanuit een stukje marketingachtergrond weet ik welke elementen bepalend zijn om iets een concept te mogen noemen: een gezond verdienmodel, vertrouwen in de leverancier op het gebied van ondersteuning en compleet ontzorgd worden, tot en het

meedenken in hoe je iets aan je leden verkoopt. Kortom, alles in hapklare brokken aangeboden krijgen." Wie zijn nek uitsteekt, moet soms tegenslagen incasseren. De Boers: "Pas wanneer je het geprobeerd hebt, weet je of een concept werkt. Sommige sloegen niet aan in Nederland. Hoe dat kwam? Wat de boer niet kent, dat eet hij niet. Iets dat afwijkt van de gevestigde orde werpt vaak een hele waslijst aan bezwaren op. Soms willen ondernemers wel, maar hun instructeurs niet."

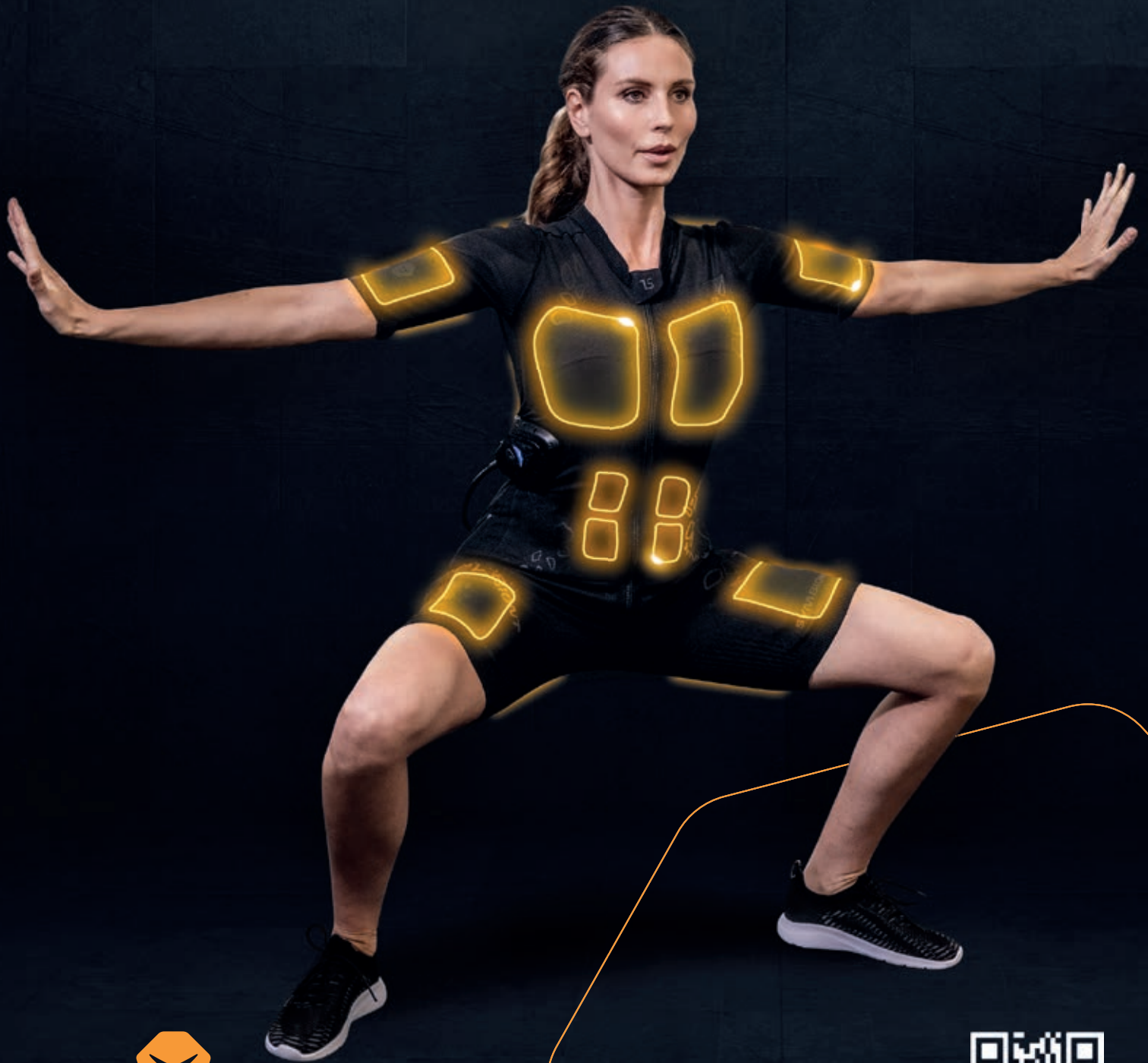
DOELGROEP ALTIJD OVERGESLAGEN

De mannen van BeMore Fitsolutions zijn niet voor één gat te vangen en kijken vol interesse over de grenzen van de eigen markt heen. "Met de zelfbewegende toestellen van Innerva bedienen we doelgroepen die nooit benaderd zijn, zoals senioren en mensen met een beperking, in een revalidatietraject of met een aversie tegen fitness, die wél het belang van vitaliteit inzien," vertelt Morees. "Een concept dat zich niet alleen richt op de fysieke gezondheid, maar ook op mentaal welzijn en sociale contacten. Twee gedreven ondernemers die wij hebben leren kennen zijn nu klaar om dit in hun eigen franchiseformule te gieten en daarmee verder uit te rollen, terwijl een andere goede relatie van ons de markt in Zuid-Nederland en België gaat bewerken. Wij op onze beurt 'voeren' hen en vanaf nu presenteren we de apparaten van Innerva in onze eigen showroom. Uiteraard stellen we ze ook op proef beschikbaar." Volgens De Boers liggen er met het aanboren van de vitaliteitsmarkt volop kansen. "Die doelgroep werd altijd overgeslagen en groeit alleen maar. Wij vullen dit plaatje graag in, ondersteund met volwaardige aftersales, die aansluit op wat we beloven."

Meer informatie: www.bemorefitsolutions.nl

SYMBIONT

The smart training system



SYMBIONT



www.symbiont360.com/nl



TRACK.

Bio-elektrische meting van het hele lichaam

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

TRAIN.

Bio-elektrische trainings- en stimulatieprogramma's

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



TRANSFORM.

Verandering van lichaam, houding en bewustzijn

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



Is de fitnesssector de redder in nood?

Wat leefstijl betreft bevinden we ons nu in een dramatische leefstijlcrisis fase als mensheid. We zijn sterk afhankelijk geworden van farmacie, de voedingsmiddelen industrie bepaald grotendeels wat we eten, we hebben bijna allemaal zittende banen en zitten in onze vrije tijd steeds meer en langer, we slapen ongeregeld en ongezond, bijna iedereen is overprikkeld, sympathische dominantie is eerder regelmaat dan uitzondering en de gevolgen van deze leefstijl is echt rampzalig.

Toch hebben we in de geschiedenis van ons mensen en primaten, waar we onderdeel van zijn als homo sapiens, wel andere fasen gehad. 60.000.000 jaar geleden begonnen wij als primaten en aten en leefden in de natuur, altijd in beweging. In de tijd van de Ayurveda en Chinese geneeskunde gingen we anders met eten, stress, bewegen en slaap om. Ook in tijd van Griekse en Romeinse filosofie stond balans nog centraal. Tijdens de industriële revoluties is de grote kanteling gekomen, die vervolgde met commerciële manipulatie van alle kanten.

Vanaf 1950 gooien we onze leefstijl, onbewust wellicht, te grabbel. Wie gaat ons weer uit deze

downfase trekken, is de Fitnesssector de redder in nood? Eerst even een kort overzicht van de leefstijl kwaliteit fasen van de mensheid en een rapportcijfer per fase over de leefstijl kwaliteit in die fasen.

FASE 1: DE NATUURLIJKE OVERLEVER (60.000.000 - CA. 10.000 V.CHR.)

Kenmerken:

- Mensachtige primaten leefden in de natuur, jaagden, verzamelden, sliepen met het ritme van de zon.
- Geen bewerkte voeding, volop beweging, natuurlijke stress (kortdurend), sterke verbinding met omgeving.

- Geen chronische ziekten, maar wel risico op acute verwondingen of infecties.

Leefstijl-essentie: Natuurgedreven, instinctief, fysiek actief, in het ritme van de natuur.

Rapportcijfer leefstijl kwaliteit: 9,5

FASE 2: DE RITUELE ETER (10.000 V.CHR. – 3.000 V.CHR.)

Kenmerken:

- Opkomst van landbouw (neolithische revolutie), begin meer sedentair leven.
- Voeding minder gevarieerd, maar nog grotendeels natuurlijk.
- Gemeenschappen, rituelen, kruidenkennis, verbondenheid met ritmes van seizoenen.

Leefstijl-essentie: Landbouw, eerste voedselbewustzijn, opkomst van preventieve geneeskunde.

Rapportcijfer leefstijl kwaliteit: 8,0

FASE 3: DE HOLISTISCHE WIJZE (CA. 3.000 V.CHR. – 500 V.CHR.)

Voorbeelden: Ayurveda, Chinese geneeskunde, Egyptische en Soemerische leefstijlfilosofieën

- Voeding gekoppeld aan lichaamstypen, energieën (dosha's, chi), veel aandacht voor balans.
- Beweging via werk, rituelen, dans, yoga, ademhaling.
- Preventie stond centraal.

Leefstijl-essentie: Harmonie tussen lichaam, geest en natuur.

Rapportcijfer leefstijl kwaliteit: 8,5

FASE 4: DE FILOSOFISCHE ATLEET (500 V.CHR. – 500 N.CHR.)

Voorbeelden: Grieken, Romeinen

- Olympische Spelen, gymnastiek, voeding als krachtbron.
- De balans tussen denken en doen werd gestimuleerd (mens sana in corpore sano).
- Open badhuizen, siësta-cultuur, gemeenschapszin.

Leefstijl-essentie: Beweging en denken als leefstijlvorm.

Rapportcijfer leefstijl kwaliteit: 8,0

FASE 5: DE VERGEETACHTIGE GELOVIGE (500 – 1500 N.CHR.)

Kenmerken:

- Middeleeuwen: zwaar fysiek werk bij de lagere klassen, maar voeding arm aan variatie.

- Geneeskunde werd religieus gestuurd, hygiëne en preventie verdwenen uit beeld.
- Beweging verdween bij hogere klassen.

Leefstijl-essentie: Leven voor overleven, weinig kennis over gezondheid.

Rapportcijfer leefstijl kwaliteit: 5,0

FASE 6: DE VERSNELLENDE VERSTOORDER (1500 – 1950)

Kenmerken:

Industriële revolutie: machines nemen werk over, inactieve leefstijl neemt toe.

Eten uit blik, fabrieksvoeding neemt toe.

Minder ritme, meer stress, begin van modern comfort met verlies van natuurlijk leven.

Leefstijl-essentie: Efficiëntie boven welzijn, begin van disconnectie met lichaam.

Rapportcijfer leefstijl kwaliteit: 6,0

FASE 7: DE GEMANIPULEERDE CONSUMENT (1950 – 2000)

Kenmerken:

Fastfood, suikers, zittende beroepen, reclames, voedingsindustrie groeit explosief.

Farmacie groeit exponentieel: symptoombestrijding i.p.v. oorzaken aanpakken.

Minder slaap, meer prikkels, individualisering, ontwikkeling sympathische dominantie.

Leefstijl-essentie: Massa boven maatwerk, gemak boven gezondheid.

Rapportcijfer leefstijl kwaliteit: 3,5

FASE 8: DE LEEFSTIJLCRISIS (2000 – NU)

Kenmerken:

Chronische ziekten (obesitas, diabetes, burn-outs) domineren.

Overprikkeling, schermverslaving, autonome inflexibiliteit, achteruitgang mentaal vermogen.

Gezondheidszorg = ziektezorg, natuur en ritme volledig verloren.

Leefstijl-essentie: Vervreemding van lichaam en natuur, overleven in plaats van leven.

Rapportcijfer leefstijl kwaliteit: 2,0

IS FASE 9 HET NIEUWE BEWUSTE?

Leefstijlgeneeskunde is in opkomst, er is een life management formule voor preventie ontwikkeld, er wordt

mondjesmaat aan bewuste preventie gewerkt, Positieve Gezondheid is enorm in ontwikkeling, er is meer aandacht voor mentale ontspanning, gezonde voeding, bewuster gezonder leven. Gezien de cijfers van o.a. overgewicht en chronische aandoeningen, is er echter nog maar een klein percentage van de mensen dat bewust preventief gezond leven en er is natuurlijk ook veel tegenkracht van industrieën.

We bevinden ons op een kruispunt. De geschiedenis laat ons zien dat we ooit leefden in harmonie met ons lichaam, de natuur en elkaar. Maar vandaag leven we in een leefstijlcrisis waarin gemak, prikkels en afhankelijkheid ons fundament zijn geworden. Toch groeit het besef dat het anders moet – én anders kán.

Volgens mij zin professionals de gids in deze ontwakingsfase. Als leefstijl promotor, adviseur of coach, trainer of therapeut heb jij de kracht om mensen in ieder geval te helpen bewuster te worden, maar wellicht ook om ze te begeleiden naar duurzame verandering. Fitnessondernemers die kiezen voor preventie, welzijn en leefstijl als kernwaarden bouwen niet alleen aan winst, maar ook aan een vitale samenleving. Denk aan leefstijl ondersteunende programma's en workshops, cursussen en coaching.

De Fitnesssector heeft eigenlijk alles in huis om te fungeren als vitaliteitsmotor en leefstijl en preventie expertise centrum van de regio. Dus is de Fitnesssector de redder in nood voor fase 9? Welke partij of sector zou deze rol anders op zich kunnen nemen?

Wil je de stap maken van vitaliteitsmotor en leefstijl en preventie expertise centrum van de regio, mail naar info@efaa.nl voor het Club LEEFSTIJL Academie programma.

John van Heel
EFAA en Leefstijlclub



ERVAAR DE VOORDELEN ALS
OFFICIAL PARTNER
VAN **XXL NUTRITION**



XXL Nutrition is zoveel meer dan een supplementenleverancier

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

ONTDEK ONS **EXCLUSIEVE** ZAKELIJKE ASSORTIMENT



**BURNER
SHOT**



**AMINO
SHOT**



**VENOM PRE
WORKOUT SHOT**



**VENOM
PRE WORKOUT**



PRO 85



CREATINE MAX

The Athlete's FoodCoach, NL Actief en de Nederlandse Fitnessbond bundelen krachten voor innovatieve samenwerking



The Athlete's FoodCoach, NL Actief en de Nederlandse Fitnessbond (NLFB) hebben een langdurige samenwerkings-overeenkomst ondertekend. Dit partnerschap richt zich op het ontwikkelen van innovatieve tools en voedingsprogramma's die prestaties, gezondheid en coaching in de fitnessbranche naar een hoger niveau tillen. Door voeding en training op een slimme manier te integreren, krijgen zowel fitnessprofessionals als sporters betere ondersteuning bij het behalen van hun doelen.

GEZAMENLIJKE VISIE EN INNOVATIE ALS BASIS VAN DE SAMENWERKING

De samenwerking tussen The Athlete's FoodCoach, NL Actief en NLFB, is gebaseerd op een gedeelde visie: het ontwikkelen van een innovatieve en toegankelijke manier om voeding en coaching te integreren in de Nederlandse fitnessbranche. Deze samenwerking combineert de expertise van FoodCoach met het brede netwerk en de opleidingsstructuur van NL Actief.

Voor fitnessprofessionals biedt The Athlete's FoodCoach de mogelijkheden om hun sporters nog beter te begeleiden op voedingsvlak. Door een hoop rekenwerk uit handen te nemen, kan de coach zich focussen op het verbetergesprek met de

sporter. Zo kunnen meer sporters tegelijkertijd van persoonlijk advies worden voorzien. Elke maaltijd wordt een verbeterkans, omdat FoodCoach helpt om het plan direct te vertalen naar een lekkere voedzame maaltijd.

“Deze samenwerking is uniek, omdat we door onze krachten te bundelen, samen bouwen aan een duurzame en innovatieve oplossing voor de fitnessbranche,” aldus Robert Jan Koens van The Athlete's FoodCoach. “Door voeding en training op een slimme manier te combineren, kunnen fitnessprofessionals effectiever coachen en meer sporters persoonlijk begeleiden. Terwijl de sporters zelf op een toegankelijke manier slimmer eten en zo nog meer plezier uit hun sport halen.”

TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN EN GEZAMENLIJKE GROEI

Om de effectiviteit van de samenwerking te waarborgen, worden er periodieke evaluatiemomenten ingevoerd. Hierbij wordt gebruikersfeedback verzameld om de voedingsprogramma's verder te optimaliseren. “Dit is een dynamisch proces waarin we blijven leren en ontwikkelen, samen met de gebruikers, fitnessprofessionals, sporters en ondernemers,” zegt Ronald Wouters van NL Actief. “We zijn ervan overtuigd dat deze samenwerking een blijvende impact zal hebben op de manier waarop voeding en training in de fitnessbranche worden gecombineerd.”

Met deze strategische samenwerking zetten The Athlete's FoodCoach, NL Actief en NLFB een belangrijke stap in de professionalisering en innovatie van de Nederlandse fitnessbranche. Door de gezamenlijke ontwikkeling van tools, opleidingen en consument-gerichte programma's, worden fitnessprofessionals en sporters beter ondersteund in hun streven naar optimale prestaties en een gezondere leefstijl.

Slimme ondernemers trainen slimmer

Stel je voor: een studio waar je leden niet meer vastzitten aan vier muren. Waar trainingen zich moeiteloos verplaatsen van de gymvloer naar het thuishkantoor, de achtertuin of zelfs het vakantieadres. Waar jij als ondernemer niet wakker ligt van torenhoge investeringen of onderhoudskosten. Waar technologie niet alleen spieren aanstuurt, maar óók jouw bedrijfsresultaten.

Dat is SYMBIONT, de partner voor ondernemers die slimmer willen werken, groeien én blijven vooroplopen in de fitnessmarkt.

Ondernemen anno nu: flexibel, schaalbaar en altijd in beweging

De fitnessbranche heeft zich razendsnel ontwikkeld. De traditionele sportschool heeft concurrentie gekregen van digitale workouts, on-demand coaching en wearables die elke hartslag meten. Ondernemers die vandaag nog meegaan in deze dynamiek, zijn morgen de winnaars.

Daarom biedt SYMBIONT méér dan alleen EMS-training. Wij geven fitnessondernemers toegang tot een compleet ecosysteem:

- Flexibele financiële oplossingen, zoals ons Smart Renting-model.
- Datagedreven inzichten die je helpen slimme bedrijfsbeslissingen te nemen.

- Innovatieve technologie waarmee leden altijd en overal kunnen trainen.

Resultaat? Lagere risico's, hogere klanttevredenheid en eindeloze groeimogelijkheden.

De kracht van hybride training: van niche naar noodzaak

Hybride werken is het nieuwe normaal. Waarom zou hybride trainen dan achterblijven? Juist ondernemers die EMS integreren in een flexibel model, waarin leden zelf kiezen of ze thuis, buiten of in de studio trainen, zien hun community groeien.

Met de draadloze SYMBIONT Tec Suit en bijbehorende app bied je leden:

- De vrijheid om te trainen waar en wanneer ze willen.
- Real-time feedback en persoonlijke begeleiding, ook op afstand.
- 20 minuten training met hetzelfde effect als 90 minuten conventioneel sporten.

Wetenschappelijke studies bevestigen dat EMS-training bijdraagt aan spierkracht, vetreductie en uithoudingsvermogen. Combineer dat met de vrijheid van hybride en je hebt goud in handen: een toekomstbestendig businessmodel én tevreden leden die blijven terugkomen.

SLIM INVESTEREN ZONDER RISICO'S

Een innovatieve studio vraagt om innovatieve financiering. Daarom biedt SYMBIONT ondernemers financiële flexibiliteit. Geen hoge opstartkosten. Geen onverwachte uitgaven voor onderhoud of reparaties.

Met Smart Renting kies je voor:

- Eén vast bedrag per maand.
- Direct toegang tot de nieuwste EMS-technologie.
- Opschalen wanneer jij dat wilt, zonder financiële hobbels.

En dat zonder concessies te doen aan kwaliteit, service of ondersteuning. Wij zorgen ervoor dat jouw apparatuur altijd werkt. Jij zorgt voor de ervaring en de groei.

DATA ALS GROEIVERSNELLER

Winst zit in de details. Dankzij onze technologie heb je als ondernemer eindelijk grip op wat er écht gebeurt tijdens een training. De Tec Suit registreert bijvoorbeeld spieractiviteit, hartslag en calorieverbruik. Maar waarom zou je die data alleen gebruiken voor de sporter?

Slimme ondernemers zetten deze inzichten om in:

- Gepersonaliseerde coachingstrajecten.
- Dynamische abonnementsmodellen.
- Strategische keuzes over bezetting en aanbod.

Met andere woorden: meer rendement per vierkante meter én per lid.

GROEIEN IN EEN MARKT DIE NOOIT STILSTAAT

De afgelopen jaren waren uitdagend voor veel fitnessondernemers. Maar één les blijft overeind: flexibiliteit wint altijd. Of jouw leden nu kiezen voor de energie van de studio of het gemak van thuis, SYMBIONT zorgt ervoor dat jij ze altijd optimaal begeleidt. Met techniek die jouw werk makkelijker maakt en service die jouw ambities ondersteunt. Want uiteindelijk draait slimme fitness om slimme keuzes. En slimme ondernemers kiezen SYMBIONT.

Ontdek hoe jij met SYMBIONT slimmer onderneemt, sneller groeit en jouw leden de vrijheid biedt die zij zoeken. Bezoek www.symbiont360.nl en neem contact op voor een vrijblijvende kennismaking.



BE MORE

FITSOLUTIONS



**FIBO hal 6 stand
A93 zeer speciale
actie, vraag naar
de voordelen!**

BeMore Fitsolutions levert :

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

FFITTECH



innerya
together in motion

+31651624587 / Joop de Boers • +31613112019 / Ruud Morees
INFO@BEMOREFITSOLUTIONS.NL • WWW.BEMOREFITSOLUTIONS.NL



WAAROM HET PLATFORM ONDERNEMENDE SPORTAANBIEDERS (POS) INTERESSANT IS VOOR FITNESSONDERNEMERS

33.

De fitnessbranche ontwikkelt zich razendsnel, met een toenemende behoefte aan professionalisering en samenwerking. Voor een fitnessondernemers is het essentieel om niet alleen in te spelen op de laatste trends, maar ook te werken aan een stevig netwerk. Het Platform Ondernemende Sportaanbieders (POS) biedt daarbij een sterke ondersteuning. Dit platform brengt sportaanbieders met een ondernemende visie bij elkaar en brengt ze in contact met o.a. gemeente initiatieven. Ook ondersteunt het POS hen met kennis, tools en samenwerkingsmogelijkheden.

Een van de belangrijkste redenen waarom POS aantrekkelijk is voor fitnessondernemers, is de focus op kennisdeling en inspiratie. Het platform zorgt voor een actueel overzicht van nieuwe ontwikkelingen, wet- en regelgeving en financieringskansen binnen de sportsector.

Denk aan informatie over subsidies en initiatieven vanuit de overheid en gemeenten zoals het Sportakkoord.

Daarnaast biedt het platform een waardevol netwerk. Via POS kom je in contact met collega-ondernemers, experts en potentiële samenwerkingspartners. Dit kan leiden tot gezamenlijke acties, nieuwe businesskansen en kruisbestuiving van ideeën. Misschien ontdek je via het platform een andere onderneming die jouw lesaanbod kan aanvullen of een partner voor een nieuw aanbod voor een specifieke doelgroep. De synergie die hieruit ontstaat, kan een enorme meerwaarde zijn voor het succes van je club.

Tot slot is POS een belangrijk aanspreekpunt richting overheid, brancheorganisaties en andere relevante partijen. Als fitnessondernemer is het prettig om een collectieve stem te hebben bij het

agenderen van uitdagingen in de sector, zoals regelgeving rond vergunningen of subsidies. Door je aan te sluiten bij POS, sta je niet alleen sterker als individu, maar help je ook mee om de sportsector als geheel vooruit te brengen.

Het Platform Ondernemende Sportaanbieders is dus een essentiële partner voor iedere fitnessondernemer die zich wil onderscheiden in een competitieve markt. Het biedt toegang tot kennis, netwerken en inspiratie, je krijgt meer inzicht in wat er vanuit de gemeente en lokaal speelt en krijgt gemakkelijker e gelegenheid om hier op in te haken.

Kortom, POS, sterk aanbevolen!

Meer informatie: <https://pos.nl/>

John van Heel
EFAA en Leefstijlclub

GO! JOIN THE CLUB

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

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

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

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

Wat wij jou o.a. bieden als franchisenemer:

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

WIL JE MEER WETEN OVER ONS UNIEKE CONCEPT?

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





MKB-Nederland en VWS op werkbezoek bij Healthclub Juliën

Sportondernemers kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan een gezonder Nederland. Die boodschap stond vrijdag 7 februari centraal tijdens het werkbezoek van Algemeen directeur van MKB-Nederland, Leendert-Jan Visser, en plaatsvervangend directeur Sport en Bewegen bij VWS, Miranda Vroom aan Healthclub Juliën in Lienden, een van de meest vooruitstrevende healthclubs van ons land.

35

EEN VAN DE MEEST VOORUITSTREVENDE HEALTHCLUBS

Het doel van de middag was om gezamenlijk meer inzicht te krijgen in de succesvolle ontwikkeling van Healthclub Juliën. Op uitnodiging van Ronald Wouters (NL Actief) en Lodewijk Klootwijk (POS) werd een kijkje genomen bij Juliën, dat mensen in de wijde regio helpt zowel sportief, preventief als curatief aan hun gezondheid en leefstijl te werken.

Lodewijk Klootwijk benadrukte de potentie van ondernemende sport: "De ondernemende sport is uitermate geschikt om sport in te zetten als middel voor een ander probleem, zelfs regelmatig als medicijn voor een ziekte. De potentie is enorm en als je dat optelt bij de uitdaging die de zorg heeft, dan is een oplossing snel gevonden."

GEZONDHEID EN PREVENTIE ALS SPEERPUNTEN

Het werkbezoek sluit aan bij de Ondernemersagenda van MKB-Nederland, waarin uitvoerig staat welke belangrijke rol sportondernemers (kunnen) spelen bij preventie en gezondheid. Tijdens het bezoek is er onder andere besproken welke bouwstenen nodig zijn voor een gezonder Nederland en welke rol het MKB kan vervullen als het om preventie en gezondheid van de bevolking gaat.

"We moeten in Nederland gezonder leven: meer bewegen, gezonder eten, meer inzetten op preventie en vitaliteit. Ook om de druk op de toch al overbelaste zorg te verlichten," onderstreepte Leendert-Jan Visser van MKB-Nederland. "Ondernemers in de sport hebben hiervoor oplossin-

gen, maar we kunnen de brede maatschappelijke waarde van sport nog veel beter benutten. Dat vraagt onder meer om meer en betere publiek-private samenwerking. Daarnaast zou de overheid ook geen barrières in de fiscaliteit moeten opwerpen voor werkgevers die willen investeren in de vitaliteit van hun medewerkers."

INFORMELE SETTING MET RONDLEIDING

De bijeenkomst had een informeel karakter en bestond onder meer uit een rondleiding door Healthclub Juliën, verzorgd door de eigenaar Juliën Slikke. Hij benadrukte het belang van sam

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 m²





DE FITNESSCLUB VAN DE TOEKOMST: LEREN, BINDEN EN BOEIEN

De fitnesswereld verandert. De clubs van morgen zijn niet alleen plekken waar mensen sporten, maar ook waar kennis wordt gedeeld, ervaringen worden vergeleken en klantfeedback serieus wordt genomen. Toch hoor ik nog vaak: "Wij spreken onze klanten elke dag, dus we weten precies wat ze van ons vinden." Maar is dat echt zo?

Echte vooruitgang begint bij leren van elkaar. Niet alleen van wat er binnen de eigen club gebeurt, maar ook door te kijken naar bredere standaarden. Opleidingen zoals die van NL Actief en Slim4Fit geven een fundament, maar de echte groei zit in het spiegelen aan anderen. Hoe scoort jouw club vergeleken met de rest? Hoe ervaren leden jouw dienstverlening ten opzichte van andere clubs?

Daarom is benchmarking zo waardevol. Via Feedback4Sports wordt dit steeds scherper in beeld gebracht. Doordat steeds meer clubs meedoen – van personal

trainers en boutique gyms tot grote ketens – wordt de vergelijking steeds betrouwbaarder en relevanter. Niet op gevoel, maar op data. En daar hoort ook een mindset bij die anders is dan wat we van school kennen. Het gaat niet om voldoende of onvoldoende. In klanttevredenheid tellen de negens en tieners. Zijn lagere cijfers dan erg?



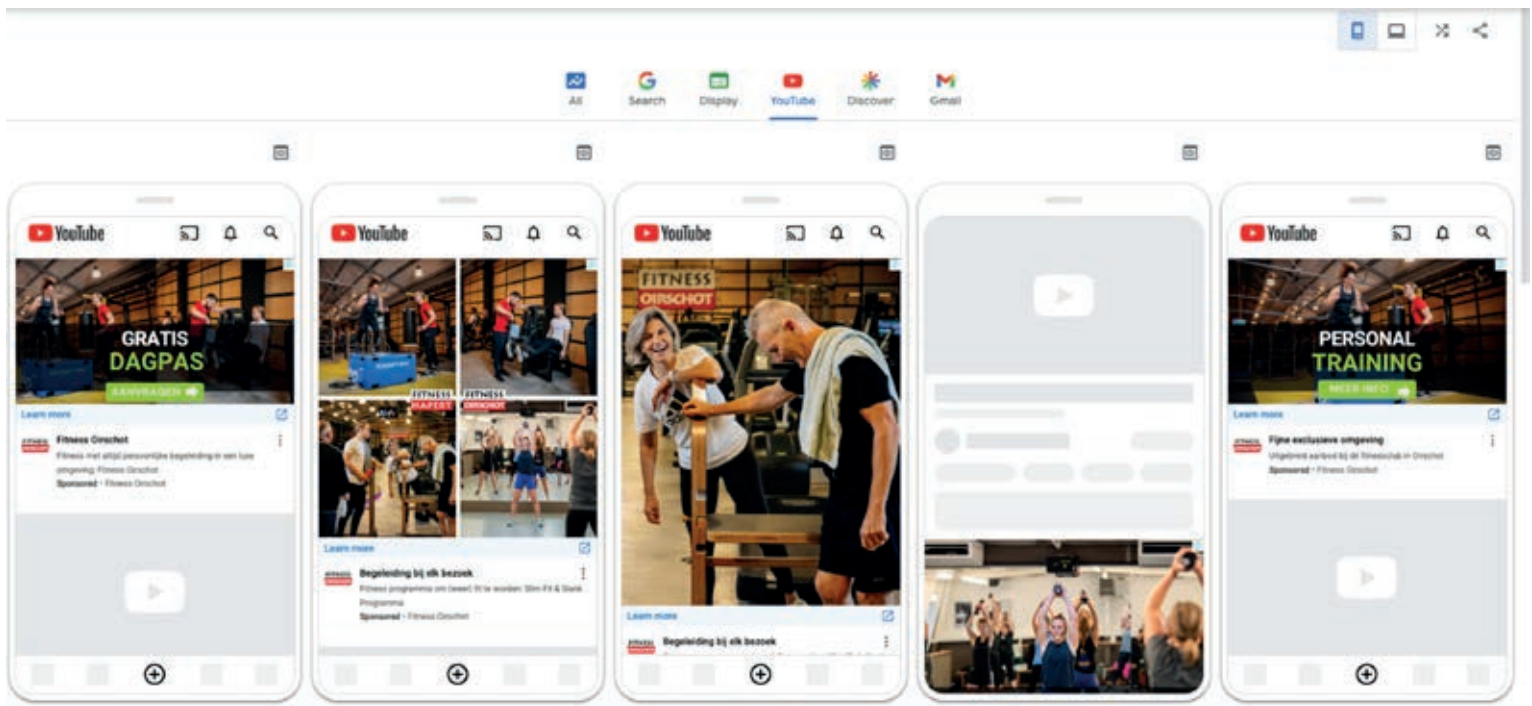
Nee! Precies daar leer je waar je kunt (blijven) verbeteren. En door te verbeteren maak jij ambassadeurs. Alleen echte ambassadeurs maken het verschil.

Wie hier meer over wil weten, kan zijn voordeel doen met het boek van Dave Wurms. "De fitnessclub van de toekomst". Dit is een toegankelijk en inspirerend boekje voor ondernemers en medewerkers in de fitnessbranche. Zeker een aanrader.

De toekomst van fitnessclubs ligt niet in stilstaan, maar in blijven leren, binden en boeien. Hoe? Door je blik te verruimen. Want alleen wie echt durft te vergelijken, groeit.

Het boek is te bestellen via www.feedback4sports.com/de-fitnessclub-van-de-toekomst/

Govert Janssen
Customer Excellence
Columnist BodyLIFE



Google Advertenties: zo kom je 5 keer extra in beeld

Hidden Profits Marketing bestaat ruim 20 jaar. We delen onze kennis en ervaring in deze serie marketing basics voor fitnessondernemers, -managers en -professionals.

Adverteren in Google is weggegooid geld! Ik sta al bovenaan.'

De afgelopen 20 jaar heb ik deze uitspraak regelmatig van fitnessondernemers gehoord. Een mooie uitspraak. Als hij ook zou kloppen. Vroeger klopte dit redelijk, tegenwoordig al heel lang niet meer.

WAARDOOR KLOPT DEZE UITSPRAAK NIET MEER?

Eigenlijk gold deze uitspraak alleen in de tijd dat er nog niet kon worden geadverteerd op Google. En dat was vanaf 23 oktober 2000 mogelijk. Ofwel, hoogstwaarschijnlijk heb jij nooit gegoogled zonder eerst advertenties te zien. Immers: als je nu iets op Google zoekt staan er altijd 2, 3 of zelfs 4 advertenties boven het organische zoekresultaat. Ook de Google My Business plattegrond staat er zelfs boven.

'MAAR IK KLIK NOOIT OP EEN GOOGLE ADVERTENTIE!'

Nou, dat is prima. Het gaat echter niet om jou of mij persoonlijk, maar om wat uit de data blijkt. En uit data blijkt: zo'n 20% van alle zoekopdrachten in Google eindigt met een klik op een betaalde advertentie.

ZO WORDT 20% KLIKKERS MEER DAN 50% VAN DE LEADS

Wat blijkt uit HPM data? We verzamelen die data overigens in ons eigen YourFitStart.com dashboard, aangevuld met data uit Google Analytics, dat actief op de site van al onze klanten de gebeurtenissen meet. In praktijk blijkt dat die 20% klinkers vaak verantwoordelijk is voor meer dan 50% van de leads die via een website binnenkomen. Immers, de Google Ads landen op specifieke pagina's van de website.

HIER VOLGEN 2 CONCLUSIES UIT:

1 - Advertentieklikkers zijn verder in customer journey

De eerste conclusie die we kunnen trekken is dat advertentieklikkers verder zijn in hun customer journey dan gewone zoekers. De kans dat deze website bezoekers lead worden is gemiddeld groter dan normale websitebezoekers.

2 - Niet in Google adverteren kost meer dan 50% nieuwe omzet

De tweede conclusie is dat elke fitnessclub, gym of studio die niet actief adverteert daardoor misschien wel meer dan de helft van de mogelijke nieuwe omzet uit de website misloopt. Niet een enkele keer, maar elke maand opnieuw!

Alleen al hierom wil je dus juist voor deze groep wél advertenties online hebben staan. Zodat ze direct op de juiste aanmeldplek terecht komen i.p.v. op een algemene homepage en dan moeten zoeken. Zo maak je het deze groep zoekers makkelijker om lead of mogelijk gelijk lid te worden.

HPM GOOGLE PARTNER SINDS 2009

Wist jij dat Hidden Profits al sinds 2009 onafgebroken Google

Partner is? Nou, dat is dus zo :-). We bestaan al sinds 2004, daarvan hebben we dus al 16 jaar de focus op online fitnessmarketing. Alle kennis en ervaring verwerken we in het werk voor onze klanten. En in o.a. in deze ...

GOOGLE ADVERTENTIES; OP 5 MANIEREN IN BEELD

1 - Search

Iedereen kent deze vorm van adverteren. Je doet een zoekopdracht en helemaal bovenaan de resultaten staan dus 2, 3 of zelfs 4 advertenties. Dat zijn de search advertenties. Ook hier geldt: hoe hoger gepositioneerd en hoe relevanter, hoe meer klikkers en bezoekers naar je website.

2 - Display

Je kent het wel, bijvoorbeeld op een nieuwssite zie je tussen de nieuwsberichten ook advertenties. Zowel tekst als beeld. Dat is display adverteren.

3 - Youtube

De 1 na grootste zoekmachine ter wereld is... Youtube! En dat is eigendom van ...Google! Iedereen kent wel de vele soorten advertenties die er op Youtube zijn. Video's, foto's en andere afbeeldingen incl. tekst.

4 - Discover

Als je op je mobiel iets in Google Chrome gaat zoeken, zie je een hele rij nieuwsberichten die passen bij jouw zoek- en internetgedrag. Dit deel heet discover. En daar blijken heel veel mensen doorheen te scrollen. Hier zijn jouw advertenties dus ook zichtbaar.

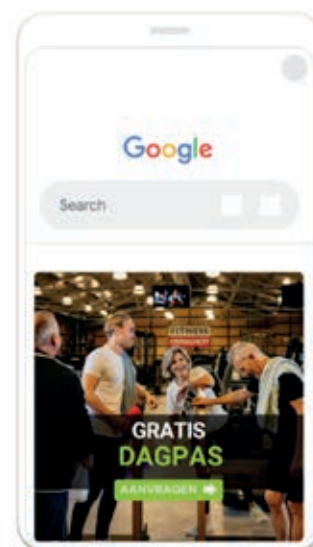
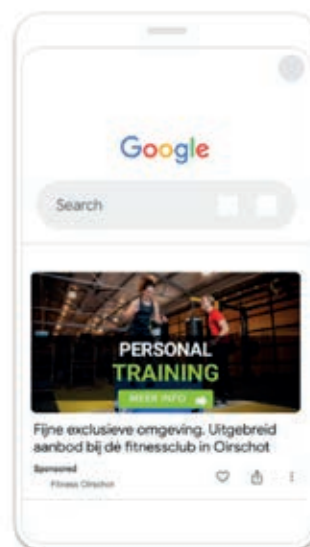
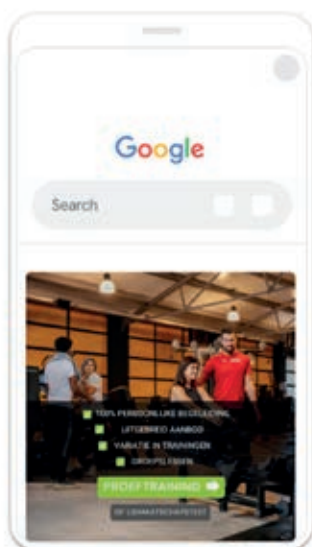
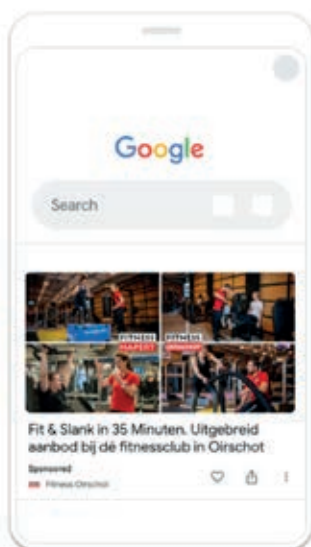
5 - Gmail

Iedereen die Gmail gebruikt kan ze helemaal bovenaan alle mails of aan de rechterzijde zien; advertenties.

Je ziet alle 5 advertentievormen zoals wij ze voor onze klanten conform Google Performance max verzorgen in beeld op www.hiddenprofitsmarketing.com/nl/googleads



AERNOUT LEEZENBERG De auteur is oprichter van Hidden Profits Marketing, dat sinds 2004 ondernemers en managers in de fitnessbranche gezonde winst helpt behalen.
www.hiddenprofitsmarketing.com





Jouw alles-in-één fitness management software



Virtuagym is sinds de oprichting 15 jaar geleden uitgegroeid tot **partner van meer dan 9000 fitnessondernemingen** wereldwijd.

Met onze Alles-in-één oplossing heb je alles wat je nodig hebt op één plek voor een verbeterde ledenervaring en efficiëntere bedrijfsvoering. Maak je groeiambities een realiteit met Virtuagym!

Met onze toonaangevende coachingsoplossing, bekroonde mobiele app en een groot aantal integraties, is het Business Management-platform van **Virtuagym sterker dan ooit**. Daarnaast blijven we innoveren en doorontwikkelen, zoals met onze uitgebreide Business analytics-oplossing voor datagestuurde besluitvorming, een vernieuwd roostersysteem met werkurenregistratie en **Virtuagym Pay**: onze eerste volledig geïntegreerde online betalingsoplossing voor geautomatiseerde facturatie, incasso en aanmaningen.

Meer weten over onze software?
Boek een demo via de QR-code hieronder.



Kom naar het EuropeActive FITcert® & EREPS Symposium!

Kom op woensdag 9 april 2025, direct na het European Health & Fitness Forum (EHFF), naar het EuropeActive FITcert® & EREPS Symposium – een gericht, toekomstgericht evenement gewijd aan de rol van normen bij het opbouwen van een sterkere Europese fitnesssector.



WAAROM DEELNEMEN?

In het huidige veranderende fitnesslandschap zijn professionaliteit, kwaliteit en vertrouwen belangrijker dan ooit. Dit symposium brengt toonaangevende stemmen en operators samen om te onderzoeken hoe normen de sleutel zijn tot langetermijngeloofwaardigheid en groei – en hoe twee EuropeActive-initiatieven, FITcert® en EREPS, de weg wijzen.

WAT IS FITCERT?

FITcert is het onafhankelijke certificeringsschema van EuropeActive voor fitnessclubs en -faciliteiten, gebaseerd op de Europese norm EN17229. Het stelt clubs in staat om uitmuntendheid te tonen in operationele kwaliteit, veiligheid, klantenservice en management. FITcert®-certificering geeft aan leden, personeel en belanghebbenden aan dat een club voldoet aan de hoogste professionele benchmarks.

WAT IS EREPS?

Het European Register of Exercise Professionals (EREPS) is een pan-Europees register van gekwalificeerde fitnessprofessionals. Het verifieert dat personen erkende kwalificaties hebben die in lijn zijn met Europese normen, terwijl het ethisch gedrag,

voortdurende ontwikkeling en internationale mobiliteit promoot. EREPS is een vertrouwd kwaliteitskeurmerk voor zowel werkgevers als cliënten.

SYMPOSIUMPROGRAMMA

Openingswoord – De kracht van normen

Spreker: Kai Troll

Een stimulerende kennismaking met de waarde van sterke, consistente normen in de Europese fitnessindustrie.

Normen in actie – Vertrouwen opbouwen, kwaliteit waarborgen

Spreker: Cliff Collins

Een praktisch overzicht van hoe FITcert® en EREPS structuur, vertrouwen en zekerheid bieden in zowel clubs als carrières.

Paneldiscussie – Operator Insights: Normen op de grond

Panelleden: Joey Franco (The Gym Group), Stan de Lange (Sportcity), Henk Jan Thoes (Basic-Fit)

Luister naar toonaangevende operators die vertellen over de implementatie van FITcert® en EREPS en hoe deze raamwerken de kwaliteit en bedrijfsresultaten in de praktijk verbeteren.

Afsluitende vragen en antwoorden – Uw pad naar certificering

Spreker: Cliff Collins

Een open uitnodiging om vragen te stellen, ervaringen te delen en in contact te komen met vertegenwoordigers van FITcert® en EREPS voor de volgende stappen.

MAAK DEEL UIT VAN DE BEWEGING

Dit symposium is meer dan een panel, het is een strategisch gesprek over de toekomst van fitness in Europa. Of u nu een operator, docent of fitnessprofessional bent, dit is uw kans om te begrijpen hoe normen uw praktijk, uw faciliteit en de bredere industrie kunnen transformeren.

Sluit u bij ons aan en draag bij aan het streven naar een veiligere, slimmere en professionelere fitnesssector in heel Europa!

Opleidingen en trainingen

www.bodylifebenelux.nl/opleidingen



aalo
Opleidingen

Start jouw carrière in de fitnessbranche.

www.aalo.nl



TRAIN The TRAINERS

INSPIRE! · MOTIVATE! · TEACH!

WWW.TRAINTHETRAINERS.NL



FITNESS.BE FACULTY

Alle bijscholingen van Fitness.be Faculty zijn geaccrediteerd

Voor meer informatie www.fitness.be/opleidingen



opleidingen 2000

leer meer!

opleiding tot vitaalcoach

Gezondheidsadvies binnen het fitnesscentrum
Vergoed door de zorgverzekeraar

NL ACTIEF

Vitaalcoach is nivo 4 erkend

- Personal Trainer
- Voedingsspecialist
- Leefstijlcoach

azivo Zorgverzekeraar
AGIS zorgverzekeringen
NIVE ONVZ
OHRA Zilveren Kruis



NL Actief/Fitvak

Fitnessstrainer A opleiding

Erkend door NL Actief en EREPS level 3 (EU)

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

NL ACTIEF

Kijk snel op www.EFAA.nl

EFAA



START2MOVE
opleidingen

LIFELONG LEARNING ACADEMY

LAAGDREMPELIG EN ONBEPERKT INVESTEREN IN DE ONTWIKKELING VAN JOUW TEAM

Vraag de gratis brochure aan
LLA@Start2Move.nl

Lichaams- en houdingsanalyse in 3D

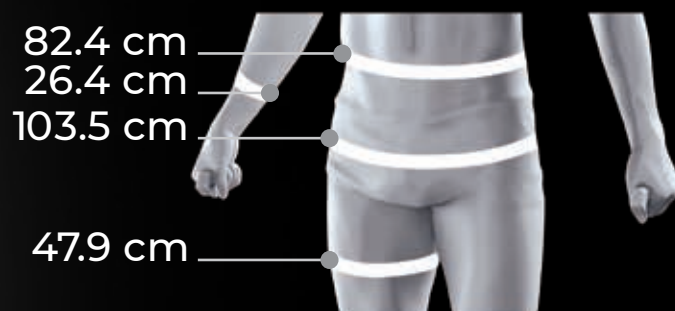


SCANECA
scaneca.nl



Nu een gratis
productpresentatie
boeken!

Tweeling in 3D



Lichaamshouding Omtrekmetering



 **Gewicht**
77.8 kg

 **Vet**
10.7 %



Lichaamswaarden

SYMBIONT

The smart training system



TRACK.
TRAIN.
TRANSFORM.



SYMBIONT