

body•LIFE[®]

10 | 2017



Europe's No.1

FitParck- franchisers gezocht

FitParck je mee bij
jou in de buurt?

P. 8



CLUB VAN DE MAAND

Performenz Instituut Venlo

P. 14



AALO OPLEIDINGEN

“Erkend... en een leven
lang leuk werk!”

P. 18



BODYBOXX

Veelzijdiger en toegankelijker
dan ooit

P. 26



InBody

Professionele advisering en training
begint met dé **InBody Test**

De meest nauwkeurige Body Composition Analyzer

Met dé InBody Test kunt u een strategisch trainingsprogramma opzetten, begeleiden en optimaliseren om persoonlijke doelstellingen te behalen!



Classificatie Lichaamstype
via Spier-Vet Analyse en ECW Ratio

Obesitas/Sarcopenie analyse
via Spier-Vet Analyse en Percentage Lichaamsvet

Abdominale Obesitas beoordeling en specifiek trainings-/voedingsprogramma ontwikkelen op basis van Viscerale Vetniveau en de Middel-Heup Ratio

Spierontwikkeling/Spierbalans beoordeling en specifiek trainingsprogramma ontwikkelen op basis van Segmentale Spier Analyse (Lean)

Progressie Aantonen
via Lichaamssamenstelling Ontwikkeling

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

Jessica Scheffer

Redactie

Loet van Bergen, Niek Arts, Aart van der Haagen en Peter Vader

Vormgeving

Jan-Willem Bouwman

Druk

Balmedia b.v., Schiedam

Advertentie Exploitatie

Van Munster Media B.V. Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24a, 6546 BE Nijmegen

Jordey de Joode, t: 024 373 25 85, jordey@vanmunstermedia.nl

Voor advertentietarieven neem contact op met onze media-adviseur
of ga naar www.bodylifebenelux.nl

Abonnementen

Een jaarabonnement bedraagt € 45,- (excl. B.T.W.). Een jaarabonnement buiten de Benelux bedraagt € 70,- (excl. B.T.W.). Abonnementen hebben een looptijd van een jaar (tot 31 december) en worden automatisch verlengd.

Opzeggen kan schriftelijk en dient ieder jaar vóór 31 oktober te gebeuren. Adreswijzigingen en -onjuistheden kunt u schriftelijk doorgeven.

Vragen over abonnementen en bestellingen kunt u richten aan de afdeling Abonnementenbeheer. Dagelijks telefonisch bereikbaar van 09.00 uur tot 12.00 uur, T 024-3738505,

E abonnementenbeheer@vanmunstermedia.nl

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
10 keer per jaar. Uitgave 10, 2017, ISSN 1573-5567

Abonnees ontvangen:

- 10 keer per jaar het vakblad
- 24 keer per jaar de digitale nieuwsbrief



Richt u zich op de juiste klant?

Het nieuwe jaar is weer begonnen, iedereen een voorspoedig 2018 toegewenst! De achterliggende twee weken waren gezellig, familiair en brachten momenten van reflectie. In deze uitgave van bodyLIFE gaan we daarmee nog even door en reflecteren we op de fitnessmarkt. Die markt is – net als alle andere markten - in beweging. Maar soms hollen we een beetje te veel door en slaan we zaken over. Bart Colombie van Fyzics Fitness Vilvoorde stelt in zijn betoog dat er voor de gemiddelde fitnessclub nog veel te veroveren valt, ook al is dit in de ogen van de eigenaars niet het geval. Althans, ze handelen er niet naar. Ik citeer even: “We vissen voortdurend in dezelfde vijver van het ‘fun & leisure’ segment. Maar ongeveer de helft van de doelgroep met potentie zijn de ‘inactives’. In België is dat 60 procent van de markt, in Nederland 50 procent. Eigenlijk laten we dit potentieel gewoon liggen.” Wie de inactives zijn en hoe ze te bereiken, vertelt hij in het artikel over eGym en Fyzix Fitness Vilvoorde. Het is een mooie opdracht voor het komende jaar. Slagen we erin om het klantenpotentieel te verdubbelen?

Volgens Pixformance is een andere doelgroep waar iedereen zich massaal op kan richten, de 50plusser. Iedereen kent ze, maar zij gaan nog voor een belangrijke groei zorgen in alweer het klantenpotentieel. 42 procent van de Nederlanders is in 2020 een 50plusser. Dat is over twee jaar! Ze zijn veel gezonder en actiever dan eerdere generaties en hebben in veel gevallen meer dan gemiddeld te besteden. En ze hebben allemaal gemeen dat gezondheid voor hen het belangrijkste thema is. Bovendien is uit onderzoek gebleken dat ze ook veel loyaler zijn. Deze laatste eigenschap is minstens zo belangrijk voor de continuïteit van een fitnessclub. Hou ze vast!

Dus? Er tegenaan in 2018 met de bewerking van de doelgroepen met potentie!

Jessica Scheffer
Hoofredacteur bodyLIFE
jessica@vanmunstermedia.nl



Messe München

Connecting Global Competence

The host of health. The future of fitness.



Get your ticket now:
ispo.com/munich/ticket

Experience how the Health & Fitness segment is heralding in a new era. And see for yourself how the diversity of manufacturers is leading to the merging of cutting-edge technologies, trends and workout & training options—completely reinventing this lifestyle in the process.

Fitness and health concern and impact each and every one of us. That is why the Health & Fitness segment is unstoppably and increasingly gaining in significance. Here, business professionals will experience what the future holds—from training to monitoring, from parcours to pilates and from detox to yoga. Discover how this lifestyle will change in the future—from digital all-rounders to cross-segment innovations. ISPO Munich. January 28–31, 2018.

Accelerating inspiration. Accelerating sports.

ispo.com/munich

van Ekeris Expo service b.v.
Tel. +31 23 525 8500 / info@vanekeris.com



Inhoudsopgave



08

**FitParck je mee
bij jou in de buurt?**



14

Performenz Instituut Venlo:
Wetenschap, expertise en passie



36

**Justfit brengt EMS-training
de sportschool in**



BRANCHE ACTUEEL

- 6 FitParck-franchisers gezocht**
FitParck je mee bij jou in de buurt?
- 9 Column John van Heel:**
Programma's in beeld voor sterkere positionering?
- 10 Preview ISPO München 2018**
"Ontmoetingsplaats voor de internationale sportbusiness"
- 14 Club van de maand**
Performenz Instituut Venlo: Wetenschap, expertise en passie
- 17 Nieuws**



TRAINING

- 18 Aalo opleidingen**
"Erkend... en een leven lang leuk werk!"
- 22 JustFit en First Degree Fitness Innovation**
Justfit brengt EMS-training de sportschool in
- 25 Column Marije de Vries**
De slechte les
- 26 Uitbreiding boksvariaties in BodyBoxx-programma**
Veelzijdiger en toegankelijker dan ooit
- 28 MYBOXGLOVE; iets unieks voor de bokswereld!**
Bokshandschoenen individueel personaliseren
- 30 Masterclasses door o.a. Jan Middelkamp, Han Doorenbosch, Peter Wolfhagen & Jos Eemstra**
Master in Clubmanagement nieuwe stijl
- 29 Nieuws**



MANAGEMENT

- 34 Fitness: recreatie of re-creatie?**
"What's in a name... misschien belangrijker dan we denken"
- 36 In debat bij de zorgverzekeraar: LEEFSTIJL ALS MEDICIJN!**
- 38 Een pleidooi voor meer klanthousiasme**
Verleuken kan iedereen
- 40 ClubJoy**
Timmert ook in 2018 onverminderd hard door aan de weg
- 42 Vooruitblik:**
Technologietrends in fitness voor 2018
- 44 Opleidingen & Trainingen**
- 48 Bedrijvengids**



FitParck-franchisers gezocht

FITPARCK JE MEE BIJ JOU IN DE BUURT?

Wind door je haren, tjlpende vogels. Je krijgt het er gratis bij als je met FitParck naar buiten gaat. Een grote groep sporters zoekt deze manier van sporten. Sport niet alleen gericht op prestaties en je helemaal in het zweet werken, maar juist ook sociaal contact en 'lekker actief zijn'. FitParck heeft zich in Haarlem bewezen en wordt in 2018 naar andere Nederlandse regio's gebracht.

Tekst: Niek Arts

Dit gaat FitParck doen met lokale ondernemers uit de sport- en fitnessbranche. Zij kunnen het concept in hun regio omarmen, zonder dat ze daarvoor kosten maken. Bij FitParck kiest de sporter uit tientallen verschillende activiteiten in zijn eigen regio. Fit worden en blijven is nog nooit zo leuk en toegankelijk geweest. Verder is een goede

kruisbestuiving met de sportschool mogelijk. Initiatiefnemer Jeroen Rol gelooft in de combinatie van een ruim en betaalbaar buitensportaanbod.

Het FitParck-concept

Sporten is de afgelopen jaren verder naar buiten verschoven. Initiatieven als Bootcamp

hebben hierin een grote rol gespeeld. Maar dit is toch vaak op prestatie gericht, terwijl veel sporters vooral 'lekker samen willen bewegen'. Jeroen: "FitParck is een succes omdat de doelgroep zich in ons herkent. Hierop is

FITPARCK IS EEN SUCCES OMDAT DE DOELGROEP ZICH IN ONS HERKENT. HIEROP IS HET AANBOD EN ONZE MANIER VAN WERKEN AFGESTEMD

het aanbod en onze manier van werken afgestemd. Er zijn op veel momenten verschillende soorten lessen, er wordt op meerdere locaties gesport en het is betaalbaar. Bij ons sport je onbeperkt voor minder dan twintig euro per maand."

"We richten ons op de 'sociale sporter'. Hier zijn onze trainingen op ingericht. Dit vraagt wel iets extra's van onze instructeurs. Je verzorgt ook de sociale kant van de trainingen.

Onze doelgroep komt ook voor een gezellig praatje en af en toe een 'arm om de schouder'. Het sociale aspect is heel belangrijk, daarin onderscheiden we ons!"

Een grote meerwaarde van FitParck is de online toegankelijkheid. Via de website en de app regelt de sporter veel zelf. Hij vindt er eenvoudig het rooster, schrijft zich in voor lessen en communiceert er met de instructeur. "Zo is FitParck altijd bij de hand. Wij zelf gebruiken het voor de planning, facturatie en administratie. We hebben zo alles in onze eigen afgesloten omgeving."

Wie zoeken we?

Voor de verdere uitrol gaat FitParck met franchisers werken. "We zoeken ondernemers die zowel 'sportminded' als sociaal zijn. We richten niet het zoveelste standalone clubje op, maar bouwen binnen ons concept echt samen iets op. Zeker in het begin is de ondernemer ook instructeur. Daarnaast investeert hij of zij, eigen ondernemerstijd in het lokaal managen en vermarkten van FitParck. Hierin ondersteunen wij natuurlijk. We bieden als basis een gespreid FitParck-bedje. Het is voor ondernemende personal trainers of sportschooleigenaren een unieke kans. Ze bouwen samen met ons aan een professionele buitensportorganisatie, zonder dat ze daarvoor zelf geld investe-

ren. Hij investeert alleen een gedeelte van zijn ondernemerstijd."

Ons voorstel

Wat biedt FitParck concreet aan? Jeroen: "Ons franchisemodel ziet er als volgt uit: De franchiser wordt in zijn regio de enige aanbieder van ons product. Samen gaan we FitParck in zijn regio uitrollen. Wij verzorgen de hele backofficekant, zoals de administratie, app, website en een stukje marketing. De franchiser gaat lokaal aan de slag en geeft lessen. Deze lessen krijgt

EIGENLIJK MOET IEDERE SPORTSCHOOL TEGENWOORDIG OOK EEN BUITENPROGRAMMA AANBIEDEN. ZEKER OMDAT DE VRAAG ZO IS GEGROEID.

hij van ons betaald. Zijn eigen ondernemerstijd besteedt hij aan het zoeken van geschikte locaties en instructeurs en aan de lokale marketing. Als zijn afdeling winst maakt, deelt hij daarin. We beginnen met een opstartperiode van zes tot twaalf maanden. Is de samenwerking succesvol, dan krijgt de franchiser een ruim aandelenpakket in zijn lokale afdeling."

Combinatie met sportschool

Het FitParck-concept is ook goed te combineren met een al bestaande sportschool. Het zijn zeker geen concurrenten van elkaar, ze versterken elkaar juist goed. Jeroen: "Eigenlijk moet iedere sportschool tegenwoordig ook een buitenprogramma aanbieden. Zeker omdat de vraag zo is gegroeid. Een buitensportprogramma kun je als sportschool zelf opzetten, maar je kunt ook samenwerken met ons initiatief. In Haarlem doen we dit al samen met sportschool LifeFit. Daar zien we dat ruim tien procent van de sportschoolbezoekers ook van de buitenactiviteiten gebruikmaakt. En dit gebeurt andersom ook. Daarmee vergroot je als sportschool je aanbod. Bij LifeFit zien we dat mensen daardoor langer lid blijven. Een mooie win-winsituatie dus!"

Meer informatie

In 2018 wordt het FitParck-concept langzaam verder uitgerold in Nederland. Hiervoor zoeken we betrokken ondernemers, om dit samen met ons in de eigen regio te ontwikkelen. We gaan graag met je in gesprek om te kijken hoe we elkaar verder kunnen versterken. Dus FitParck je mee?

Voor meer informatie: www.fitparck.nl





Worldwide Fitness Company

panattasport.nl



Solide,
betrouwbaar,
ecologisch,
functioneel en
aanpasbaar

Panatta Monolith

Functioneel en aanpasbaar design

DESIGN
& MADE
IN ITALY

Panatta Monolith is de nieuwste lijn van Panatta. Deze lijn is met zijn mooie uitstraling een perfecte aanvulling op de bestaande lijnen. Lineariteit en continuïteit zijn de kenmerken van het design. Dankzij de jarenlange ervaring van Panatta is ook deze lijn weer top qua functionaliteit en ergonomier. Er wordt gebruik gemaakt van nieuwe innovatieve oplossingen en duurzame materialen. Bovendien zijn de apparaten zo compact mogelijk ontworpen, zodat ze ruimtebesparend zijn. Het complete productenaanbod van Panatta Sport vindt u op: panattasport.nl



COLUMN

PROGRAMMA'S IN BEELD VOOR STERKERE POSITIONERING?

Bijna alle fitnesscentra bieden natuurlijk fitness en cardio fitness. Velen bieden daarnaast ook nog groepslessen en voornamelijk de preventie centra bieden naast de reguliere lessen en vrije training ook doelgroep gerichte programma's. Een programma om af te vallen, misschien één voor het begeleiden van diabetes patiënten, of een 'gezonde rug programma'. Steeds meer preventiecentra bieden ook het 'Niet Aangeboden Hersenletsel fitness programma' aan. Toch zie je programma's op weinig websites van sportcentra goed in beeld gebracht, om zodoende deze doelgroepen aan te spreken. Een gemiste kans?

Juist het communiceren van onze expertise is cruciaal in onze positionering ten opzichte van onder andere de low budget centra. Maar ook om gewoonweg duidelijk te maken wat we bieden en wie we zijn. Als een huisarts of praktijkondersteuner door zou willen verwijzen en ze gaan even googelen, dan moeten ze ook in één oogopslag kunnen zien wat er geboden wordt, naast het algemene aanbod van fitness en groepslessen. Ziet men dan alleen de sporten zoals reguliere fitness- en groepslessen, maar geen informatie over de specifieke programma's, dan zal de conclusie zijn dat die programma's niet worden aangeboden.

De low budgets bieden geen programma's maar alleen fitness en vaak groepslessen via virtuele lessen. Wat dat laatste betreft is het ook belangrijk om te vermelden dat je lessen door een live instructeur gegeven worden. Juist door expertise en doelgroep gerichte

programma's kan een preventiecentrum zich onderscheiden in de regio.

Niet alleen mogen de programma's duidelijk op de website vermeldt worden, ook mogen ze in het marketing jaarplan opgenomen worden, zodat er regelmatig een social media promotie van geplaatst wordt.

- Verschijnen er regelmatig intern posters om leden te wijzen op de programma's?
- Verzorgen de uitvoerders van de programma's regelmatig lezingen?
- Zijn de programma's ooit bekend gemaakt aan de huisartsen in de regio en andere relevante zorgorganisaties?
- Worden de posters wel eens in een partner winkelnetwerk opgehangen?

Als we de programma's niet in de 'etalaage' leggen dan worden ze ook niet gevonden of afgenomen. Misschien wel leuk om een interview op te nemen met een deelnemer van een programma en dat in de promotie of op de website te gebruiken? De meeste aandacht krijgen filmpjes.

Vaak wordt geroepen dat de zorgsector ons gerust mag accepteren en mensen door mag verwijzen. Wij moeten dan wel duidelijk zijn in wat we exact aanbieden, naast de basis service van fitness en groepslessen. Breng programma's dus duidelijk in beeld voor een sterke positionering.

John van Heel
EFAA - j.vanheel@efaa.nl



**” BRENG PROGRAMMA'S
DUS DUIDELIJK IN BEELD
VOOR EEN STERKE
POSITIONERING. “**



Preview ISPO München 2018

“ONTMOETINGSPLAATS VOOR DE INTERNATIONALE SPORTBUSINESS”

Als 's werelds toonaangevende vakbeurs, is ISPO München het belangrijkste industrie- en netwerkplatform in de sportwereld. Meer dan 2700 exposanten presenteren elk jaar in zestien zalen, de laatste trends en nieuwe producten voor het komende seizoen. Van 28 tot en met 31 januari 2018 zijn er voor de bezoekers van ISPO München opnieuw talrijke hoogtepunten te ontdekken. De focus ligt dit jaar op belangrijke onderwerpen als digitalisering, cross-industrie, vrouwen in de sportindustrie en duurzaamheid.

Van fitness- en outdoor trends, van innovatieve technologieën voor textiel, tot de nieuwste sportuitrusting. Bij ISPO München hebben sportprofessionals, waaronder gespecialiseerde handelaars en detailhandelaren, trainers, coaches, ontwerpers en productontwikkelaars, de perfecte gelegenheid om uitgebreide informatie te verkrijgen over innovaties en trends, om producten te testen en om materialen binnen een korte tijd op één locatie aan te raken. In de zestien hallen kunnen bezoekers hoogtepunten verwachten op de gebieden van Snowsports, Outdoor, Health & Fitness, Urban, Team Sports, Vision, Manufacturing & Suppliers en Trends en

Innovation & Industry Services. Het uitgebreide hallenplan is afgestemd op de actuele ontwikkelingen in de sportwereld en geeft vakbezoekers een ideaal overzicht van de hele sportindustrie. Er zijn speciale gedeelten ingericht met ieder zijn eigen, specifieke onderwerp. De wearables, bijvoorbeeld, vindt u in het Health & Fitness gedeelte. Persoonlijke gezondheid en fitness worden steeds belangrijker voor mensen in alle leeftijdsgroepen. Daarom zijn sporten op het gebied van Health & Fitness, zoals hardlopen, yoga, pilates en boksen, momenteel erg populair. In twee hallen (A5 en A6) presenteren merken van over de hele wereld trends en in-

- Locatie van het evenement: Messe München
- Datum: 28-31 januari 2018
- Openingstijden: zondag 28 januari tot en met dinsdag 30 januari van 09.00 tot 18.00 uur, op woensdag 31 januari van 9.00 tot 17.00 uur.
- Prijzen: 1-day ticket vanaf € 26; 4-daagse ticket vanaf € 39
- Tickets en registratie: www.munich.ispo.com/tickets

novaties uit vakgebieden zoals Body & Mind, active wear, athleisure en fitnessapparatuur.

Health & Fitness

Het feit dat "gezondheid het nieuwe statussymbool is" wordt steeds duidelijker naarmate steeds meer mensen van alle leeftijden hun persoonlijk welzijn gaan zien als de belangrijkste factor achter het behoud van een actieve levensstijl. De gezondheids- en fitnesssector is booming en ISPO München speelt hier op in door

meer tentoonstellingsruimte toe te wijden aan trends binnen dit segment, die betrekking hebben op wearables, hardlopen, stedelijke fitness, en 'body and mind'.

Wearables

De fitness-instrumenten en innovaties achter de trend 'Digitale technologieën' worden gebruikt voor zoveel meer dan alleen maar het maken van trainingsarrangementen; ze worden ook gebruikt om de training te monitoren en te optimaliseren. Wearables en slimme horloges meten de belangrijkste lichaamsfuncties, waarbij de gegevens nu in realtime worden geanalyseerd en de feedback aan de drager wordt gegeven. Het focusgebied wearables in Hal A5 is de plek waar fabrikanten en ontwikkelaars van ultramoderne fitnessoplossingen hun nieuwste aanbod kunnen presenteren aan de meer dan 85.000 vakbezoekers die hun weg naar ISPO München vanuit 120 verschillende landen zullen afleggen.

Van CrossFit tot urban fitness

Dankzij een jonge, stedelijke doelgroep hebben we de opkomst gezien van een moderne fitness-training in de levensstijl van atleten in de stad. Openbare parken zijn omgebouwd in sport-scholen voor buitenactiviteiten, omdat klassieke trainingen zijn uitgegroeid tot CrossFit, urban running, functionele training en sport zoals Parkour. Die worden al snel gezien als de modieuze visitekaartjes van trendy sporttypen. De sportindustrie heeft op deze trend gereageerd door kleding, schoenen en accessoires te produceren gericht op deze doelgroep, die bekend staat om het bijhouden van de nieuwste trends.

Yoga en pilates

Iedereen die een meer zachte en holistische benadering van gezondheid en fitness wil, zal zich

goed bewust zijn van de populariteit van yoga, pilates en aerobics. Deze sector van de industrie wordt in de schijnwerpers geplaatst in het tentoonstellingsgedeelte 'Body and Mind' in Hal A5. Alle sportprofessionals die de beurs bezoeken, kunnen ook de nieuwste producten vinden in athleisure, activewear, performance-ondergoed en sportbeha's.

Digitalisering

Slimme sensoren waarmee kleding kan worden verwarmd, golfclubs die in realtime meer dan een miljoen bewegingsinformatie registreren; digitale technologieën en wearables zijn al in de sportindustrie aanwezig. Ze meten de belangrijkste lichaamsfuncties, evalueren gegevens in RealTime en geven feedback aan de atleten. Digitalisering heeft niet alleen zijn beslag gekregen in sportuitrusting, maar ook in het bedrijfsleven vinden veranderingen plaats. Maar hoe ziet de digitale toekomst er uit? Experts zullen antwoorden geven in het kader van het nieuwe platform "Digitize by ISPO Academy" in hal A4. Bezoekers kunnen deelnemen aan lezingen, seminars en interactieve forums, die de nieuwste uitdagingen van digitale transformatie zullen onderzoeken en oplossingen bieden. Onder de titel "Digital Readiness" zullen vertegenwoordigers van de industrie en de detailhandel leren hoe ze hun bedrijf in de toekomst concurrerend kunnen uitvoeren.

Van cross-industrie, via vrouwen in de sportwereld tot duurzaamheid

Veel sectoren spelen een belangrijke rol bij de ontwikkeling van innovaties voor de sportartikelenindustrie of genereren daar nieuwe impulsen voor. Van bijzonder belang is de aansluiting op technologische gebieden. Met Cross Industry heeft ISPO een formule gecreëerd die zakelijke professionals in de hele sector kan verbinden,

knowhow kan combineren en zo het out-of-the-box denken kan stimuleren. Het succesvolle concept zal worden getoond op ISPO München 2018.

Voor het eerst in 2017 gepresenteerd als een centraal onderwerp, richt ISPO München 2018 zich ook op Women in Sports Business. Dit omvat zaken als vrouwen in managementfuncties en gendermarketing. De plattegrond van de ISPO-tentoonstelling bevat opnieuw de ISPO Munich Women's Lounge, Experts4Women rondleidingen en podiumdiscussies, als onderdeel van de ISPO Academy.

Duurzaamheid is nu meer dan alleen een trend: producten die duurzaam worden ontwikkeld en geproduceerd, zijn inherent aan de industrie en dus ook aan ISPO München. Naast workshops en conferenties op de beurs, wordt het onderwerp ook meegenomen in de ISPO Award. Elk jaar eert de ISPO Award Eco Jury de internationale experts van de duurzame concepten.

Naast zestien hallen vol met trends en innovaties, zullen sportprofessionals meer dan 300 presentaties en nevenevenementen voorgeschoteld krijgen. De ISPO Academy zal bijvoorbeeld de toekomst van de belangrijkste onderwerpen in de sportindustrie bespreken, in tal van presentaties en conferenties. De ISPO Award wordt beschouwd als een gevestigd kwaliteitsmerk in de sportartikelenindustrie. Bezoekers van ISPO München zullen ontdekken welke producten dit jaar indruk op de jury hebben gemaakt. Van 28 tot en met 31 januari bent u van harte welkom op de ISPO 2018 te München.

Ga voor meer informatie naar www.ispo.com.





Word je gezond ouder?

42 PROCENT VAN DE NEDERLANDERS IS IN 2020 50-PLUSSEER

In het artikel 'Richt jouw club zich wel op de juiste leden?' werd uitgebreid ingegaan op het feit dat de 50-plus groep alleen maar in aantal zal toenemen, zeker tot 2040. Genoeg reden om te kijken naar hoe deze groep zo gezond mogelijk ouder kan worden en wat jouw rol als clubeigenaar daarbij kan zijn en je zo mogelijkheden voor je club kunt creëren.

Het is bij elke leeftijd belangrijk om erop te letten dat je gezond bezig bent, maar hoe hoger de leeftijd, hoe groter de urgentie. De 50-plus generatie is zich daar ook van bewust, zij hebben de leeftijd waarop je merkt dat het lijf en de geest gebreken gaan vertonen en actief onderhoud echt nodig is en ook echt vruchten afwerpt. Gezond ouder worden is geen kwestie

van alleen op je voeding letten of alleen voldoende bewegen, er zijn meerdere aspecten waarop je moet letten, wil je in goede conditie blijven. Grofweg zijn er vijf pijlers waardoor je gezonder ouder kunt worden.

1. Door je hersenen actief bezig te houden, blijft je geestelijke conditie op peil. Door een spel-

letje te doen worden de hersenen al uitgedaagd om in actie te komen.

2. Gezond en gevarieerd eten is vanzelfsprekend ook enorm belangrijk. Door de juiste voeding te kiezen zoals verse groentes, fruit, vezels, noten, vis en niet te veel vlees, krijgt het lichaam de juiste bouwstenen. Ongezonde vetten, suikers, kleurstoffen en conserveringsmiddelen moet je juist proberen te vermijden.
3. Verder heeft een actief sociaal leven een positieve uitwerking op de gezondheid van ouderen. Uit onderzoeken blijkt dat mensen gelukkiger zijn als ze met anderen omgaan waar-



mee ze zich verbonden voelen. Het maakt dat ze zich niet of minder eenzaam voelen.

4. Daarnaast is het ook belangrijk om voldoende te rusten, voldoende nachtrust ligt aan de basis van een gezond lichaam en een gezonde geest.
5. En 'last, but not least' blijf of kom in beweging. Vooral bij dit laatste punt kan jij als clubeigenaar een belangrijke rol spelen.

Bewegen

Bewegen is niet alleen goed voor het lichaam, maar ook voor de geest. Het verlaagt de kans op chronische ziekten, zoals Alzheimer. Nederland vindt het onderwerp bewegen zo belangrijk dat de gezondheidsraad een officiële beweegrichtlijn heeft opgesteld. Voor ouderen komt dit neer op het advies om je minstens 150 minuten per week matig intensief in te spannen. Denk hierbij aan wandelen en fietsen en spreid dit over meerdere dagen. Hoe langer en intensiever je beweegt, hoe meer gezondheidsvoordeel dit oplevert.

Ook wordt aangeraden om minstens twee keer per week spier- en botversterkende activiteiten te ondernemen. Denk daarbij ook aan fitness of krachttraining. Als laatste worden ook balansoefeningen aangeraden. Als clubeigenaar kun je hier natuurlijk prachtig op inspelen door lessen en trainingsschema's aan te bieden waarbij de verschillende onderdelen van de richtlijn aan bod komen en die gericht zijn op de 50-plusser. De Pixformance Station vormt hierin een ideale ondersteuning. Het werkt retentieverhogend.

Deel je kennis door bijvoorbeeld workshops te geven. Bij 50-plussers is het risico op blessures groter en de herstelperiode langer. Daarom is het goed uit te leggen dat het juist bij deze groep belangrijk is om onder deskundige begeleiding te sporten. Maar omdat de meeste mensen nu eenmaal niet voortdurend een personal trainer tot hun beschikking hebben, sluipen fouten in de uitvoering er makkelijk in. Het Pixformance Station biedt een uitstekende oplossing voor dit probleem. Altijd beschikbaar en altijd training op maat!

Richt jij je wel op de juiste leden?

In Nederland hebben in 2017 1000 mannen en 3000 vrouwen de 100-jarige leeftijd bereikt. Nederland vergrijs, en niet zo'n beetje ook. Als we naar de bevolkingsopbouw van de komende jaren kijken, zal het aantal mensen van 50 jaar en ouder nog lang toenemen, wel tot 2040! Er schuilt een enorm potentieel in deze groep. Ze zijn veel gezonder en actiever dan eerdere generaties en hebben in veel gevallen meer dan gemiddeld te besteden. Wat ze wel allemaal gemeen hebben is dat gezondheid voor hen het belangrijkste thema is. Tegenwoordig wordt het ouder worden niet meer gezien als blesseuretijd, maar als het aanbreken van een fase met nieuwe mogelijkheden. Een periode waarin je juist meer vrijheid en vrije tijd hebt en 'je de dingen kunt doen die je altijd al wilde doen'.

50plusser, maar dan moet je wel een goede gezondheid hebben. Uit onderzoek blijkt dat gezondheid door hen zelfs belangrijker gevonden wordt dan carrière en geluk! Een groot deel van de 50-plussers vindt je al voor je 40 levensjaar met bewegen moet beginnen.

De Pixformance Station in uw fitnessclub?

Zou u willen weten hoe uw fitnessclub kan worden ingericht met de Pixformance Station? Of hoe u uw omzet kunt verbeteren met een investering in de Pixformance Station? Neem dan contact op met Herman Bakker, Pixformance Benelux. Telefoon +31 6 81 31 33 59 of stuur hem een mail: hbakker@pixformance.com

Gezondheid, is het belangrijkste thema voor 50-plussers

Inkomen, de inkomenspositie van de 50-plusser is veel beter dan die van voorgaande generaties Loyaal, als de 50-plussers tevreden zijn met de geleverde service, blijven ze langer lid.

En als je deze groeiende groep als potentieel lid ziet, biedt gezondheid natuurlijk een uitstekend aanknopingspunt om de interesse van deze groep te wekken. Niet alleen is het een enorm grote en nog lang in omvang toenemende groep, maar zijn zij ook een financieel draagkrachtige categorie. De inkomenspositie van deze groep is veel beter dan die van voorgaande generaties senioren. Vergeleken met vroeger zijn de huidige 50-plussers hoger opgeleid, hebben ze veelal vaste banen en de 60-plussers en daarboven zijn de mensen met goede pensioenen en bovendien genoeg tijd. En daar komt nog bij dat zij erg trouw zijn (loyals) als ze tevreden zijn over de geleverde dienst in tegenstelling tot jongere leeftijdsgroepen (switchers), die veel eerder op zoek gaan naar een nieuwe uitdaging.

Het besteedbare vermogen van 55-plus is aanzienlijk groter dan dat van de jongere leeftijdsgroepen. Genoeg redenen om je als clubeigenaar te richten op deze generatie. Pixformance helpt de clubeigenaar daarbij. Het Pixformance Station biedt een perfecte en gepersonaliseerde training aan iedere clubbezoeker aan. Op het moment dat de bezoeker het uitkomt. Gemak is een belangrijke zaak voor de 50-plusser, hij of zij wil sporten op het moment dat het hen past. De Pixformance Station is daarvoor ideaal, want het kan op ieder moment worden geactiveerd. En voor de clubeigenaar is een belangrijk gegeven: de Pixformance Station vraagt slecht acht vierkante meter ruimte in de fitnessclub. Een ideaal middel om de o zo belangrijke doelgroep van 50-plussers aan uw fitnessclub te binden..

Voor meer informatie kijk op: www.pixformance.com/station



Performenz Instituut Venlo

WETENSCHAP, EXPERTISE EN PASSIE

Dat is waar het Performenz Instituut in Venlo voor staat. Start reaching for the next level is hun motto. Ze zijn inmiddels dé locatie in Venlo voor gericht en blijvend afslanken, professionele krachttraining, diverse small group opties, mental coaching, gedragsveranderingen en uiteraard slimme combinaties met manuele- of sportfysiotherapie. Team-Captain Remy Moelchand omschrijft het als volgt: "From complex to iconic."

Tekst Loet van Bergen

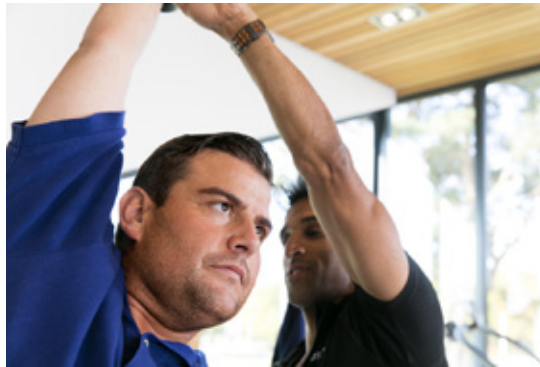
Het Performenz Instituut gelooft in een multidisciplinaire aanpak van personal training en intensieve mental coaching, zodat een juiste combinatie ontstaat tussen maximaal presteren en lerend vermogen. "Binnen ons jonge team wordt onder andere manuele- en sportfysiotherapie, sports nutrition en mental lifestyle coaching met elkaar gecombineerd," licht Remy Moelchand toe. "Onze jarenlange ervaring en expertise van ons Master of HBO opgeleide

team zorgt ook bij topsporters voor optimale performance. Ze zijn dan al door ons gescreend op fysieke of mentale zwakheden - soms in samenwerking met partners - en/of geperiodiseerd getraind," aldus Moelchand.

Trainingsfaciliteiten

Het Performenz instituut is gevestigd op de eerste etage in het clubhuis van de Venlose Hockey-club. De club beschikt over een prachtige ruimte

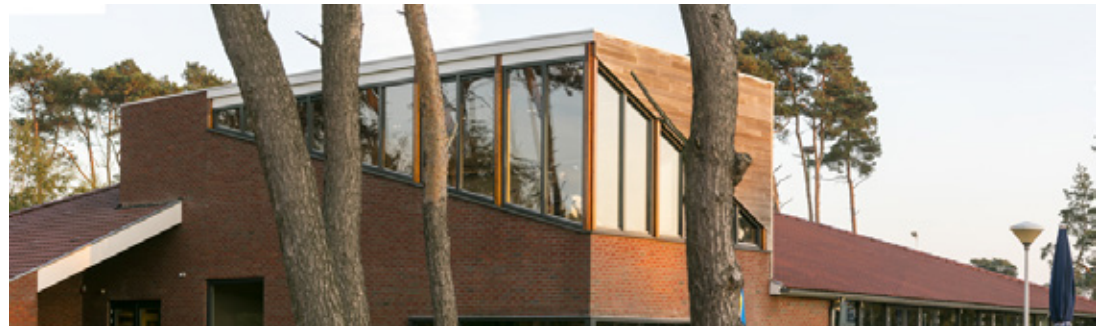
met functionele trainingstoestellen van onder andere Keiser, Eleiko, Hammer Strenght, cardio-apparatuur en vrije gewichten, waarbij één-op-één gecoacht of in een small group trainingsverband gecoacht of getraind wordt, voor het persoonlijke doel. "We bieden momenteel drie small group trainingen aan: Boxing Conditioning Class, Personal Pilates Class en Strength & Conditioning." De trainingen spelen zich niet alleen binnen af, maar ook buiten. Daar kan het Performenz Instituut gebruik maken van de naast gelegen hockeyvelden, wielerveden en diverse heuvelrijke gebieden voor allerlei soorten outdoor trainingen. "Hoewel we wat verder van het centrum van Venlo af zitten, ben ik erg tevreden met deze locatie. Het biedt mogelijkheden die we in de stad nooit hadden kunnen verwezenlijken en waar bovendien de concurrentie groter is." Remy Moelchand vindt zijn unieke concept dan ook absoluut niet te vergelijken



met een traditioneel fitnesscentrum. Hij gelooft dan ook in netwerken, investeren, innoveren en nieuwe concepten aangaan. De naam Performenz Instituut spreekt volgens hem boekdelen. “Onze focus ligt op de optimale balans tussen ‘de mens en zijn performance’ van fysieke en mentale capaciteit tot veranderen van persoonlijke tradities.”

Kritisch kijken naar kennis

“Kennis is tegenwoordig overal te krijgen, zoals oefeningen via YouTube of via Internet,” constateert Moelchand. “Daarom is het nog belangrijker jezelf te onderscheiden en uiteindelijk meer waarde toe te voegen aan de begeleiding van je klanten. We werken hier voornamelijk met fysiotherapeuten, een psycholoog en instructeurs met een Master opleiding. Minstens eenmaal per kwartaal worden onze trainers bijschoold. Binnen de fysiotherapie is dat goed geregeld. Daar moet je jaarlijks verplicht bijscholingen volgen voor de geldigheid van je diploma. Jammer dat dit niet gebeurt binnen de fitnessbranche.” Moelchand is jarenlang examinator geweest bij de Fit!Vak opleidingen en heeft de noodzaak gezien van goed opgeleide trainers die hun schema's niet via YouTube vergaren en verder kijken dan de kaders van hun vak. Eén van onze instructrices heeft achttien jaar ballet op niveau achter de rug en is een



sprekend voorbeeld van een juiste houding tijdens bewegingen.”

FitMasterFreddy

Er zijn heel veel tools die je kunt gebruiken om een klant te evalueren, bijvoorbeeld een conditietest, een krachtmeting, vetmeting, het bijhouden van het aantal reps en het gewicht etc. “Deze tests en notities zijn van grote waarde. Door te meten en vragen te stellen, weet je wat de status van de klant is en waar-ie naar toe wil.” Voor het samenstellen van de trainingen en evaluatie heeft Moelchand samen met een partner FitMasterFreddy ontwikkeld, dat inmiddels door heel Nederland wordt gebruikt. Dit pakket biedt fitnessondernemers, personal trainers en health professionals de mogelijkheid om binnen vijf minuten op een snelle en adequate manier, gepersonaliseerde trainingsschema's te maken,

volgens de laatste wetenschappelijke inzichten in de trainingsleer. Het programma werkt via een app waarin zowel de sporter als de trainer de trainingen kunnen volgen zonder dat dit ten koste gaat van de kwaliteit. “Ik zie nog te veel sporters met een schema in de hand gaan trainen zonder dat daar een uitgebreide vorm van begeleiding en terugkoppeling in zit,” aldus Remy Moelchand, die vervolgt: “Bij Performenz Instituut starten we eerst met een nullijn meting, waarbij de sporters een uitgebreide vragenlijst moeten invullen over onder andere hun leefstijl, voedingsgewoonte, roken, ziekten, medicijngebruik en slaappatroon. Na een bepaalde periode meten, nemen we opnieuw de vragenlijst door. Het vraagt discipline van zowel de trainers als de klant, om een goed resultaat te realiseren en om de doelstelling te bereiken met als uitkomst: een professionele, getrainde en tevreden klant.”



FIBO GLOBAL
FITNESS

The leading international trade show for fitness, wellness & health
Exhibition Centre Cologne | 12 – 15 April 2018

Organised by
 Reed Exhibitions

#fibofam // fibo.com



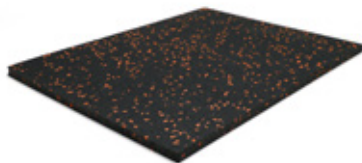
BOS RUBBER
FITNESS VLOEREN

DE SPECIALIST IN RUBBER SPORTVLOEREN VOOR FITNESS & CROSSFIT

Bos Rubber heeft al enkele honderden fitness centra, personal gyms en crossfitboxen geleverd.

Vraag geheel vrijblijvend naar referentie adressen bij u in de buurt.

Wij zijn te bereiken op
T 0224 – 571 468



BOS RUBBER – HANDELSWEG 3 – SCHAGERBRUG – T 0224 – 571 468 – INFO@BOSRUBBER.NL – WWW.BOSRUBBER.NL

Tweedaagse professionele gespreksvoering : Open en inhouse team training!

Ben je leefstijl-professional en vanuit je vak altijd bezig met het voeren van gesprekken met klanten? Bijvoorbeeld om mensen te motiveren echte stappen te zetten? En vind je eigenlijk dat je wel extra kennis kan gebruiken om mensen ook werkelijk effectief te motiveren?

Volg dan het programma van IMove dat in samenwerking met de EFAA wordt aangeboden. In twee dagen tijd krijg je een schat aan informatie en vaardigheden aangereikt die je direct kan toepassen in je dagelijkse werk! Aan het einde van deze tweedaagse ben je in staat om gesprekstechnieken veel bewuster in te zetten. Je kan kiezen voor de open training op 7 en 8 Maart in Zwolle of op 6 april en 4 mei in Weert, of je kan de training bestellen voor inhouse.

Interesse? Mail naar info@i-move.nl of kijk op www.i-move.nl of www.efaa.nl



Opleidingen 2000 maakt Vitaalcoaches van Fitnesstrainers

Klanten van fitnesscentra komen niet meer alleen om te sporten. Ze willen advies over de training, maar ook over voeding en leefstijl. Gesprekken gaan veel verder dan alleen het juiste gewicht en het aantal herhalingen. Het vinden van een compleet opgeleide begeleider daarin is vaak lastig. Al snel wordt het een combinatie van een trainer en een voedingsspecialist. Een echte leefstijlcoach ontbreekt dan vaak zelfs nog in het rijtje. Terwijl ze alle drie even hard nodig zijn voor echte resultaten.

Opleidingen 2000 heeft al deze aspecten samengevoegd in één complete opleiding: de Vitaalcoach. De adviezen van de door Opleidingen 2000 opgeleide Vitaalcoaches worden zelfs vergoed door de meeste grote zorgverzekeraars! Medewerkers die al werkzaam zijn in het fitnesscentrum kunnen door hun ervaring een versnelde vorm kiezen. Wil je een persoonlijk opleidingsplan voor jezelf of voor je medewerkers? Neem dan contact met ons op: www.opleidingen2000.nl - info@opleidingen2000.nl



NASM Personal Training: de gouden standaard onder de PT opleidingen

In het voorjaar 2018 start de vernieuwde NASM Personal Training opleiding op zes verschillende plaatsen door Nederland. De NASM PT opleiding wordt al jaren gezien als de gouden standaard onder de personal training opleidingen en is US en Europees erkend (Europe Active). EFAA Opleidingen is nationaal coördinator van de NASM PT opleiding (National Academy of Sports Medicine) in Nederland. Na het met goed gevolg afronden van deze opleiding, ontvang je het Europees of het US erkend NASM personal trainer diploma en wordt je automatisch ingeschreven in het Europese E-REPS register.

In deze opleiding leer je werken vanuit een geïntegreerd trainingsconcept, waarbij alle trainingsvormen op een geïntegreerde manier onderdeel uitmaken van een progressief systeem. Deze trainingsvormen zijn flexibiliteitstraining, cardiorespiratoire training, core training, balustraining, reactie training, snelheid en beweeglijkheid (Speed, Agility en Quickness) en krachttraining.

Voor meer informatie zie www.efaa.nl

De rek is eruit bij fitnesscentra, THP2 biedt ondersteuning

De rek is eruit bij fitnesscentra. In Brabant is er sinds 2011 maar één centrum bijgekomen. Dat brengt het totaal in 2016 op 246 fitnesscentra, een groei van 0,4 procent. Dat kan betekenen dat er één bijgekomen is, maar ook dat er bijvoorbeeld tien verdwenen zijn en er elf nieuwe bij zijn gekomen. De concurrentie binnen de fitnessmarkt is moordend door het grote aantal low budget ketens dat de markt veroverd en door marges die steeds meer onder druk staan. Tegelijkertijd ontstaat er ook steeds meer vraag naar een overkoepelende specialist die een gezonde leefstijl, sport en voeding samenbrengt. Het fitnesscentrum is de aangewezen partij om interventies in te zetten in het kader van leefstijlverandering en gezondheidsverbetering. THP2 Europe ondersteunt de fitnessondernemer die hierop in wil spelen. Als eigenaar van een fitnesscentrum creëer je juist kansen door de samenwerking met lokale zorgverleners, sportverenigingen en het bedrijfsleven aan te gaan.

Informatie: info@thp2.eu www.thp2.eu 0512 354 156



Aalo opleidingen:

“ERKEND... EN EEN LEVEN LANG LEUK WERK!”

Branche-erkenning is iets waar veel beroepsopleiders naar streven, maar wat is nu eigenlijk branche-erkenning? Michel Looye, General Manager van AALO Opleidingen, heeft daar wel een mening over. ‘Als de branche je erkent, ben je erkend, het hoeft niet heel ingewikkeld te zijn.’ AALO heeft in haar 21-jarige bestaan regelmatig moeten ‘vechten’ voor erkenning, maar toch is de AALO-visie hierin nooit ondermijnd. Het ‘gevecht’ voor erkenning lijkt voor AALO verleden tijd en daarom doet Michel zijn verhaal.

reden dat wij ons opleidingsmateriaal zelf ontwikkelen. Op deze manier kunnen wij direct inspringen op de behoefte en veranderingen van en in de markt. De fitnessbranche, en daar bedoel ik ook de body & mind- en healthbranche mee, is aan verandering onderhevig. De branche waar wij in participeren is trendgevoelig. Doordat wij een eigen ontwikkelteam hebben inclusief redactie, ontwerp bureau en een uitgeverij, zijn wij gelukkig in staat snel te anticiperen en participeren op veranderingen in de markt. Zodoende zijn onze opleidingen altijd up-to-date.

Erkenning

AALO leidt per jaar 6500 studenten en cursisten op. Dit doen we nu al 21 jaar. De populariteit van AALO Opleidingen is te wijden aan praktijkopgeleide cursisten met een goed onderbouwde theoretische kennis. De AALO-student is in staat om de theorie direct te koppelen aan de praktijk. Deze feedback krijgen wij ook keer op keer terug uit de branche. Wij zijn er al jaren van overtuigd dat we inhoudelijk op het hoogste niveau onderwijs verrichten, maar toch liepen wij regelmatig tegen het feit aan dat AALO niet officieel erkend zou

“Ik treed niet heel graag meer op de voorgrond, dat laat ik liever over aan de huidige AALO-professionals. Zij verdienen dit ook als geen ander. Zowel onze studieadviseurs, officemedewerkers als de inmiddels 75 AALO Master Trainers zijn de werkelijke drijvende kracht achter AALO Opleidingen. Zonder hen geen AALO.

We bestaan nu 21 jaar en hoewel ons bedrijf en zeker ook de fitnessbranche enorm zijn veranderd, blijven wij in de basis gelukkig dicht bij onszelf. In 1996 richtte Henri de Weerd AALO op. Hij had een andere en eigenwijze visie op het doceren van (groeps)fitnesslessen en vond het huidige aanbod te saai. Er was

volgens hem te weinig beleving en het was niet gericht op wat klanten nu zouden willen. Als voormalig student van Alo bedacht hij de naam AALO (Aerobic Academie Lichamelijke Opvoeding), wat eigenlijk niet veelzeggend was, maar zijn gedachte was: dubbel A staat altijd bovenaan en de naam AALO klinkt als sport. Deze eigenzinnigheid, het anders zijn dan anderen en de soms tegendraadse berekening van de markt, oftewel het gedachtegoed van Henri, stroomt nog steeds door de aderen van AALO. Ik ben ervan overtuigd dat dit met name het succes ervan verklaart. Wij gaan niet zomaar mee met de stroming, wij denken nog altijd vanuit de gedachte en behoefte van de klant. Dat is de voornaamste



zijn. Hoewel we deze kritiek wel begrepen – we hadden tenslotte geen officieel kwaliteitskeurmerk – was het moeilijk te verkroppen. Juist omdat ‘de branche’ ons wel erkende, wat voor ons het belangrijkste was.

Uiteindelijk hebben wij in 2011 besloten om toch kwaliteitskeurmerken te koppelen aan AALO, maar het moest wel een toegevoegde waarde hebben voor onze klanten. En... wij moesten hier als bedrijf ook daadwerkelijk beter door worden. Het portfolio van AALO is veel breder dan alleen fitness, daarom hebben wij er in eerste instantie voor gekozen om ons te laten accrediteren door de brancheorganisatie voor beroepsopleiders van het NR-TO. Het grote voordeel is dat dit heel transparant is en dat hier een officiële geschillencommissie aan gekoppeld is. Bovendien word je ‘gedwongen’ om aan bepaalde kwaliteitseisen te voldoen, waar de consumentenbond ook nog eens een controle op uitvoert. Na deze accreditatie in 2011 zijn wij direct begonnen om onze vakopleidingen te laten accrediteren en zo zijn de AALO-voedingsopleidingen geaccrediteerd door de Beroepsvereniging voor Gewichtconsulenten (BGN), is onze sportmassageopleiding geaccrediteerd door Genootschap van Sportmassieurs (NGS), zijn onze fight-opleidingen internationaal erkend door UFW, is onze EHBO-opleiding geaccrediteerd door NIKTA en zijn onze hbo-opleidingen officieel NVAO-erkend.

Ondertussen was onze snelst groeiende academie de AALO Yoga Academie, van ongekend hoog niveau. Al het onderwijs is ook nog

eens in het Nederlands te volgen, wat hier gek genoeg best uniek is. In 2014 kwam het verlossende bericht. Als kroon op ons werk zijn alle opleidingen van de AALO Yoga Academie geaccrediteerd, met een internationale erkenning door de Yoga Alliance. Een enorme waardering en eer, waarmee wij deze academie in Nederland echt op de kaart hebben gezet. In het verlengde hiervan zijn wij op dit moment bezig om de Pilates Academie te laten accrediteren. We zitten in de beginfase, maar hebben hier enorm veel vertrouwen in omdat de Pilates Academie op hetzelfde hoge niveau acteert als de Yoga Academie.

De fitnessopleidingen, in de breedste zin van het woord, zijn en blijven de grootste en belangrijkste opleidingen van AALO. Maar omdat wij hier zo’n eigen visie op hebben was dit het lastigste traject om een erkend kwaliteitskeurmerk aan te kunnen koppelen. Uiteindelijk zijn wij in gesprek gegaan met Europe Active en zij zagen mogelijkheden. Na een intensief accreditatietraject, waarin onze organisatie, alle werkprocessen, het studiemateriaal, de docenten, onze methodieken en onze examineringsprocessen kritisch onder de loep zijn genomen, is in augustus 2017 de AALO Fitness Academie inhoudelijk erkend (geaccrediteerd) door Europe Active. Dat betekent dat je je niet alleen met een AALO Fitness-diploma kunt registreren in EREPS (Het Europees register voor fitnessprofessionals), maar ook dat je zeker weet dat het opleidingsmateriaal en de processen om tot je diploma (EQF 3 & 4) te komen, voldoen aan de kwaliteitseisen van Europe Active. Het is uniek dat



Michel Looye heeft een bedrijfskundige achtergrond en heeft in het verleden diverse ondernemingen gehad. In 2003 maakte hij van zijn hobby zijn beroep en werd hij werkzaam in de fitnessbranche. In 2011 is AALO verkocht en sinds die tijd vervult Michel zijn rol als General Manager voor AALO Opleidingen. Michel woont met zijn (ondernemende) vrouw en twee kinderen in het prachtige Zwolle.

een particuliere opleider met haar eigen ontwikkelde opleidingsmateriaal en haar eigen manier van examineren deze accreditatie heeft gekregen. En ook al staan wij nog steeds achter onze mening dat we het zonder al deze accreditaties goed doen, we zijn wel enorm trots en blij met deze erkenning.

Al onze 85 medewerkers (trainers en personeel) zijn nu eenmaal zeer gepassioneerd met het vak bezig en willen niets liever dan dit overbrengen op iedereen die het vak wil gaan beoefenen. Het wel of niet erkend zijn staat ons in ieder geval niet meer in de weg en dat maakt ons gelukkig. Onze missie is niet voor niets dat wij iedereen de kans willen geven om van je hobby je beroep te kunnen maken, met als doelstelling een leven lang leuk werk.”



Bart Colombie van Fyzix-Fitness:

“EGYM IS DE ENIGE OP DE MARKT **DIE ZO VER GAAT!**”

eGym ondersteunt de centrale delen van het clubproces en de fysiotherapie. Door middel van volelektronische krachttoestellen met innovatieve functies, worden trainingen optimaal benut. Wat houdt dit in de praktijk in? Een persoon die daar alles over kan vertellen is Bart Colombie. Eigenaar van Fyzix-Fitness in Vilvoorde (België), voortrekker van ‘European Fitness Academy’ en een man met een opmerkelijke, vooral wetenschappelijke benadering van de wereld van fitness! eGym en Colombie, een bijzondere combinatie.

se cardiologen heeft de drempel voor te hoge bloeddruk verlaagd van ‘14 over 9’ naar ‘13 over 8’. Ook de Europese tegenhanger bestudeert een update. Plots zal meer dan 50 procent van de mensen via hun dokter te horen krijgen dat ze met een te hoge bloeddruk opgezaald zitten. Steeds meer mensen zullen dus beseffen dat ze nu echt moeten starten met fitness. Maar voor deze doelgroep ontbreekt een wetenschappelijk onderbouwd aanbod.

Discipline!

Bij ‘European Fitness Academy’ doen we een 100 procent rationeel en ‘evidence based’ aanbod. De inactives hebben twijfel en angst, ze denken dat ze geen resultaat kunnen behalen. Met eGym bewijzen we middels ons 5-weken-onderzoek dat ze in vijf weken tijd resultaat kunnen halen. Wij organiseren dergelijke campagnes rond rugklachten, obesitas en rond het ‘metabool syndroom’.

Bart Colombie: “We beginnen deze campagnes met het geven van degelijke informatie, er is veel desinformatie en nonssens waardoor ze niet starten. We geven een infodag of infoweek-

Bij binnenkomst bij Fyzix-Fitness valt direct de indeling van de club op. Aan de rechterkant is ruimte voor ‘Sport & Leisure’, in het midden de reguliere fitness en links de ‘inactives’. Bart Colombie: “Ongeveer 60 procent van het totaal aantal mensen doet onvoldoende aan fitness. Dit veroorzaakt rugklachten, overgewicht, stress, regelmatig medicatie voor cholesterol niveau en bloedsuiker spiegel. We spreken over het metabool syndroom. Het gebruik van statines (bloeddrukverlagers) is de laatste twaalf jaar vertwintigvoudigd, dat is enorm! Daarmee belanden we bij de inactives. Zij zitten op het randje, het kan goed gaan maar ook niet. Het is een zeer grote doelgroep waarop de clubs zich moeten focussen. We vissen voortdurend in de-

zelfde vijver van het ‘Fun & Leisure’ segment. Maar ongeveer de helft van de doelgroep met potentie zijn de ‘inactives’. In België is dat 60 procent van de markt, in Nederland 50 procent. Eigenlijk laten we dit potentieel gewoon liggen.”

De strijd tegen overgewicht gaat moeilijk en is nog steeds gezondheidsbedreigend. De cijfers van hoge bloeddruk zijn nog meer verontrustend. Bart Colombie: “De maatschappelijke druk om aan fitness te doen wordt gigantisch groot. Men moet gewoon deelnemen”.

De normwaarde voor de bloeddruk was bijvoorbeeld altijd ‘14 over 9’. De bond van Amerikaan-



end in combinatie met een infokrant. Daarna een intake gesprek, daarna vijf weken twee keer per week op afspraak komen trainen (discipline!), daarna resultatenbespreking en pas dan kunnen ze beslissen of ze verdergaan in onze club. Het is een andere benadering dan gebruikelijk, maar het werkt wel! Je doet ze een rationeel voorstel en toont aan dat het slaagt. De fitnessbeoefenaar kan tijdens het onderzoek zelf bewijzen dat hij de discipline heeft om vijf weken vol aan de bak te gaan. Deze formule werkt ongelooflijk goed. Men is trots dat ze het gekund hebben en dit werkt heel motiverend. Dat zorgt ook voor een mond-tot-mond reclame. In combinatie met onze specifieke online marketing hebben we een permanente instroom van kandidaten voor onze 5-weken onderzoeken."

Marktrol eGym

Deze aanpak bij European Fitness Academy is niet mogelijk zonder eGym. Van elke parameter is bij eGym data beschikbaar. Het bedrijf is de enige op de markt die zo ver gaat! Deze wetenschappelijke insteek was niet eens hun bedoeling, bij eGym wilde men vooral inspelen op het fun element en op het game effect. Wij nodigen mensen uit voor een in principe 'oersaai' onderzoek en als ze er dan gebruik van maken vinden ze het eigenlijk nog leuk ook. Meten is een droom geworden. Dankzij eGym staan alle instellingen op een persoonlijk polsbandje. Alle trainingsdata komt in een 'cloud' en kan via tablet of smartphone opgevraagd worden. Door de volautomatische instelling en de visuele feed back doen de men-

sen alles meteen goed, vroeger stonden ze te stuntelen met de juiste instelling. Die was al meermaals verteld door de instructeur, maar al lang weer vergeten. Mensen voelden zich onbekwaam of dom. Dankzij eGym kunnen de instructeurs focussen op positieve feedback en motivatie.

Double branding

"Onze fitness club bestaat 20 jaar en wij hebben de laatste jaren gezien dat er een zeer groot aanbod gekomen is van topclubs die hun focus leggen op lage prijzen. Inactives hebben echter nood aan competentie en wetenschappelijk onderbouwde oefenmethodes. Wij hebben dus binnen onze fitness club een concreet aanbod ontwikkeld specifiek voor de doelgroep 'inactives'. Dit concept is gegroeid door een gedreven samenwerking tussen fitness professionals, medici, universiteiten, hoge scholen en enkele marketing tycoons," aldus Bart Colombie, die vervolgt: "Door het advies van de marketing experts hebben we besloten om de merknaam 'European Fitness Academy' in de markt te zetten. Met deze merknaam en imago kunnen we specifiek focussen op de doelgroep 'inactives'. Met het 5-weken onderzoek hebben we een specifiek en onderscheidend aanbod waarvoor we ook specifieke marketing voeren. De 'brand' European Fitness Academy wordt toegevoegd aan de bestaande merknaam van onze club Fyzix. Met Fyzix blijven we onverminderd focussen op de doelgroep 'Fun, Sport & Leisure'. In dezelfde club doen we dus 'double branding'. Deze 'dubbele werving' zorgt voor een enorme toestroom van nieuwe leden."

European Fitness Academy is een alliantie van fitness clubs in België met de grootste expertise op het gebied van fitness en fysieke herconditionering. Zij voeren permanent wetenschappelijk onderzoek naar oefenmethodes en trainingsprogramma's, die mensen kunnen helpen om te starten met regelmatig sporten en gezond bewegen. Deze groep van fysiek inactieve mensen krijgen steeds vaker als advies van hun arts dat ze meer zouden moeten bewegen, zoals gecommuniceerd in campagnes als "Zitten is het nieuwe roken". Daarom zullen steeds meer inactives hun weg vinden naar fitness clubs die aangesloten zijn bij European Fitness Academy.

Strategische alliantie van kwalitatieve stand Alones

Als je een voorbijganger spontaan vraagt naar een goeie en goedkope fitnessclub, dan zullen ze allemaal BasicFit noemen. Die zijn in no time top of mind geworden in de Benelux. Wij zijn samen met een 3000 andere stand alones al 30 jaar bezig, maar we zijn er nog nooit in geslaagd om top of mind te zijn bij de inactives. Dat willen we verwezenlijken met European Fitness Academy, een alliantie die gebaseerd is op een no cure, no pay formule. Geen dikke franchise contracten. Professioneel samenwerken met competente mensen en clubs, die met elkaar realiseren dat European Fitness Academy op korte termijn top of mind kan zijn van de inactives.



JUSTFIT BRENGT EMS-TRAINING DE **SPORTSCHOOL** IN

EMS (Electro Muscle Stimulation) is al langer een begrip in de fitnesswereld. In Duitsland heeft EMS zich al specifiek in de sportschool bewezen en in 2018 gaat dit ook in Nederland verder gebeuren. Bij First Degree Fitness uit Wijk bij Duurstede vinden ze ook dat EMS-training in de sportschool thuishoort. Hun nieuwe product Justfit EMS biedt iedere sportaanbieder op instapniveau de kans om EMS-training te integreren in de sportschool. Eigenaren Ruud Groenen en Jan Kronenburg verwachten dat EMS écht het verschil gaat maken in de sportschool.

Tekst: Niek Arts

Justfit EMS werkt met een draadloos pak met daarin elektronen verwerkt. Door de elektrische impulsen spannen de spieren van de gebruiker aan. Je doet in twintig minuten een totale lichaamstraining waarbij je gericht alle spiergroepen traint. Door het Justfit EMS-pak heeft de training meer impact. Met de speciale app volg je de trainingsvoortgang per sporter. Die verlegt sneller zijn grenzen. First Degree Fitness levert de Justfit EMS en voegt er een uniek trainingsconcept voor de sportschool aan toe.

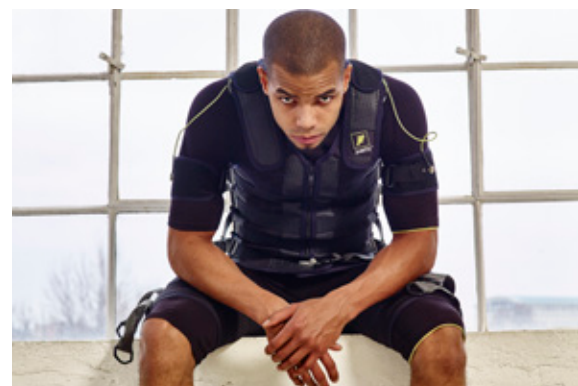
EMS-training kort uitgelegd

Onze spieren trekken samen door kleine elektrische impulsen (bio-elektronica). EMS-training maakt gebruik van dit effect. Door nauwelijks merkbare uitwendige elektro-impulsen te gebruiken, wordt het natuurlijke effect extra versterkt en bereik je een effectieve training. Bij EMS-training worden ook de diepere spieren geprikkeld. Je activeert met een volledige lichaamstraining bij elke samentrekking tegelijkertijd 90 procent van je spieren. Hierdoor is het trainingseffect groter.

Verder intensiveert het de bloedstroom waardoor je na de training energiever en fitter voelt. Ruud Groenen: "Door één tot twee keer per week een twintig minuten durende trainingssessie te doen, bereik je binnen enkele weken al duidelijk resultaat. Dit is ook afhankelijk van de conditie en gesteldheid van de sporter."

In de sportschool

In Duitsland is EMS-training al langer succesvol. Daar vindt EMS vooral plaats in kleine standalone studio's. Een concept dat niet toekomstbestendig blijkt te zijn. Ruud Groenen: "We zien die kleine studio's na een paar jaar stoppen en worden samengevoegd met een sportschool. Dat is volgens ons ook de logische plek. Je combineert de EMS-training met kracht- en cardiotraining op fitnessapparaten. Je maakt er dan een circuittraining van onder begeleiding van een personal trainer. Omdat onze pakken draadloos zijn, kun je ze goed gebruiken op fitnessapparaten. Het is voor iedere sporter inte-



ressant, van jong tot oud en van beginnende sporter tot de sporter die graag zijn grenzen verlegt.”

Belofte aan de sportaanbieder

Waarom zou een sportschool of sportaanbieder juist in EMS Justfit investeren? “Je voegt iets nieuws toe aan je (sport)aanbod dat snel zichtbaar resultaat oplevert. Een sporter die voor het eerst het pak draagt, krijgt zeker spierpijn. Je voelt echt dat het werkt. We hebben goed getrainde atleten Justfit laten dragen en ook zij hadden daarna spierpijn. Want je traint spieren die je anders niet bereikt. Je helpt als sportschool de sporter snel een stap verder. Je biedt echt meerwaarde aan de klant waardoor je sporters langer aan je bindt. Ook in de voortgang van zijn reguliere sportschoolprogramma.”

Verder heeft de gear en de aanpak van Justfit zich bewezen. In honderden studio's in het buitenland wordt er al mee gewerkt. “Voor sport-

aanbieders hebben we de JustfitPro. Je koopt een totaalpakket inclusief ondersteuning en training. In het JustfitPro-pakket zit de gear om tegelijk met twee mensen te trainen. De trainingsvoortgang wordt per sporter apart bijgehouden in een app en is direct zichtbaar in de meegeleverde tablet. In die app volg je alles, zoals de trainingsvoortgang, welke spiergroepen je hebt getraind en je trainingsprogramma. Ook kun je je voortgang vergelijken met andere sporters. Verder krijg je een uitgebreid ‘train de trainer’-programma en goede support en marketingondersteuning. In het kader bij dit artikel staat precies wat er in het JustfitPro-pakket zit.”

Return of investment

First Degree Fitness maakt EMS-training voor iedere sportaanbieder toegankelijk. Ruud Groenen: “We verwachten dat de sportaanbieder binnen zes maanden zijn investering heeft terugverdient. We gaan dan uit van lessen van twintig minuten die 20 tot 25 euro opleveren. Let op:

EMS-training wordt niet alleen op primetime gebruikt. Het is voor veel doelgroepen interessant. Atleten gebruiken het voor specifieke training, ouderen en gehandicapten hebben er veel voordeel van en fysiotherapeuten gebruiken het voor revalidatie.”

“Het bereik en de mogelijkheden zijn enorm. Er zullen nieuwe trainingsconcepten en groepstrainingen komen. Het kan net zo'n vlucht nemen als spinning. Verder zullen fanatieke sporters zelf een EMS-pak gaan kopen. Hiervoor is er de JustfitMe en de verkoop hiervan gaat ook via sportaanbieders. Doet u ook mee? We komen graag vrijblijvend meer vertellen over de mogelijkheden van EMS-training in de sportschool met Justfit.”

Voor meer informatie:

justfitart.com/en en firstdegreefitness.com



FITPARCK DAAGT JE UIT. START MET ONDERNEMEN!

FitParck staat voor 'buitensporten bij jou in de buurt'. Werk jij in de fitnessbranche of heb je daar affiniteit mee? En zou je werk willen maken van een eigen zaak? Dan is dit je kans.

FitParck zoekt energieke ondernemers die het succes van de FitParck-formule in hun eigen stad of regio willen uitbouwen. Meer weten? Ga snel naar fitparck.nl/franchise.

FitParck[®]
BUITENSPORTEN BIJ JOU IN DE BUURT

COLUMN

DE SLECHTE LES

Begin augustus ben ik bevallen van mijn dochter Evi. Om weer in-shape te komen, voordat ik zelf weer les ga geven, volg ik trainingen bij collega's. Omdat ik het leuk vind om bij andere clubs in de keuken te kijken, volg ik proeflessen.

Zo hoort het

Wat een goede les is, ga ik niet beoordelen aan de hand van 'het didactische boekje'. Ik vind het ook flauw om de kritische collega uit te hangen, want daar gaat het niet om. Ik wil ervaren wat de les met mij doet. Welke impact de training én de beleving hebben op de nog lang-niet-fitte, net-bevallen-vrouw die hunkert naar haar vorige fitte lijf.

Tussen de slapelozen nachten, het runnen van mijn bedrijf en genieten van de kleine, probeer ik mezelf te motiveren om te gaan sporten. Als je dan met een warm welkom ontvangen wordt, doet dat goed. Andersom is het effect veel heftiger. Het kwik van mijn motivatiethermometer, wat al enigszins op standje winter staat, zal niet stijgen door het zien van de rug van de gastvrouw. Door naar de les..

Kritische factoren

Er zijn een aantal factoren die mijn motivatie voeden.

1. Het zien van een fitte instructeur. Ik zeg niet slank, maar fit. Een collega die gas kan geven, energie uitstraalt en goed gekleed is.
2. Een docent die op tijd begint en de flow in de les houdt. Hoezo beginnen we 10 minuten later? Waarom een pauze om de track uit te leggen (met uitzondering van pump)?
3. Een docent die aandacht heeft voor mijn oren. Bij 98 procent van de lessen die ik heb gevolgd, staat de mu-

ziek zo hard! Ik herinner een aflevering van RTL Late Night waarin een dame vertelde depressief te zijn van een piep in haar oren, die ze opgelopen heeft na het volgen van een spinningles. Ik loop direct de les uit.

4. Instructeurs die veel plezier hebben en authentiek zijn, warmen mij vooral op. Maar zelfs als mijn meest populaire instructeur de muziek op standje doof zet, haak ik af.

Oké is niet goed genoeg

Ik ben nu vier maanden verder en ik merk dat ik met zorg mijn lesuren plan. Ik merk ook dat er maar weinig uren zijn waar ik echt met plezier naar toe ga. Bijna alle lessen die ik momenteel volg zijn oké. De instructeurs zijn oké (met oordoppen in). Mijn motivatie wordt vooral gevoed door mijn broeken die nog niet passen, niet door de instructeurs die mij weet te motiveren mijn doel te halen. Gelukkig is er een dame die het wel kan! Naast dat zij voldoet aan mijn vier essentiële didactische vaardigheden, is zij de enige die weet waarom ik in haar les sta. Ze stelt vragen en geeft aandacht. Na een drukke les kan ze rekenen op haar collega's aan de bar, die ons met een laatste groet in het geheugen, een prettig gevoel huiswaarts geven.

Om altijd aan ieders 'didactische boekje' te voldoen, dat gaat niet lukken. Maar je bewustwording voeden door te vragen wat je deelnemers belangrijk vinden, zorgt ervoor dat mensen gemotiveerd blijven om naar jouw lessen toe te komen. En door de muziek iets zachter te zetten. Dank je wel.

Wil je reageren? Stuur een email naar marije@fitternederland.nl



” MIJN MOTIVATIE WORDT VOORAL GEVOED DOOR MIJN BROEKEN DIE NOG NIET PASSEN, NIET DOOR DE INSTRUCTEURS DIE MIJ WEET TE MOTIVEREN MIJN DOEL TE HALEN. “



Uitbreiding boksvarianties in BodyBoxx-programma:

VEELZIJDIGER EN TOEGANKELIJKER DAN OOI

Sinds de fitnesswereld kennismaakte met boksen als effectief trainingsprogramma, groeide de acceptatie van deze activiteit met sprongen. BodyBoxx blijft een voortrekkersrol op dit gebied spelen, door muziek als sporttimer te gebruiken, elke drie maanden een nieuwe choreografie te lanceren en nu nieuwe varianties te bieden.

Tekst: Aart van der Haagen

Fotografie: Aart van der Haagen, BodyBoxx

Jack Duyst, die zowel een boks-, kickboks als een fitnessachtergrond heeft, kan helemaal zijn ei kwijt in zijn BodyBoxx-concept. "Het brengt mijn passies bij elkaar: deze sport, het mixen van muziek als sporttimer en het ontwikkelen en geven van groepslessen. Je hoeft geen Rico Verhoeven te zijn om als instructeur met BodyBoxx aan de slag te gaan; didactische vaardigheden wegen veel zwaarder. Natuurlijk helpt het als je over een boksachtergrond beschikt, maar we hebben ook instructeurs succesvol opgeleid die niet uit deze wereld kwamen. De drempel ligt dus niet hoog voor personal trainers, fitness- en bootcampinstructeurs om hiermee te beginnen." Boksen valt, na een gestaag acceptatieproces in de afgelopen jaren, inmiddels niet meer weg te denken uit de fit-

nessbranche. De trainingen van BodyBoxx richten zich op de vijf elementen die functionele fitheid bepalen: kracht, uithoudingsvermogen, lenigheid, snelheid/reactievermogen en coördinatie. Kortom, een allesomvattende methode om aan je lichaam te werken.

Verlagen de drempel

"Een belangrijk verschil met de lessen uit de bokssport is dat we het sparren eruit gehaald hebben, anders gezegd: dat het fysiek contact zich beperkt tot het raken van elkaars handschoenen," legt Duyst uit. "Eventueel staan we bij aangespannen buikspieren een tikje in de maag toe, maar iedereen mag zelf beslissen of hij of zij dat wil. Vandaar dat je alleen handschoenen hoeft te dragen en bij kickboksen ook

scheenbeschermers. In de vijf jaar dat ik het BodyBoxx-programma nu draai, heb ik het binnen mijn lessen niet één keer meegemaakt dat iemand een blauw oog of een bloedneus opliep. Dat zegt genoeg, denk ik. Dit is absoluut niet eng, gevaarlijk of blessuregevoelig. Een ander verschil met traditionele bokslessen zit hem in de toevoeging van muziek als sporttimer, wat het toegankelijker maakt. Vanaf nu verlagen we de drempel nog verder door veel variatie aan te bieden, die de instructeurs zelf in hun eigen programma kunnen gieten. Denk naast het boksen aan kickboksen, kindertainingen, boxing bootcamp en gebruik van boks zakken en stootkussens. Voor een les gebruik je tien muziektracks, maar wij zetten er vijftien op een cd, waarmee je de mogelijkheid hebt om de sporttiming precies op je eigen programma af te stemmen."

Portal op website

Als nieuwe instructeur volg je bij BodyBoxx in Den Haag een tweedaagse opleiding. Duyst: "Daarin leer je de choreografie, beter gezegd het trainingsplan voor de komende drie maanden, bokstechnieken, luisteren naar de muziek als sporttimer en het geven van aanwijzingen binnen een muziekblok. Elke drie maanden lanceren we een nieuwe choreografie en bieden we de



instructeurs op basis daarvan een training aan, die ze echter niet verplicht hoeven te volgen. Die semi-vaste choreo, op basis waarvan je naar hartenlust mag freestilen, schrijf ik zelf. Ik mix er ook de muziek bij, wat echt helemaal mijn ding is. Afgestemd op de onderdelen van de les maak ik een keuze uit dance, harddance, pop, drum en bass. Instructeurs krijgen op onze website toegang tot een speciale portal, waar ze alle informatie vinden over de diverse opties qua lesprogramma. Dat maken we per variant tastbaar met video's van een complete les volgens de nieuwste choreografie. Verder geven we hen korting op de merchandisingproducten in onze webshop, zoals bokshandschoenen. Om met BodyBoxx-formule kennis te maken, kunnen clubs een masterclass bij ons aanvragen, die we ter plaatse verzorgen."

Tweetallen

De groepsgrootte bij een BodyBoxx-les kent eigenlijk geen echte bovengrens, in redelijkheid gesproken. "Op Healthy Fest hadden we de laat-

ste keer tachtig mensen tegelijk en komende editie zullen dat er zo'n 150 worden," zegt Duyst. Hoe ziet zo'n training, die 45 à 50 minuten duurt, er nu in grote lijnen uit? "We beginnen met een warming-up, waarbij we tevens de juiste stoottechnieken uitleggen en laten zien. Daarna lopen we zogezegd een discovery track binnen, een ontdekkingsreis rondom het zetten en ontvangen van stoten, waarin de deelnemers als tweetallen aan de slag gaan. De één neemt de rol van bokser aan, de ander staat er als trainer tegenover en houdt dus de stoten tegen. Telkens geeft de instructeur visueel en auditief aan wat de bedoeling is, bijvoorbeeld voor de trainer 'linkerhand open' en voor de bokser 'linker directe'. Dan roept hij 'boks' en voeren de tweetallen de opdracht uit, met de muziek als sporttimer. In een volgend muziekblok wisselen zij van rol. Daarna werken ze meer samen door direct om en om te zetten en tegen te houden. Dat geeft het effect van sparren, van samen het spel spelen, waar de discovery track zich vooral op trainen richt."

Altijd een lach

"Tijdens de rumbletrack, waarin je in een roulerend patroon als tweetallen werkt, ligt de nadruk op het zetten van bokscombinaties rondom stoten, ontvangen en de aangeleerde technieken," vervolgt Duyst. "Dan komen er bijvoorbeeld ontwijken en voetposities bij en ontstaan er combinaties als 'links', 'rechts', 'er onderdoor', 'rechte directe'. De trainer, de ontvanger dus, geeft feedback en dat zorgt voor veel meer inzicht dan wanneer je op een bokszak oefent. Trainen met iemand anders bevordert de coördinatie en geeft simpelweg een ander gevoel. Vervolgens doen we de energy track, een conditioneel onderdeel. Boksen, rennen, springen; dat werk. Na de drinkpauze is het tijd voor de power track, met hoge intensiteit: hittrainingen, push-ups. Alles draait daar om kracht; iedereen trekt voor even de handschoenen uit. Dan wordt het tijd voor intervalboksen, waar snelheid centraal staat, met krachtige dan wel snelle stoten en tempowisselingen. Bij reactieboksen reageer je telkens op wat jouw trainer binnen het tweetal - doet, volgens de choreografie. Alle combinaties oefenen we in de challenge track en daarna trainen we nog de buikspieren via de ab track, om af te sluiten met de cooling down. Dan hebben de deelnemers een zeer intensieve sessie achter de rug, die ze met een echt boksgevoel afsluiten. Daarbij streven wij ernaar dat ze de les altijd met een lach verlaten. Ons vernieuwde programma, dat volop variatiemogelijkheden biedt, zal dat effect alleen maar versterken."

Meer informatie: www.bodyboxx.nl



MYBOXGLOVE; iets unieks voor de bokswereld!

BOKSHANDSCHOENEN INDIVIDUEEL PERSONALISEREN

Of het nu initialen, logo's of andere motieven zijn, sportkleding en accessoires is in veel sporten al te individualiseren. Voor verenigingen en sportscholen bood Nihon Sport deze mogelijkheden al bij aantallen vanaf twintig stuks. Nu gaat Nihon Sport als eerste in de Benelux deze mogelijkheid ook bieden om het per bokshandschoen te gaan doen, per stuk dus!

Personaliseren is: "Hot"

Een idee waar hij al jaren aan werkte en wat hem maar niet losliet, wordt nu werkelijkheid. Dit is iets unieks. Peter Wetzter van Nihon Sport biedt al een breed assortiment kleding en accessoires aan voor de martial arts en vechtsporten. Sportkleding kan bij Nihon Sport ook geïndividualiseerd worden. Binnenkort dus ook het individueel branden van bokshandschoenen. Wetzter is blij met deze nieuwe ontwikkeling "Bij andere sporten lukt het ons al, maar met bokshandschoenen ging dat een stuk moeilijker. Er is echter wel ontzettend veel vraag naar," aldus Wetzter, die vervolgt: "Samen met mijn Duitse collega is het nu gelukt om dit te realiseren! Bokshandschoenen kunnen we straks dus per set personaliseren."

Nihon Sport maakt al jaren sportkleding gepersonaliseerd voor verenigingen en sportscholen, weliswaar altijd in kleine aantallen. De meeste kleding kunnen ze zelfs al per stuk individualiseren.

STARPRO

"Met onze Duitse collega's en het merk Starpro hebben we nu een mogelijkheid gecreëerd voor verenigingen, maar ook voor individuele sporters, om bokshandschoenen per set te individualiseren met een logo, initialen of wat de klant ook maar wil. We hebben veel mogelijkheden uitgeprobeerd en hebben nu een procedé ontwikkeld dat uniek is. We kunnen iedere bokshandschoen van een fullcolour bedrukking voorzien. De hechting van de bedrukking is zeer goed," zegt Wetzter. "Bij iedere

bokshandschoen kunnen we logo's en namen ook laseren. Ook erg mooi!"

MYBOXGLOVE.NL

Peter Wetzter: "We hebben er inmiddels een speciale internetsite voor in de lucht. Dit geeft iedere klant de mogelijkheid om een logo op een bokshandschoen te plaatsen. Nihon Sport gaat het niet alleen aan sportscholen en verenigingen aanbieden. Iedereen kan op onze internetsite gaan en voor zichzelf of voor zijn vereniging, bokshandschoenen bestellen met een eigen logo."

Diverse bokshandschoenen

De bokshandschoenen komen van de fabrikant Starpak. Te bedrukken zijn de klassieke trainingsbokshandschoenen met klittenband, alsook wedstrijdhandschoenen van leder. Net als bij de Olympische Spelen zullen de handschoenen uitgevoerd worden in rood en blauw. Daarnaast komt er ook een van natuurlijk kwaliteitsleder gemaakte bokshandschoen in een klassieke uitvoering. Kwalitatief behoren deze bokshandschoenen tot de allerbesten. Wetzter: "Op deze wijze kunnen we boks-

handschoenen aanbieden in drie verschillende prijsklassen. Het assortiment zal komend jaar uitgebreid worden en kan de service ook geboden gaan worden bij MMA-handschoenen.”

Het individueel bedrukken van bokshandschoenen was een grote uitdaging. “Tegenwoordig is alles wel op één of andere manier te bedrukken. Het was een lastige exercitie om een partner te vinden die bokshandschoenen op kwalitatief hoogwaardige wijze kon bedrukken. Technisch valt dat niet mee en de bedrukking moet goed hechten,” aldus Peter Wetzer. Het bedrukken gaat met speciale transfers, die met hitte aangebracht worden. Dit gebeurt onder hoge temperaturen. Is de temperatuur te hoog dan krimpt het materiaal van de handschoenen. Is de temperatuur echter te laag, dan hecht de bedrukking niet

goed. “We hebben vijf maanden gewerkt tot we de kwaliteit kregen, die we wensten.”

Van het moment van bestellen tot het ontvangen van volledig bedrukte handschoenen, duurt ongeveer tien tot veertien dagen. “Ons grote voordeel is dat we de blanco bokshandschoenen van Starpro allemaal op voorraad hebben,” zegt Wetzer “Deze handschoenen hebben we dus al en ze zullen direct bedrukt worden nadat de klant het besteld heeft. Direct na het bedrukken worden ze naar de klant gestuurd.” Nihon Sport kan dus snel leveren. “Sporters die we sponsoren kunnen we dus ook een eigen bokshandschoen geven. Wie wil dat nou niet? Dat maakt het toch allemaal uniek!” In de Duitse Bundesliga gaan alle deelnemende verenigingen komend seizoen met deze bokshandschoenen de boksring in.

Starpro is een relatief jong boksmark. Het wordt gemaakt door 's werelds grootste en bekendste sportfabrikant. Qua productontwikkeling, design, materialen en veiligheid is Starpro zijn concurrentie ver vooruit. Sinds bijna twee jaar distribueert Nihon Sport het merk Starpro. “De reacties van onze klanten zijn erg positief. Ze waarderen de uitstekende pasvorm en de mooie designs. Onze klanten krijgen waar voor hun geld. Starpro producten zijn niet alleen goed, maar ze zijn ook uiterst betaalbaar. We hebben inmiddels ook een nieuwe staande bokszak ontwikkeld. Deze is duidelijk stabiel en verschuift minder gemakkelijk dan traditionele staande bokszakken,” aldus een enthousiaste Peter Wetzer van Nihon Sport.





Masterclasses door o.a. Jan Middelkamp, Han Doorenbosch, Peter Wolfhagen & Jos Eemstra

MASTER IN CLUBMANAGEMENT

NIEUWE STIJL

De fitnessbranche telt enerzijds veel managementfuncties, anderzijds worden er maar weinig specifieke managementopleidingen aangeboden. Op deze behoefte speelt HDD Group in samenwerking met Start2Move in, door het aanbieden van de vernieuwde opleiding 'Master in Clubmanagement'.

Doel opleiding

De opleiding Master in Clubmanagement is gericht op huidige of aankomende managers van onder andere fitnessclubs, personal trainer studio's enzovoorts. Tijdens deze 8-daagse opleiding krijgen cursisten inzicht in achtergronden van diverse aandachtsgebieden van management en het eigen functioneren hierin. Alles met één doel: optimaal rendement behalen voor je onderneming. Het unieke aan deze opleiding is dat de modules worden verzorgd door diverse gevestigde namen in de fitnessbranche. Onder andere Jan

Middelkamp, Han Doorenbosch, Hans Dekker, Peter Wolfhagen, Jos Eemstra, Jaap Bijsterbosch en Debbie Koekkoek geven cursisten diverse inzichten in management.

Inhoud opleiding

Tijdens de opleiding worden 12 modules behandeld. Het gaat dan om (persoonlijk) leiderschap en de wijze waarop een cursist zich als leider van een club kan ontwikkelen. Voorts om resultaatgericht management; de deelnemers leren om een winst- en verliesrekening te lezen en er actiepunten uit te halen. Uiteraard komen modules over sales, marketing, retentie en vakspecifieke zaken als personal training management en groepsfitness management aan de orde. Daarnaast wordt er ingezoomd op human resource, financieel en strategisch management. Zeer uniek zijn de modules over design en clubinrichting. De modules hebben dezelfde titels als tien jaar geleden, maar vrijwel alle modules van deze nieuwe cursus zijn herschreven en aangepast aan de huidige markt. In de 8-daagse cursus worden de volgende modules behandeld.

- Moduul 1: Leiderschap
- Moduul 2: Financieel (resultaat) management
- Moduul 3: Sales management
- Moduul 4: Marketing management
- Moduul 5: Retentie management
- Moduul 6: Fitness management
- Moduul 7: Groepsfitness management
- Moduul 8: Personal training management
- Moduul 9: Receptie management
- Moduul 10: Personeelsmanagement
- Moduul 11: Strategisch management voor fitnessclubs
- Moduul 12: Club inrichting en design

Om een inzicht te krijgen vanuit welke achtergrond de opleiders redeneren, volgt hierina een korte persoonsbeschrijving:

Dr. Jan Middelkamp (docent en coördinator)

Development Director bij HDD Group en eigenaar en CEO van BlackBoxPublishers. Hij promoveerde onlangs aan de Radboud Universiteit in de gedragswetenschappen, met een onderzoek naar trainingsgedrag in fit-

nessclubs en heeft een masterdiploma bewegingswetenschappen.

Hij is ook bestuurslid van EuropeActive (voorheen EHFA) in Brussel. Hij publiceerde meer dan twintig boeken over allerlei inhoudelijke zaken waarmee een fitness clubeigenaar wordt geconfronteerd. Visie, management, trends en toekomstige ontwikkelingen in de branche staan centraal in zijn boeken. Jan Middelkamp (1969) studeerde af aan de Academie voor Lichamelijke Opvoeding (Bachelor), Sport, Bewegen en Gezondheid aan de Universiteit Utrecht (Master in Science Degree) en promoveerde op de Radboud Universiteit op veranderingen in gezondheidsgedrag. Hij startte zijn carrière in de fitnessbranche als judoka en maakte vijf jaar deel uit van het Nederlands Judoteam.

Later werd hij club- en franchisemanager bij Fit-Care, één van de eerste franchiseketens (22 clubs) in Nederland (vanaf 1994). Tegelijkertijd was hij werkzaam bij de HDD Group en was hij verantwoordelijk voor de introductie van Les Mills in Nederland en België (vanaf 1997). Jan werd COO van Fitness First in Nederland (vanaf 2000) en opende in veertien jaar veertien healthclubs. Hij keerde terug naar de HDD Group als commercieel directeur en aandeelhouder (vanaf 2003).

Gedurende drie jaar was hij COO en directeur bedrijfsontwikkeling bij HealthCity/BasicFit International, een Europese health club-keten met 265 clubs in zeven landen, verantwoordelijk voor 2700 medewerkers (vanaf 2006). Hij was de CEO van de HDD Group (van 2009 tot 2014) en is momenteel de Development Director bij HDD en CEO van BlackBoxPublishers.

Han Doorenbosch

In 1998 nam hij samen met zijn vrouw Marjolijn Meijer een klein fitnesscentrum in Hilversum over. De eerste vestiging genaamd Clubsportive werd een succes: in anderhalf jaar tijd groeide de vestiging van 300 naar 2200 leden. Tijdens het hoogtepunt in 2010 bestond Clubsportive uit negen vestigingen. De financiële, strategische en organisatorische aspecten waren voor Han aanleiding om in 2008 aan een MBA opleiding te beginnen en veel kennis te vergaren over business modellen en kritische succesfactoren tijdens een periode van groei. In 2010 verkocht Han de fitnesscentra van Clubsportive en ging hij verder met een nieuw concept onder de naam TrainMore.

Hans Dekker

Hans (1943) begon zijn loopbaan op accountantskantoren. Als controller was hij daarna werkzaam in het bedrijfsleven. Vanaf 1981 was Hans als adviseur werkzaam bij Rabobank Nederland, afdeling Risicomanagement. Zijn advieswerkzaamheden waren gericht op grote c.q. complexe bedrijfsfinancieringen. Hij deed veel aan kennisoverdracht aan de bankmedewerkers. Tot zijn pensionering in 2004 was hij goed bekend met de fitnessbranche. Hij was docent bij opleidingsinstituten, voornamelijk inzake Strategisch management. Verder is hij voorzitter van de vakcommissie STM voor de hbo-accountantsopleiding en auteur van studieboeken over STM en financieel management. Tegenwoordig adviseert hij vooral jonge ondernemers in de leisure sector, maar adviseert hij ook inzake bedrijfsopvolging.

Peter Wolfhagen

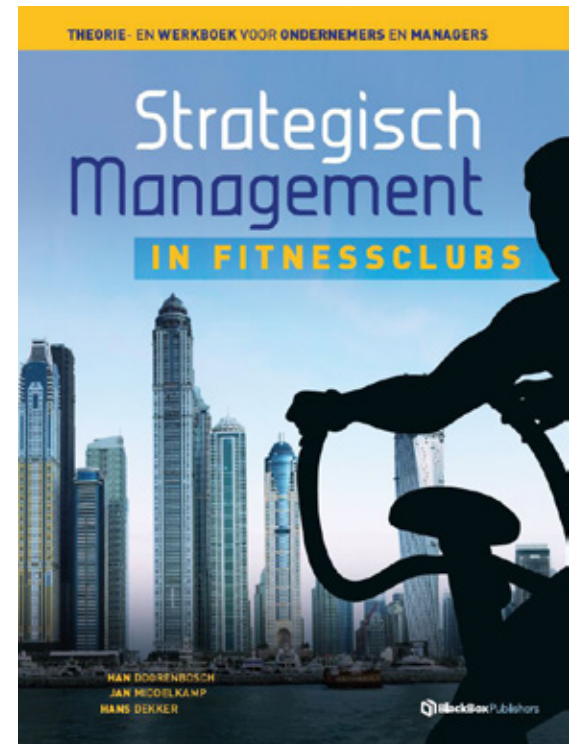
Peter is opgeleid als leraar Lichamelijke Opvoeding op de CALO in Arnhem en behaalde in 1989 zijn doctoraal in de Bewegingswetenschappen aan de Universiteit in Maastricht. Hij was jarenlang werkzaam bij verschillende organisaties, zoals High Five Health Promotion, NOC*NSF en FitLinxx, de marktleider in Fitness Netwerken. Sinds februari 2011 is hij zijn eigen bedrijf, Activity Workx, gestart en begeleidt hij personen en organisaties in de fitnessbranche in het behalen van resultaten.

Jos Eemstra

Jos is Development Director bij BlackBox publishers en BlackBox Fitness. Na het behalen van zijn CIOS diploma heeft hij de opleiding HBO Sportmanagement afgerond. Jos is al vele jaren werkzaam in de sport- en fitnessbranche in zowel Nederland als Duitsland, bij verschillende organisaties zoals SL!M, HealthCity, Basic-Fit, NHN Support en HDD GROUP. Als zelfstandig consultant en trainer heeft hij vele sport- en health clubs getraind en begeleid naar een beter bedrijfsresultaat.

Jaap Bijsterbosch

Hij opereert als Business Consultant en Trainer in de fitness- en lifestylebranche. Jaap coacht en motiveert organisaties om succesvol te zijn. Gelovend in de waarde van verschillen die dienen als katalysator van de commerciële kansen. Na 10 jaar advies en training te geven aan grote ketens als Health City, Fitland, Basic Fit, Sportopolis, maar ook kleinere zelfstandig opererende clubs en studio's is Jaap nog steeds vol pas-



sie actief en heeft hij naast zijn Consultancy bedrijf nog enkele andere bedrijven. Zo is hij mede-eigenaar van Leef & Beweeg in Born, is hij distributeur van ViPR Education en TRIBE TEAM TRAINING in de Benelux. Bovendien schreef hij zijn boek met de titel 'ViPR Training voor iedereen'.

Debbie Koekkoek

Debbie is werkzaam bij HDD Group als Senior Consultant. In deze functie verzorgt zij verschillende management- en vaardigheidstrainingen voor de verschillende bedrijfsonderdelen van HDD Group op het gebied van Sales, Retentie, Personal Training en Groepsfitnessmanagement. Sinds de start van LAPT begeleidt zij clubs en Personal Trainers bij het opzetten en uitbouwen van hun PT business. Zij rondde het CIOS te Goes succesvol af en studeerde af aan de Fontys Bedrijfs Hogeschool te Tilburg voor de opleiding Sportmanagement. Daarna heeft zij bij diverse fitnesscentra gewerkt, onder andere als National Salestrainer en Salesmanager voor de keten Achmea health Centers.

De opleiding 'Master in Clubmanagement' bestaat uit 8 lesdagen en start op 9 maart 2018 in Waalwijk. Kijk voor meer informatie op www.start2move.nl of neem telefonisch contact op via 088 850 76 48

GEBRUIKTE GEREVISEERDE PROFESSIONELE FITNESSAPPARATUUR 40-75% VOORDELIGER DAN NIEUW!

U bent op zoek naar Gebruikte fitnessapparatuur?

Fitness Result is gespecialiseerd in gebruikte professionele fitnessapparatuur in nieuwstaat.
Volledig gereviseerd en met garantie, vaak 40-75% voordeliger dan nieuw!

Wij hebben gegarandeerd de beste deal! Bel 06 52 34 8884!



- Wekelijks nieuwe aanvulling van de grote voorraad.
- Gespecialiseerd in Export van gebruikte professionele fitnessapparatuur.
- Financiering (Lease) Fitnessapparatuur voor (startende) ondernemers.
- Gereviseerd met garantie, gebruikte fitnessapparatuur in nieuwstaat.
- Mogelijkheden tot inkoop en inruil van uw huidige fitnessapparatuur.



FITNESS RESULT | BELDER 19 | 4704RK ROSENDAAL | THE NETHERLANDS | WWW.FITNESSRESULT.NL

Fitmanager

ONLINE SOFTWARE VOOR FITNESS & HEALTH

MEER TIJD, MEER CONTROLE EN MEER OMZET!

- ✓ Met Native App die functioneert zonder internet
- ✓ Ledenbeheer, planning en betalingen
- ✓ Geautomatiseerd communicatie en administratie
- ✓ Betalingen met SEPA incasso
- ✓ Geïntegreerde webshop met iDEAL
- ✓ Financieel dashboard en BTW rapportage
- ✓ Geen andere systemen of Excel nodig

Al vanaf €65,- per maand

NU
2 maanden
GRATIS
Code: FMBL17



Boutique Fitness, Bootcamp, Yoga, Pilates, Crossfit, Vechtsport, PT en meer!

www.fitmanager.nl



Leefstijl begeleiding op afstand - FitCoach 2.0

De gouden formule naar een duurzaam gezondere leefstijl!

FitCoach en Leefstijlclub gingen de uitdaging aan om een formule te ontwikkelen voor mensen die hun leefstijl meer in de richting van gezondheid willen sturen. De formule op zich is niet moeilijk, de uitdaging ligt in het volhouden, maar ook dat is meegenomen in de formule.

Als beweeg- en leefstijlcoach wil je inzag in het totale beweeggedrag van je klanten. Alleen is dat vaak lastig omdat men verschillende activity trackers gebruikt. Met de vernieuwde FitCoach applicatie kunnen 99 verschillende activity trackers gekoppeld worden van acht verschillende merken. Unieke is tevens de optie om een groepschallenge te organiseren met een zelf aangemaakte route via Google Maps.

Met het vernieuwde begeleidingsportaal kan een leefstijlscan uitgevoerd worden, waaruit als resultaat een overzicht gepresenteerd wordt over beweeg- en voedingsaspecten die verbeterd kunnen worden, volgens de Gezondheidsraad richtlijnen. Voor elk leefstijl item biedt het portaal daarna een instructie video, factsheet en 30 dagen tip programma. De Leefstijl SWITCH in combinatie met het activity tracker programma vormen een ideale mix om mensen (op afstand) in hun beweegpatroon en/of leefstijl te begeleiden. Het programma is voor sportcentra en voor ZZPers beschikbaar.

Meer informatie over het FitCoach programma: www.efaa.nl of mail naar info@fitcoach.nl.

X-FITTT opleiding in 2018 van start

EFAA en Start2Move, de twee grootste en belangrijkste Fit!vak erkende opleidingscentra van Nederland, zullen in 2018 starten met de opleiding tot X-FITTT projectleider / instructeur.

X-FITTT is de gecombineerde leefstijlinterventie die na het succes in Arnhem snel groeit en in steeds meer plaatsen in Nederland wordt gegeven. Mede-oprichter Thomas Verheij van het Arnhemse beweegcentrum Formupgrade: "Door de groei is X-FITTT in staat om steeds meer mensen te helpen om af te vallen en om een gezonde leefstijl aan te leren. Met een eigen opleiding zorgen wij ervoor dat elke deelnemer verzekerd is van de hoge kwaliteit van X-FITTT. Het maakt geen verschil in welke stad of dorp iemand aan X-FITTT deelneemt. Wij zijn vereerd met de samenwerking met de twee grootste opleiders in ons vakgebied."

EFAA directeur John van Heel: "Bewegen is natuurlijk cruciaal voor een goede gezondheid, echter voeding speelt minimaal een even belangrijke rol. Des te meer in onze samenleving, waarin meer dan de helft van de mensen lijdt aan overgewicht. Voor de gecombineerde leefstijl interventie X-FITTT zien wij een grote toekomst. Goed opgeleide instructeurs zijn cruciaal om de kwaliteit te kunnen waarborgen".

De samenwerking tussen de twee toonaangevendste opleidingsinstituten is bijzonder te noemen. Directeur Jelmer Siemons van Start2Move: "Het is uniek dat wij met elkaar samenwerken. Het zorgt ervoor dat de X-FITTT instructeursopleiding snel en goed bereikbaar is voor fitness-, preventie- en beweegcentra in heel Nederland."

Informatie: www.x-fittt.nl ; www.efaa.nl ; www.start2move.nl

Start nú met je goede voornemens met het online sportplatform Fitchannel.com

Fitchannel.com, hét online videoplatform voor voeding en bewegen, biedt je de kans om thuis, in je eigen tijd en op je eigen niveau aan de slag te gaan met een gezonde levensstijl. Uit onderzoek dat Fitchannel.com heeft laten uitvoeren, blijkt dat veel mensen de drempel naar de sportschool te hoog vinden. Bijvoorbeeld vanwege onhandige tijden van het lesrooster, de sfeer, de hoogte van de prijs en/of tijdgebrek. Fitchannel.com biedt hiervoor dé oplossing: thuis trainen en daarmee afvallen, fit worden of spieren opbouwen.

Na het instellen van je doel ontvang je jouw persoonlijke trainings- en voedingsschema's. Je kunt direct aan de slag met de trainingen via je tablet, laptop en/of telefoon. Fitchannel.com biedt zes verschillende programma's aan, waardoor er voor iedereen en ieder doel een persoonlijk afgestemd programma te vinden is.



Fitchannel.com is een initiatief van Michael Moser en DFFRNT Media, het mediabedrijf van Winston Gerschtanowitz. Zij slaan de handen ineen om de toenemende trend van thuisfitness – vooral in Amerika en Duitsland een enorme hit – naar Nederland te halen. Ze doen dat met een duidelijke missie: Nederland fitter maken.

Informatie: www.fitchannel.com



Fitness: recreatie of re-creatie?

“WHAT’S IN A NAME... MISSCHIEN BELANGRIJKER DAN WE DENKEN”

Vanaf dat fitness, zoals we het nu kennen, aan populariteit is beginnen te winnen en de sector zich is beginnen te ontwikkelen als een industrie, ontstond er een spanningsveld tussen de klassieke sportsector en de fitnesssector. Was fitness sport? Als fitnessbeoefenaars sportbeoefenaars zijn, moeten zij - en de clubs waarin ze trainen - dan eenzelfde ondersteuning krijgen van de overheid? Moeten ze dan beantwoorden aan dezelfde regelgeving? Nu lijkt het alsof we enkel credit en erkenning verdienen wanneer het goed uitkomt, maar evenzo ongenueanceerd gedemoniseerd kunnen worden binnen eenzelfde opportunistische ingesteldheid.

We hebben steeds geijverd voor een erkenning van fitnessbeoefenaars als sporters. Nogal logisch. We kunnen bezwaarlijk een wielertoerist 'sporter' noemen en iemand die eenzelfde bewegingsactiviteit uitvoert binnen de muren van een fitnessclub niet. Dit zou onze klanten oneer aandoen. Wanneer iemand zijn sporttas klaarmaakt en vrolijk roept 'ik ga sporten' wanneer hij of zij de

deur uitstapt, dan gaat die 'sporten' en doet-ie uiteindelijk aan sport. Of dit nu op een basket- of tennisveld is, of in een fitnessclub, dat doet niks ter zake. Men gaat sporten... punt.

Wie heeft of creëert hierover problemen?

De opkomst van fitnessclubs heeft inderdaad voor een spanningsveld gezorgd met de sportsector. De Vlaamse sportwereld en haar admi-

nistratie zijn historisch gegroeid vanuit de competitie- en topsport. Bijna alle clubs en federaties waren feitelijke verenigingen of verenigingen zonder winstoogmerk. Ze leefden hoofdzakelijk van ledenbijdragen en overheidssteun en subsidie. Wanneer de fitnesssector zich anders organiseerde via ondernemingen met legale tewerkstelling en belastingbijdragen, dan werd dit beschouwd als een bedreiging in plaats van de voordelen in te zien. Er ontstond inderdaad een spanningsveld, maar tussen wie? Beoefenaars hadden geen probleem en clubuitbaters evenmin. Al snel ontstond er lokaal synergie tussen verschillende organisaties. Sportclubs vonden expertise en een onderkomen voor fysieke voorbereiding in fitnessclubs. Beoefenaars hadden er geen probleem mee om bij beide entiteiten aan te sluiten. Wederzijdse samenwerking, ja zelfs sponsoring ontstond. Wie had dan wel een probleem? Wie sprak er

toch wel denigrerend over de 'commerciële' sector? De overheid en haar administratie. In plaats van oog te hebben voor de onweerlegbare voordelen voor volksgezondheid wanneer de fitnessbranche honderdduizenden in beweging zet, in plaats van oog te hebben voor de economische voordelen, ervoer men de opkomst van fitnessclubs als een bedreiging van de controlerende en betuttelende machtspositie als sportadministratie.

Horen we bij recreatiesport?

Misschien hebben we een fout gemaakt door te blijven ijveren voor de erkenning van fitnessbeoefenaars als sporters en van haar overkoepelende organisatie, met haar vertegenwoordigers als recreatieve sportfederatie.

Als we kijken naar het begrip recreatiesport dan omschrijft men dit als sportbeoefening, waarbij de prestatie minder belangrijk is dan het plezier. We blijven even stil staan bij de twee kerngedachten: 'prestatie minder belangrijk' en 'plezier'.

Bij fitness is prestatie inderdaad minder belangrijk. Daar bestaat weinig discussie over. Het wordt veel moeilijker wanneer we alle activiteiten binnen de klassieke sportstructuren schrappen waarbij prestatie primeert. De manier waarop op atleten, trainers, clubs, ja zelfs ministers, worden afgerekend op basis van de resultaten (en de medailles), zegt eigenlijk al genoeg. Ook wij houden van topsport en kunnen er uren naar kijken. Maar de manier waarop begeleiders en jammer genoeg ook ouders, hun pupillen al dan niet ondersteund door ongepast gejoel en geschreeuw, pushen naar topprestaties, spreekt misplaatste boekdelen. Als we daarnaast zien wat zogenaamde recreanten zoals 'wielertoeristen' niet ondernemen om beter te presteren en hun recreatiemaatjes de loef af te steken, dan is fitnessbeoefening misschien wel de recreatiesport bij uitstek.

Alhoewel, we hebben nog de kerngedachte 'plezier'. Is fitness fun? Doet de gemiddelde fitnessbeoefenaar aan fitness 'voor zijn plezier'? Als we dit kunnen bereiken, dan zijn en worden we ontegensprekelijk recreatiesport en verdienen we hiervoor ook steun en erkenning.

Etymologisch bekeken zou sport op zichzelf recreatie moeten zijn. Het begrip sport komt van het Oudfranse 'desport', wat vermaak en recreatie betekent. Het is een afleiding van het werkwoord 'desporter' wat staat voor 'afleiden, spelen, (zich) vermaken'. Maar binnen de sportwereld is er in de loop der jaren duidelijk iets verkeerd gegaan. Het is misgroeid tot een activiteit waar vermaak zich meer situeert in kijk- dan in doe gedrag en waar het halen van overwinningen geassocieerd wordt met succes. Niet het bewegen of sporten op zich. In essentie is ethiek zoek geraakt.

Of horen we bij recreatie in het algemeen?

Recreatie wordt gedefinieerd als: wat je doet voor je plezier en om je te ontspannen. Alle activiteiten die in de vrije tijd plaatsvinden en ontspanning als doel hebben. Bezigheden, tijdverdrif of lichamelijke activiteiten die door mensen en dieren worden ondernomen met als enig doel die activiteit zelf, of ter ontspanning en vermaak. Volgens het geheel van alle meningen die bijdragen aan Wikipedia, verstaat men onder recreatie alle vormen van vrijetijdsbesteding: alle activiteiten die worden gedaan naast de dagelijkse verplichtingen als werken, huishouden en zorg voor anderen. Recreëren doet men voor ontspanning en vermaak.

Hoofddoel van het grootste deel van de fitnessbeoefenaars, en van de clubs en trainers die hen begeleiden, is behoud en verbetering van de gezondheid. Er iets jonger uitzien en ons iets jonger voelen. Om dit doel te bereiken maken we de fitnessactiviteiten zo aantrekkelijk en leuk als mogelijk. Maar het plezier, het vermaak is eigenlijk geen doel op zich. Ontspanning misschien wel, wanneer we het ontspannende effect van fysieke activiteit meerekenen.

Wat denkt de overheid?

Als we zien op welke manier overheidsinstanties onze sector behandelen en omschrijven, dan kunnen we moeilijk tevreden zijn. Gezondheid, ontspanning, sociale interactie, economische return, tewerkstelling, allemaal kernwoorden welke voor de overheid en haar administratie belangrijk moeten zijn. Nochtans resulteert dit al te weinig in coöperatie maar des te meer in controle en betutteling. Al onze goede intenties ten spijt. Uiteraard hebben we een gedifferentieerde sector en zijn er jammer genoeg velen die goed gemeentelijke doelstellingen misbruiken. Maar dat heb je in alle sectoren. Dit is nog geen reden om een volledige sector ongenueanceerd te beschimpen.

Denk maar aan de sportadministratie in Vlaanderen. Fitness werd nooit als een volwaardige partner in het sportlandschap behandeld. Gedurende jaren wou Sport Vlaanderen enkel 10.000 beoefenaars en 50 clubs erkennen. Enkel de clubs die beantwoorden aan decretale regeltjes, opgesteld in een wetgeving, opgemaakt op maat van competitie- en topsportfederaties. Niet erkennen, maar wel controleren en betuttelen. Gedurende jaren werden erkende fitnessopleidingen door dergelijke, op decretale regeltjes gestuurde, aanpak meer afgeremd dan gestimuleerd. Degelijke private opleidingstrajecten werden niet erkend. Laat staan dat er naar gekeken werd. Misschien hebben we hierin veel te veel verloren energie gestoken. Ook wanneer je nu bij Sport Vlaanderen, de sportadministratie van de Vlaamse Gemeenschap, op zoek gaat naar de voor hen belangrijke partners in het Vlaamse

sportlandschap. Je komt bij allerlei organisaties terecht: SARC (strategische adviesraad), NADO Vlaanderen (antidoping), VSF (sportfederaties), ISB (sportbeheer en recreatiebeleid), Stichting Vlaamse Schoolsport, G-Sport, ICES (ethiek), VVS (sportgeneeskunde), Risicovechtportplatform, BOIC, Kenniscentrum Demos (minderheden), Rode Antraciet (gevangeniswezen) en meldpunt sportfraude. Maar over fitness wordt niet gesproken. Blijkbaar is een netwerk dat 500.000 mensen in beweging zet niet belangrijk. Binnen het nieuwe decreet wil men vooral recreatie bevorderen door unisportfederaties extra te ondersteunen en hen te motiveren. En hen te verplichten om binnen hun sporttak activiteiten aan te bieden op de verschillende niveaus. Van recreatiesport tot topsport. En aan verschillende categorieën offeren op basis van bijvoorbeeld leeftijd en geslacht. We weten allemaal waarin dit resulteert en wie daar vooral beter van wordt. De top van de piramide.

Wij richten ons vooral op de brede basis. Misschien moeten we abstractie maken van deze hele discussie en problematiek en ons focussen op wat we zelf doen. Zijn we geen recreatie, dan zijn we zeker re-creatie.

Bodyrecycling

Re-creatie, een nieuw beter en gezonder lichaam, dat is wat fitnessbeoefenaars willen nastreven. Het woord 're-creatie' duidt op vernieuwing, verfrissing. De bedoeling van re-creëren is het her opladen, verleggen van de persoonlijke actieradius, het vernieuwen van energie, het verzetten van zinnen en het ontladen van opgelopen spanning.

Daar zijn we wel degelijk mee bezig. Ons lichaam herwinnen, hergebruiken: Recycle your body. Bodyrecycling.

Eigenlijk zijn we een soort van kringloopwinkels. Een maatschappelijke rol waarin we ons sociaal gezicht meer dan tonen. Dit verdient aandacht. Aandacht welke we misschien meer moeten gaan zoeken bij welzijn en volksgezondheid, in plaats van in sport waar men breedtesport vooral wil faciliteren binnen hun eigen sportvijver in plaats van te gaan vissen bij de overige 80 procent van de bevolking. Laten wij hierin het lichtend voorbeeld zijn of worden. Een mooie doelstelling voor 2018.

Hou je fit,
Eric



ERIC VANDENABEELE

Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH



In debat bij de zorgverzekeraar:

LEEFSTIJL ALS MEDICIJN!

Op donderdag 7 december organiseerde VGZ in samenwerking met LUMC en TNO een debat met als onderwerp 'Leefstijl als medicijn'. De locatie was het markante Corpus gebouw in Oegstgeest. John van Heel was uitgenodigd vanwege zijn praktijkervaring op het gebied van bewustwording en begeleiding van leefstijl en gedragsverandering.

Op de vraag: wie bent u, werden de volgende antwoorden gegeven:

Ook VGZ onderkent dat veel klachten en (chronische) ziektes samenhangen met onze leefstijl. "Met medicijnen kunnen veel verschijnselen onderdrukt worden, maar de oorzaak wordt er niet mee aangepakt," zo schrijft VGZ in de aankondiging en vervolgt met:

"Leefstijl als medicijn klinkt als een mooie belofte, maar wie is daarvoor aan zet? De patiënt zelf, de zorgaanbieder of toch de zorgverzekeraar? En moet er niet veel meer aandacht komen voor preventie en gedragsverandering, of kan alleen een belasting op suikerhoudende producten het tij nog keren?"

Prof. dr. Hanno Pijl, Internist-endocrinoloog, beet de spits af en werd geïnterviewd door Ruud Koolen, journalist en uitgever van Zorgvisie en Skipr. Pijl benadrukte dat de leefomgeving één van de grootste problemen is voor mensen om gezond te kunnen leven. Ook pleitte hij voor een beloningssysteem voor gezond gedrag met een premievoordeel vanuit zorgverzekeraars.

Op de volgende stelling werd ook met ruime meerderheid bevestigend gestemd:

"VERZEKERAARS MOETEN GEZONDE LEEFSTIJL STIMULEREN VIA VOORDELEN OF PREMIE"

Maaïke de Vries, directeur van 'Keer Diabetes Om', vertelde over de 400 mensen met diabetes type 2, die al hun leefstijl interventie doorlopen hebben. Ruim 50 procent is al van de diabetes af. Zij hoopt op doorzetting van dit driejarige programma, bekostigd door onder andere VGZ. Zij hoopt van 400 naar 6000 mensen te groeien binnen enkele jaren. Tus-

Weert. Vanwege een leefstijlcoach-traject heeft hij de laatste twee jaar een leefstijl-omslag gemaakt. Harry werd gevraagd over de aanpak en het resultaat hiervan en hij benadrukte het belang van de mentale ondersteuning gedurende het traject. Ik kon een pleidooi houden voor kennisbevordering van zorgmedewerkers, maar ook van leerkrachten, sportinstructeurs, HR medewerkers, bedrijfsartsen, en meer, op onderdelen van het gebied van 'gezond leven' en gedragsveranderingsbegeleiding.

Een volgende stelling was:

“ZORGVERLENERS MOETEN ZELF BESLISSEN OF ZE ‘LEEFSTIJL ALS MEDICIJN’ AANBIEDEN”

Deze teller bleef steken op 3.0. Iets minder dan de helft van de deelnemers vindt het eigen verantwoordelijkheid en betutteling, als de zorgverzekeraar zich met leefstijl bemoeit. De meerderheid vindt dat zorgverzekeraars verplicht moeten worden om 'Leefstijl als Medicijn' interventies aan te bieden.

Over de volgende stelling waren de meningen verdeeld:

“MENSEN ZIJN ZELF VERANTWOORDELIJK VOOR HUN LEEFSTIJL”

Aan de éne kant is dit natuurlijk wel zo, aan de andere kant werd genoemd dat wat we de afgelopen vijftig jaar geleerd hebben en hoe de omgeving momenteel ziekmakend leven stimuleert, wij ons moeten afvragen of men die verantwoordelijkheid wel kan nemen.

Pieter Barnhoorn, huisarts met praktijk in Leiden, was de volgende die geïnterviewd werd. Hij waarschuwde voor een hype en mogelijke gezondheidsschade door de aandacht op leefstijl als medicijn. Het kon mensen met een lage SES afschrikken om helemaal passief af te vallen en fanatieke sporters te stimuleren om te veel te doen.

Hij kreeg geen bijval, veel lopende projecten op dit vlak richten zich specifiek al op lage SES. Hij benadrukte wel dat hij als huisarts nul procent opleiding heeft genomen over leefstijl, voeding en bewegen. Hij gaf ook aan, er geen enkele kennis over te hebben. Wat dat betreft was hij van mening dat bijscholing van huisartsen zeker wenselijk is.

AB Klink sloot het debat af. Hij deed een pleidooi voor leefstijl coaching als DE oplossing. Ook benadrukte hij een gebrek aan kennis op het vlak van preventie binnen de zorg. Zijn stelling was 'Laat artsen dit oppakken en steun ze hierin'. Op deze oproep kwam vanuit de zaal achteraf toch veel commentaar. Artsen zijn primair opgeleid op curatief vlak. Er zijn al veel preventie- en leefstijl specialistengroepen in Nederland, dus zorg voor een goed protocol en maak gebruik van die expertise, zo was de reflectie. Een boeiend debat, goed om voor- en tegenstanders te horen spreken. Vanuit VGZ wordt in ieder geval ingestoken op leefstijl coaching. Ik ben benieuwd of andere zorgverzekeraars volgen. Wij, als fitnessbranche, zullen in ieder geval ook onze kennis op moeten halen op gebied van leefstijl- en preventie. Dat is natuurlijk niet nieuw, maar wellicht moeten we het tempo waarin dit gebeurt opschroeven, want er vallen wel cruciale beslissingen op dit vlak de komende jaren.

Wil je het Leefstijl als Medicijn 'recept' leren, dan is de Leefstijl- en preventie adviseur opleiding zeker een aanbeveling. Hierin wordt namelijk de nieuwste leefstijl-richtlijnen besproken en in de tweede module staan ook de belangrijkste 'gedragsveranderingsbegeleidingsmodellen' inclusief bijbehorende theorieën. Kijk op www.efaa.nl naar de Leefstijlcoach opleiding.



JOHN VAN HEEL
EFAA, j.vanheel@efaa.nl
06-53623485

sendoor werden er verschillende stellingen geponeerd, waarop alle deelnemers, via een app konden reageren. Eén van deze stellingen was:

“LEEFSTIJL ALS MEDICIJN MAAKT EEN GROOT DEEL (CIRCA 20 PROCENT) VAN DE HUIDIGE GEZONDHEIDSZORG OVERBODIG”

De ruim 60 deelnemers konden op een schaal van 0 tot 5 waarderen, waarbij 5 betekende dat je het er helemaal mee eens was. De teller bleef steken op 3,7. De sceptici gaven aan dat het lange termijn werk is en dat die 20 procent nog heel ver weg ligt. Een enkeling geloofde er zelfs helemaal niet in, dat mensen in staat zijn te veranderen.

Ik was uitgenodigd vanwege onze activiteiten onder 'Stapje.com', 'Nieuwe Gezondheid' en platform 'Weert in Beweging'. Ik had een ervaringsdeskundige meegenomen, Harry Coolen, oud wethouder van

Een pleidooi voor meer klanthousiasme:

VERLEUKEN KAN IEDEREEN

"Leuk" is een onderbelicht woord in het traject van Klantgerichtheid. Daarbij kan "Leuk" tot ongekennde resultaten leiden! Als het binnen jouw organisatie leuk is en de klant centraal staat, komt er positieve energie vrij waardoor jouw klanten graag zaken met je doen.*

*Feike Cats – www.houdenvanklanten.nl

Deze week viel het me weer op. Ik was bezig met mijn tweede rondje op het circuit van mijn sportschool en naast me zat een dame te rommelen met de knoppen en instelling van haar toestel. Ze begreep duidelijk niet hoe dit allemaal werkte. Ze keek wat beschaamd en vertwijfeld en stond snel op om aan een ander apparaat haar geluk te proberen. Tien meter verder stond een instructeur gezellig te babbelen met een fitness freak die hij schijnbaar goed kende. Hij straalde overduidelijk uit dat hij van mening was dat deze mevrouw toch een hopeloos geval was waar hij geen energie in ging stoppen.

Ik heb zelf een horeca achtergrond. Voor mij is het vanzelfsprekend om klanten waar te nemen. Sta je te bedienen op een vol terras dan heb je altijd je radar aanstaan om signalen van gasten op te nemen. Heb je geen tijd, dan geef je even een knikje dat je ziet dat

iemand iets wil bestellen. En die persoon heeft heus wel begrip als hij ziet dat je je best doet en je het druk hebt. In het geval bij mijn fitnessclub dacht ik: jeetje, dit is een klant die iets wil bestellen en de ober negeert dit compleet. En deze klant heeft de rekening al vooraf moeten betalen, eigenlijk schandalig.



Boos telefoontje

Ander voorbeeld: In de buurt van mijn club is een groot winkelcentrum met betaald parkeren en ik parkeer stiekem ook wel eens in de garage van de sportschool om alleen



een paar boodschappen te doen. Daar kreeg ik eind vorig jaar opeens een telefoontje over. Ze konden in de administratie zien dat ik de slagboom was gepasseerd, maar niet door het poortje van de club was gegaan. Dat is misbruik en dit wordt niet getolereerd. Het zal voor de medewerker ook geen pretje zijn om dergelijke telefoontjes te moeten doen. Ze hebben natuurlijk gewoon gelijk, en ik zal het daarom ook nooit meer doen (ik voelde me net een misdadiger...). Maar als ik acht weken lang niet kom sporten, krijg ik echter geen enthousiast telefoontje dat ze me missen en wanneer ik weer kom. Dat zou ik ook wel eens op prijs stellen.

Bekeuring

Blijkbaar heeft men echt een probleem met de parkeerplaatsen want de laatste actie op dit gebied sloeg wel alles. Ik sport al jaren bij deze club en heb ooit in het begin een parkeerkaart ontvangen, die ik vervolgens nooit gebruikte omdat er geen haan naar kraaide. Toen ik laatst na mijn training terug bij mijn auto kwam zat er opeens een parkeerboete onder mijn ruitenwisher. Stomverbaasd keek ik wat dat precies was en het was een nagemaakte bekeuring met de mededeling dat alleen klanten van de club daar mogen parkeren en ik 50 euro boete



moet betalen voor juridische kosten. Ik stond perplex, maar dacht, geen probleem, ik ben klant en ging weer terug naar boven om even te melden dat ze de boete kunnen verscheuren omdat ik lid ben en dat ik in het vervolg netjes mijn parkeerkaart zou gebruiken. Kreeg ik toch echt de mededeling dat dit te laat was en men niet zeker wist of de directie die 50 euro zou laten vervallen. Ik ben woest weggelopen en heb gelijk gegoogeld naar een andere club (over de boete heb ik verder niets meer gehoord trouwens).

Hoe eenvoudig was het geweest om bij de balie een bordje neer te zetten met de informatie "Heeft u vandaag uw parkeerkaart zichtbaar achter uw ruit geplaatst? Wij willen graag dat u als klant altijd kunt parkeren en wijzen eigenaren van onbekende auto's er momenteel op dat de garage alleen voor onze leden beschikbaar staat. Heeft u geen parkeerkaart? U ontvangt er gratis één aan de balie!" Dan had ik er rekening mee gehouden en was deze hele misère niet nodig geweest.

Nu zit ik op mijn werk ook aan de andere kant van klant-leverancier relatie. En ik besef me maar al te goed dat Klantenthousiasme soms moeilijk op te brengen is. Niemand is perfect, foutjes worden gemaakt, je hebt te maken met veeleisende klanten, afspraken die niet worden nagekomen, marges die gehaald moeten worden, mensen die niet goed lezen tot en met brutale personen. Je energie wordt



19 januari Verleuken kan iedereen

Bij de Kick Off van het themajaar van Greinwalder & Partner gaat spreker Feike Cats van 'Houden van klanten' in op klanthousiasme in de praktijk. Feike is auteur van drie boeken en helpt organisaties om van klanten en medewerkers Ambassadeurs te maken. Je ontvangt vele voorbeelden en praktische tips hoe je hier zelf mee aan de slag kan gaan.

Dit gunt Greinwalder & Partner zijn klanten en jou!

Je zal zeker op het puntje van je stoel zitten en daarom worden er drie gratis kaarten verloot voor deze inspirerende middag. Schrijf waarom juist jij aan de slag wilt met verleuken en klanthousiasme en maak kans op een geweldige ervaring.

Stuur je inzending uiterlijk 12 januari aan: verleuken@greinwalder.com

zo opgeslurpt door allerlei negatieve zaken. Dan denk je al snel: het leven zou zo makkelijk zijn als we geen klanten hadden... Maar dan hebben we ook geen werk meer.

Laten we het leuker maken!

Hoe kan je dan dat enthousiasme gevoel oproepen waardoor zowel jij als je klant blij worden? Laten we het vooral leuker maken! Greinwalder & Partner zet het jaar 2018 in het teken van "verleuken" en is hiervoor een samenwerking aangegaan met Feike Cats van 'Houden van Klanten'. Hij helpt organisaties om van klanten en medewerkers Ambassadeurs te maken. Zijn enthousiasme heeft ons in elk geval al enorm geïnspireerd.



Stella Schinnerl - In 2003 als coördinator Benelux gestart, stuurt zij bij Greinwalder & Partner inmiddels de internationale afdeling aan. Met haar achtergrond als hospitality manager houdt zij van organiseren, ondernemen en creativiteit. Net als de gastvrijheid-industrie is de fitnessbranche bruisender dan ooit. Alles draait om beleving en optimale service. www.greinwalder.nl



ClubJoy timmert ook in 2018 onverminderd **HARD DOOR AAN DE WEG**

Een jaar voorbij. Traditiegetrouw blikken wij terug op het afgelopen jaar. De hoogtepunten highlighten, lering trekken uit ervaringen en vooruitblikken op het kansrijke jaar dat komen gaat. Voor ClubJoy was 2017 een jaar vol nieuwe ontwikkelingen. ClubJoy headquarters Bilthoven werd in gebruik genomen, de bouw en ingebruikname van een eigen opnamestudio, de organisatorische wijzigingen die daarmee gepaard gingen, de groei op de Europese markt en de samenwerking met Brand Ambassador, Hans Muench, om maar iets te noemen. Een mooi jaar, maar 2018 gaat dit alles overtreffen. Wij vertellen u waarom!

Successen moet je delen: een korte terugblik

Opening HQ Bilthoven

Een korte beschouwing van het jaar 2017 laat zien dat wij als organisatie zeker niet hebben stilgezeten. Alles behalve! Het nieuwe bedrijfspand - ClubJoy HQ Bilthoven - werd in gebruik genomen. Veel ondernemers hebben wij al mogen ontvangen in ons nieuwe pand, hetzij tijdens één van onze ShareTheInspiration-dagen, hetzij tijdens een één op één meeting. Uiteraard zullen wij in 2018 nog veel meer ondernemers en geïnteresseerden ontvangen in ons fonkelnieuwe onderkomen. Wees welkom!

Look & feel en kwartaalthema's

In 2017 ondergingen onze work-outs een volledige metamorfose. De look & feel van de work-outs heeft een ware transformatie doorgemaakt en dat zal ook ieder kwartaal worden gewijzigd. Zo vonden onze work-outs in het laatste kwartaal van 2017 plaats in een studio van een wolkenkrabber, met de city skyline als achtergrond. Op deze manier creëren wij nog meer beleving, wat met name interessant is voor de virtuele work-outs.

Naast een gewijzigde look & feel van de work-outs, introduceerden wij ook een zogeheten kwartaalthema. Ieder kwartaal kiezen wij een andere trainings- en choreografiefocus en communiceren wij dit ook als zodanig richting onze leden. De intrede van gesproken bruggen tussen de verschillende tracks maakte dit mogelijk. Daarmee bedienen wij onze leden nog meer op het gebied van kwaliteit.

De realisatie van een eigen filmstudio

Kort nadat wij onze intrede hebben gedaan in het pand in Bilthoven, startte de bouw van onze eigen opnamestudio. Een enorm project, dat afgerond werd in september 2017. De work-outs van het huidige kwartaal zijn opgenomen in onze eigen studio. Dat is wel iets waar wij erg trots op zijn.

De oprichting van een Expeditie Lab

Nieuw in 2017 was ook de oprichting van een eigen Expeditie Lab, een zogezegd research team dat wekelijks bijeenkomt in het kader van product development. Denk daarbij aan het exploreren van nieuwe mogelijkheden, nieuwe work-outs, maar zeker ook onderzoek naar de meest moderne trainingsvormen. Hieruit is al een zeer boeiende ontwikkeling ontsproten die later dit jaar geïntroduceerd zal worden.

Europese ClubJoy Brand Ambassador

2017 was tevens het jaar waarin het Europese marktaandeel van ClubJoy aardig werd uitgebreid. De samenwerking met een internationaal handelsagent, Hans Muench, zal daar zeker verder aan bijgedragen. Een mooie

ontwikkeling die wij natuurlijk verder zullen doorzetten in 2018. Europe, here we come!

WHAT'S NEXT?

Hoewel het terugblikken vooral leuk is om behaalde successen te vieren, is het vooral ook boeiend om vooruit te kijken. Doelen voor het jaar 2018 zijn gesteld. Het jaarprogramma staat vast. Wat kunt u van ons verwachten in 2018? Dat is een legitieme vraag en het antwoord is: veel!

15-jarig bestaan van ClubJoy

ClubJoy heeft in het jaar 2018 een hele mooie mijlpaal bereikt. Inmiddels bedienen wij de Nederlandse fitnessbranche al vijftien jaar met onze producten en diensten. Daar zijn wij bijzonder trots op en dat vraagt natuurlijk om een feest, een groot feest! Dit jubileumfeest zal plaatsvinden op 16 november 2018 tijdens een zeer bijzonder evenement te Kalkar (Duitsland). ClubJoy leden hebben van ons een VIP-ticket ontvangen als uitnodiging voor deze bijzondere aangelegenheid. Het belooft een memorabele gebeurtenis te worden, waar wij enorm naar uitkijken.

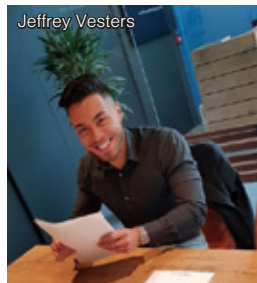
ClubJoy Premium Membership

Het ClubJoy Premium Membership wordt deze maand gelanceerd. Dit is een variant op het licentieprogramma ClubJoy Support. Binnen ClubJoy Support wordt intensieve begeleiding geboden aan clubs met betrekking tot het groepsfitness segment. Daarbij ligt focus op het verbeteren van de kwaliteit van de groepslessen, maar zeker ook op het managen van de groepsfitness afdeling binnen de sportclub. Een zeer intensief proces, waarbij werkelijk alle aspecten van de afdeling groepsfitness onder de loep worden genomen.

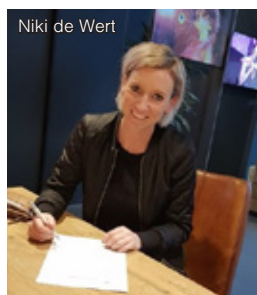
Het ClubJoy Premium Membership is een variant op het ClubJoy Support programma. Nog steeds intensieve begeleiding, maar dan gepland op vaste momenten in het jaar. Een ClubJoy mastertrainer zal ClubJoy Premium Clubs gaan bezoeken in de vorm van een mystery visit. Het groepsfitness segment van uw club wordt dan jaarlijks onderworpen aan een quick scan. Met andere woorden: is uw groepsfitness segment kerngezond, of liggen er nog kansen voor verbetering? ClubJoy Premium Members krijgen bovendien jaarlijks zowel een incompany kwaliteitsdag aangeboden, gericht op de kwaliteiten van de groepsfitness instructeurs, maar ook een zogeheten GF-management supportdag, puur gericht op het managen van de groepsfitness pijler van de organisatie. Kortom: het totaalpakket als u wenst in te zetten op kwaliteit. ClubJoy Premium Clubs



Hans Muench



Jeffrey Vesters



Niki de Wert

worden ook als zodanig herkend. ClubJoy Premium Members ontvangen van ons een decoratief gevelbord, waarmee in één oogopslag duidelijk is dat kwaliteit voor deze club hoog in het vaandel staat.

Uitbreiding van het ClubJoy Team

Hoewel ClubJoy absoluut veel productinhoudelijke ontwikkelingen zal doormaken in 2018, doet zich ook een mooie ontwikkeling voor binnen het Nederlandse sales team. In 2017 vormden zich steeds meer professionele afdelingen binnen ons team. Zo ook op het gebied van marketing, communicatie en sales. Die inzet van een steeds verder toenemende professionalisering, heeft geresulteerd in het aantrekken van twee nieuwe accountmanagers. Niki de Wert en Jeffrey Vesters zijn vanaf heden onderdeel van ons veelzijdige team en zullen onze leden, maar ook clubs die buiten onze vertrouwde klantenkring vallen, in 2018 een bezoek brengen. Deze stap is gezet vanuit de gedachtegang dat wij als organisatie zo dicht mogelijk bij onze members willen blijven staan. Het behouden van intensief contact is voor ons erg belangrijk. Wij werken in dat kader ook samen met een professionele organisatie op het gebied van sales en marketing. Niet alleen inhoudelijke kwaliteit is wat wij nastreven. Zeker ook op

organisatorisch vlak blijven wij bijschaven en aan de weg timmeren.

Last but not least: New product release on 16-11-2018

Al eerder aangestipt in dit artikel, is de datum van het feest ter ere van ons 15-jarig bestaan. Tijdens het congres, voorafgaand aan de party, zullen wij ook ons nieuwste product lanceren. Een product waarvan wij zeer veel verwachten. Een mooie service voor iedere ClubJoy member. Wat dat precies is houden we nog even geheim, maar 16-11-2018 wordt op veel vlakken bijzonder. Dat is een belofte!

Een korte greep uit de plannen van ClubJoy in 2018. Heeft u vragen omtrent onze producten en/of diensten? Neem dan gerust contact op met ons secretariaat door een e-mail te sturen naar info@clubJoy.nl of bel met één van onze office medewerkers via het telefoonnummer 010-7420107 (bereikbaar van maandag t/m donderdag van 9:30 tot 16:30 uur).





Vooruitblik:

TECHNOLOGIETRENDS IN FITNESS VOOR 2018

Aan het einde van ieder jaar kijk ik als liefhebber van fitnesstechnologie graag vooruit op de innovaties die de komende twaalf maanden zullen brengen. Net als in de afgelopen jaren verwacht ik dat technologie een groeiende impact zal hebben op onze industrie en ik zie een aantal duidelijke ontwikkelingen, die in 2018 een blijvende impact op de fitness-industrie zullen maken.

Wearables

"Wearable tech" is een term die iedereen met ook maar een beetje belangstelling voor technologie al een keer is tegenkomen. Wearables zijn inmiddels goed ingeburgerd en je ziet dat iedereen erop inspeelt. Marktleiders zoals Fitbit en Jawbone lijden nuonderdeconcurrentie van zwaargewichten zoals Apple en hun Apple Watch. 2018 gaat nog een interessant jaar worden voor de wearables-markt, nu al geschat op bijna 6 miljard dollar. Zeker als je ziet hoe grote

spelers zoals kledingmerk Under Armour (dat zichzelf het liefst ziet als een technologiebedrijf) zich ook aan wearables wagen. Ik verwacht dat het groeiende succes van wearables gedreven zal worden door verbeteringen in gebruiksgemak. Onhandige apparaatjes met handmatige bediening zullen worden vervangen door een naadloze gebruikerservaring. Door hartslagtrackers in fitnesskleding te integreren, bijvoorbeeld. Maar ook de steeds slimmere sensoren in smartphones zijn hier een voorbeeld van.

Internet of Things

Tegenwoordig is het in veel industrieën zeldzaam om een bedrijf te zien dat geen gebruik maakt van de mogelijkheden van cloud-technologie. Terwijl de fitnessindustrie zich hier aanvankelijk traag aan heeft aangepast, is 2017 een jaar van vooruitgang geweest. Ik verwacht dat deze trend zich zal voortzetten. In het komende jaar zal cloud-based technologie de standaard worden. Je ziet het al in de landen om ons heen: in 2015 was 84 procent van de Britse bedrijven al actief in de cloud. Het is dus goed om te zien dat onze industrie eindelijk een inhaalslag maakt.

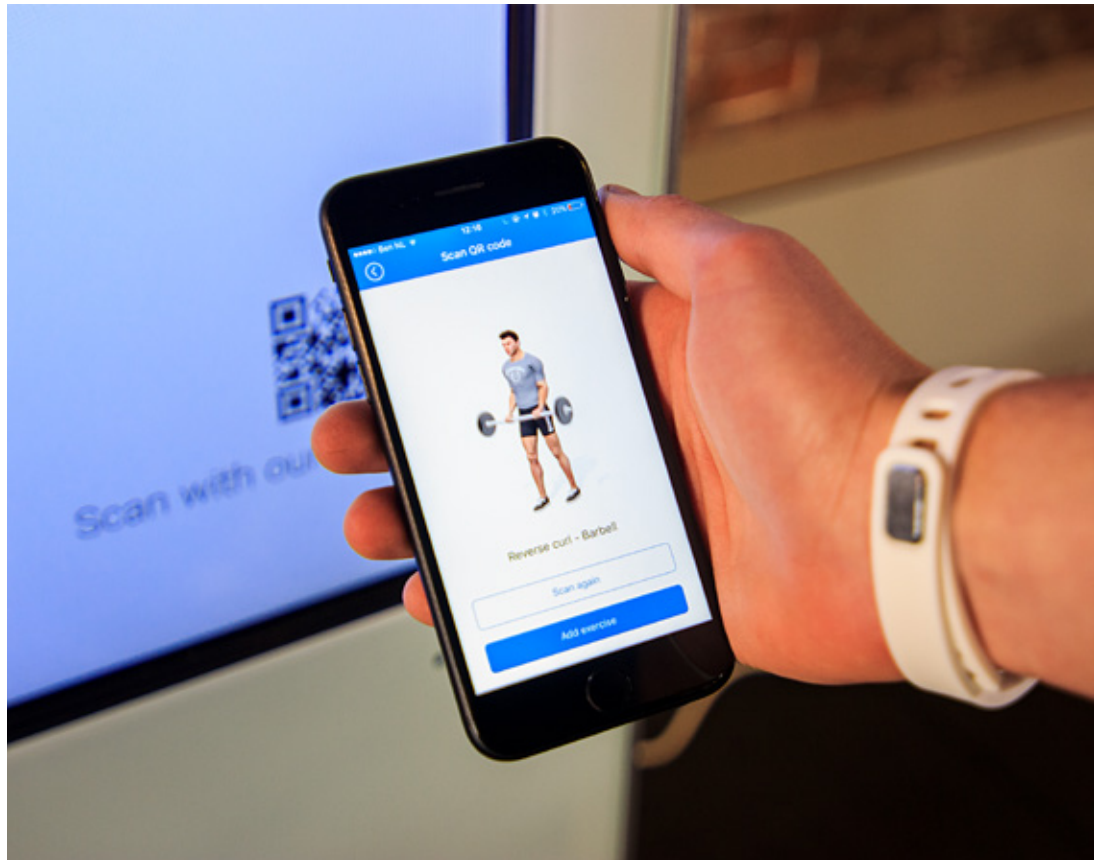
Nu de cloud de standaard wordt, verwacht ik dat ook in 2018 grote stappen zullen worden gezet met het aansluiten van apparaten op de cloud - het Internet of Things. De belangrijkste hardware waar clubs mee werken zijn natuurlijk fitnessapparaten, dus het is geweldig om te zien dat de belangrijkste leveranciers zoals Life Fitness, Matrix en Precor allemaal hard werken aan platform-agnostische API-oplossingen om een naadloze ledenervaring mogelijk te maken.

Maar ook andere apparaten worden onderdeel van dit online club-ecosysteem, dankzij ondernemingen als NEO Health, dat geïntegreerde body fat scales en virtuele trainer-applicaties voor coaching en testen aanbiedt.

Bedrijven als Technogym, eGym en Milon zullen hun USP's verliezen dankzij direct geïntegreerde krachtmachines, aangezien in 2018 leverancier-onafhankelijke sensorintegratie voor krachtapparatuur een feit zal worden. Dat wordt een grote ontwikkeling, omdat het clubeigenaren in staat zal stellen hun bestaande offline kit te upgraden naar een technologisch geavanceerde trainingservaring, zonder een grote investering in volledig nieuwe machines te hoeven doen.

Virtuele coaching

Dankzij voortschrijdende technologische ontwikkelingen komen er meer en meer oplossingen op de markt, die persoonlijke coaching geheel of gedeeltelijk vervangen. Steeds meer sportscholen implementeren schaalbare oplossingen voor digitale coaching, zoals Basic-Fit, dat personeelloze sportscholen runt in combinatie met mobiele oplossingen om hun leden te ondersteunen bij trainings- en voedingscoaching.



Daarnaast verwacht ik in 2018 een toename van in-gym kiosk-oplossingen voor virtuele coaching, omdat dergelijke kant-en-klare applicaties een verfijndere klantervaring bieden voor virtual coaching dan het relatief kleine scherm van een smartphone.

Tot slot verwacht ik ook dat videogame-technologie eindelijk een serieus debuut in de fitnessindustrie zal maken. Ik geloof er sterk in dat deze technologie een oplossing kan bieden voor het feit dat de meeste mensen nu eenmaal niet graag trainen, door het implementeren van motiverende en belonende speltechnieken. Dankzij verschillende relatief succesvolle consumentenapplicaties in de afgelopen jaren, zoals de WiiFit en de Microsoft Kinect 3D body tracking camera trainingsspeel, zie je nu ook startups verschijnen die de industrie wakker willen schudden met interessante toepassingen van virtual reality en motiverende technologieën.

Tips om je aan te passen

Het volgen van trends betekent niet dat je de menigte moet te volgen. Wees niet bang om je eigen draai aan dingen te geven. Wat werkt voor één sportschool, werkt misschien niet voor jou. Duik niet blindelings op een trend als het niet helder is hoe het je onderneming en je resultaten zal helpen verbeteren.

Als je nog steeds geen gebruik maakt van technologie om je leden en personeel te ondersteunen, dan zul je nooit optimale resultaten kunnen behalen. Verbeter je ledenretentie én de efficiëntie van je personeel door technologie te integreren in je manier van werken. Je concurrentie doet het namelijk al.

Tenslotte duiken voortdurend nieuwe ontwikkelingen in technologie op. Innovatie is nooit "klaar". Blijf daarom op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen in fitness door conferenties te bezoeken of online onderzoek te doen, zodat je een leider kan worden in plaats van een volger. Alleen dan blijft je bedrijf toekomstbestendig. Het is maar goed dat al deze innovatie zo spannend en leuk is!



HUGO BRAAM is technologie-evangelist in de fitnessbranche en medeoprichter van virtuagym.com, leverancier van innovatieve software voor fitnesscentra en personal trainers. hugo@virtuagym.com

SPORT&PEOPLE

COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

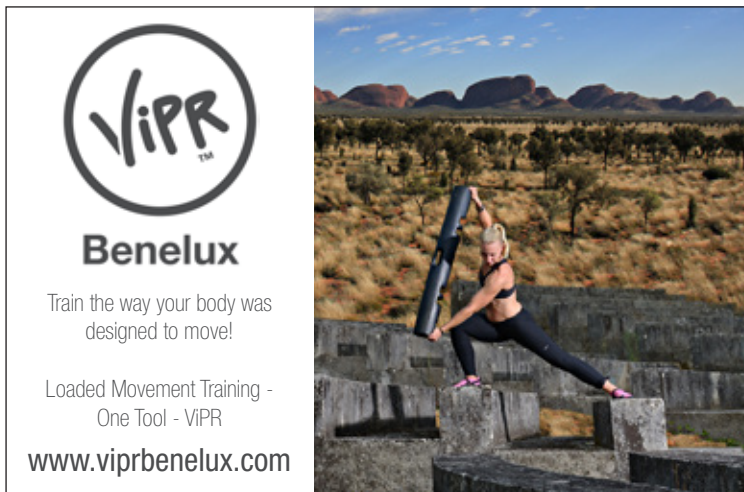
**INSTRUCTEUR OF PERSONAL TRAINER
OPLEIDING VANAF 99,- PER MAAND.**

- ✓ NL Actief / Fitvak erkend
- ✓ Te volgen op locaties door heel Nederland
- ✓ Ervaren docenten met praktijkkennis

WWW.SPORT-PEOPLE.NL



BOXING - KICKBOXING PROGRAM



ViPR
Benelux

Train the way your body was designed to move!

Loaded Movement Training -
One Tool - ViPR

www.viprbenelux.com



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 Erkende specialisaties
Leer meer!

	NLACTIEF / FITVAK Fitnesstrainer NLACTIEF / FITVAK Personal Trainer NLACTIEF / FITVAK Groepslesdocent
	KNKF Krachttrainer KNKF Powerlifting Trainer
	BGN Gewichtsconsulent BGN Kind en Voeding BGN Sport, Voeding en Supplementen



EFAA

Ik start met de NASM personal trainer opleiding

Wat is jouw doel voor 2018?

ACTIE JANUARI

PT BOEK t.w.v. € 49,50 KADO

Kijk op: www.EFAA.nl



START2MOVE
opleidingen trainingen

Ben jij sportief, enthousiast en droom jij van een baan als Personal Trainer?

Start2Move biedt een 3-tal Fitvak erkende Personal Trainer Pakketten die een uitstekende basis vormen om aan de slag te gaan als (zelfstandig) Personal Trainer.

Kijk voor meer informatie op:
www.start2move.nl

Word erkend Personal Trainer!

Fitvak       **START2MOVE**
opleidingen trainingen

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN

Ook in de komende periode starten er weer veel opleidingen. En dat is wel een bewijs dat de branche volop in beweging is. Want des te meer trainers en begeleiders (aanvullende) cursussen en opleidingen volgen, des te hoger het algemene niveau van de sector. Kies de opleiding die bij u of uw personeel past en doe er uw voordeel mee. Een beter opgeleide begeleider is immers een duidelijke meerwaarde voor elke klant!

OPLEIDINGEN EN TRAININGEN



GROUP EXERCISE INSTRUCTOR opleiding

januari 2018 - Den Haag

TEACHING SKILLS

20+27 januari 2018 - Den Haag

FITNESS A

3 + 10 februari 2018 - Den Haag

CYCLE INSTRUCTOR

20 + 27 januari 2018 - Den Haag

THE GLADIATOR WORKOUTS® opleiding

€ 199,- • 4 februari 2018 - Den Haag

www.trainthetrainers.nl

www.thegladiatorworkouts.com



Flowin® Friction Training

24-02-2018 - Brugge

Multi-Directional speed, accelerations & plyometrics

24-02-2018 - Brugge

Get Fit 2 Sport: sportletselpreventie bij fitnessbeoefenaars in Vlaanderen

09-03-2018 - Bornem

Functional Core Mix

24-03-2018 - Brugge

Triggerpoint®

24-03-2018 - Brugge

ViPR LMT – 1

14-04-2018 - Brugge

Voor meer informatie en inschrijvingen

www.fitness.be/opleidingen



Loaded Movement Training Essentials (3 dagen)

12, 13 & 20 januari

ViPR LMT 1 (4 uur)

3 februari

ViPR LMT 2 (1 dag)

4 februari

Voor meer informatie: www.viprfit.com

SPORT&PEOPLE

COMPLEET IN SPORTOPLEIDINGEN

Fitness Trainer B

20 januari 2018 - Assen, Eindhoven, Rotterdam, Zwolle

Fitness Trainer A

17 februari 2018 - Amstelveen, Assen, Eindhoven, Leiden, Rotterdam, Sittard, Utrecht, Zwolle

Functional Training

24 februari 2018 - Amstelveen, Assen, Eindhoven, Leiden, Rotterdam, Sittard, Utrecht, Zwolle

Fitness Trainer A SPOED

24 maart 2018 - Amstelveen, Assen, Eindhoven, Leiden, Rotterdam, Sittard, Utrecht, Zwolle

Voor meer informatie: www.sport-people.nl



TEAM BodyBoxx

20/21 Januari 2018, 17/18 Februari 2018, 24/25 Maart 2018, 19/20 Mei 2018

START2MOVE

opleidingen trainingen

Mentale Trainer in de Sport

10 januari 2018, Nijmegen

Sport en Voeding Avondcursus

10 januari 2018, Tilburg

Sport en Voeding

11 januari 2018, Zwolle

Sport en Voeding

13 januari 2018, Driebergen

Bootcamp Trainer 2.0

13 januari 2018, Zwolle

Conditietrainer Voetbal

13 januari 2018, Utrecht

Fitnesstrainer A

20 januari 2018, Sittard

Bootcamp Trainer 2.0

20 januari 2018, Rotterdam

Squatten(workshop)

20 januari 2018, Culemborg

Fitnesstrainer A

21 januari 2018, Arnhem

Fitnesstrainer A Avondopleiding

25 januari 2018, Den Bosch

Sport en Voeding

27 januari 2018, Groningen

Personal Training in het bedrijfsleven

27 januari 2018, Arnhem

Invloed van groeispuurt op voetballers

27 januari 2018, Arnhem

Fitnesstrainer A Avondopleiding

28 januari 2018, Utrecht

Sport en Voeding

28 januari 2018, Den Bosch

Fitnesstrainer A Avondopleiding

28 januari 2018, Nijmegen

Paramedisch Fitnesstrainer -

Bovenste Extremitet

02 februari 2018, Weesp

Fitnesstrainer A

03 februari 2018, Tilburg

Personal Trainer Business

03 februari 2018, Amsterdam

BGN Gewichtsconsulent

03 februari 2018, Arnhem

Voor meer informatie: www.start2move.nl

CLUBJOY

ClubJoy Battle

17 februari, 18 februari, 25 februari 2018, Nijkerk

ClubJoy Core

17 februari, 18 februari 2018, Nijkerk

ClubJoy Cycle

17 februari, 18 februari, 24 februari 2018, Nijkerk

ClubJoy Dance

17 februari, 18 februari 2018, Nijkerk

ClubJoy Fiesta

17 februari, 18 februari 2018, Nijkerk

ClubJoy Fit&Shape

17 februari, 18 februari 2018, Nijkerk

ClubJoy Power

17 februari, 18 februari, 25 februari 2018, Nijkerk

ClubJoy Step

17 februari, 18 februari 2018, Nijkerk

ClubJoy Yoga

17 februari, 18 februari, 24 februari 2018, Nijkerk

Examens 21 en 22 april 2018

M&M The Next, Henri Nouwenstraat 2 te Nijkerk

EFAA.

Motiveren van leden met motivational interviewing

donderdag 18 januari, regio Utrecht

Bewegingsdeskundige NAH (Niet Aangeboren Hersenletsel)

voor de ondernemers, vrijdag 26 januari, Ede

Leefstijl- en Preventieadviseur opleiding

vrijdag 9 februari, Weert

Fit!vak Fitnesstrainer A - opleiding

zaterdag 3 februari, Veenendaal

Combinatie opleiding Fit!vak Fitnesstrainer A / NASM Personal training

zaterdag 3 februari, Veenendaal

Totaal opleiding Fit!vak Fitnesstrainer A / B / NASM Personal training

zaterdag 3 februari, Veenendaal

Motiveren van leden met motivational interviewing

woensdag 7 februari, regio Utrecht

Leefstijl- en Preventieadviseur opleiding

vrijdag 9 februari, Weert

Leefstijlcoach totaal opleiding

vrijdag 9 februari, Weert

Bewegingsdeskundige NAH (Niet Aangeboren Hersenletsel) voor de trainers

vrijdag 9 februari, Ede

Fit!vak Fitnesstrainer A – avondopleiding

zaterdag 16 februari, Weert

Combinatie opleiding Fit!vak Fitnesstrainer A / NASM Personal training

zaterdag 16 februari, Weert

Totaal opleiding Fit!vak Fitnesstrainer A / B / NASM Personal training

zaterdag 16 februari, Weert

NASM Personal Training opleiding

zondag 18 februari, Veenendaal

Combinatie opleiding NASM Personal training / Fit!vak Fitnesstrainer B

zondag 18 februari, Veenendaal

NASM Personal Training opleiding

donderdag 22 februari, Barendrecht

Combinatie opleiding NASM Personal training / Fit!vak Fitnesstrainer B

donderdag 22 februari, Barendrecht

Voeding en Overgewicht

zaterdag 24 februari, Weert

NASM Personal Training opleiding

zaterdag 24 februari, Alphen aan den Rijn

Combinatie opleiding NASM Personal training / Fit!vak Fitnesstrainer B

zaterdag 24 februari, Alphen aan den Rijn

Fit!vak Preventie centrum

op elk gewenst moment

Kwaliteitsmanagement opleiding

op elk gewenst moment

Interne teamtraining Leefstijl- en preventie adviseur, op elk gewenst moment**FitCoach beweegbegeleiding op afstand training**, op elk gewenst moment**Excellente Service in de praktijk** (voor het gehele team) op elk gewenst moment

Voor meer informatie: www.nieuwe-gezondheid.nl

www.efaa.nl, www.fitcoach.nl, www.leefstijlclub.nl

www.bewegenismedicijn.nl

**Leven Lang Leren Seminar**

20-01-2018 - Nieuwegein

Bootcamp Trainer

21-01-2018 - Nieuwegein

Paramedisch Fitnesstrainer module Rug

27-01-2018 - Nieuwegein

Fit!vak Bewegingsdeskundige Diabetes Mellitus

01-02-2018 - Nieuwegein

Indoor Cycling / Spinning

02-02-2018 - Nieuwegein

Fit!vak Fitnesstrainer A Regulier

03-02-2018 - Arnhem, Breda, Nieuwegein, Rotterdam, Zwolle

04-02-2018 - Amsterdam, Delft, Nieuwegein

05-02-2018 - Amsterdam, Arnhem, Breda, Nieuwegein, Zwolle

Fit!vak Fitnesstrainer A Avondopleiding

07-02-2018 - Amsterdam, Breda, Nieuwegein

Fit!vak Fitnesstrainer A Regulier

09-02-2018 - Eindhoven, Tilburg

Fit!vak Fitnesstrainer A 6 dagen Verkort

10-02-2018 - Arnhem, Nieuwegein, Zwolle

11-02-2018 - Amsterdam, Delft, Nieuwegein

Voor meer informatie: www.opleidingen2000.nl

**Basis Groepsles Instructeur**

21-01-2018 – Amsterdam, Delft, Utrecht

27-01-2018 – Arnhem, Utrecht, Vught

Bootcamp Instructeur

14-01-2018 – Amsterdam, Huizen, Utrecht

03-02-2018 - Den Haag, Leiden

Circle flow

26-01-2018 – Culemborg

Fight Cardio

10-02-2018 - Utrecht

Fitness Master

14-01-2018 – Amersfoort, Breda, Den Haag, Huizen, Rotterdam, Utrecht

26-01-2018 – Breda, Den Haag, Rotterdam

28-01-2018 – Amsterdam

10-02-2018 – Amersfoort, Apeldoorn, Arnhem, Huizen

Fitness Trainer Level 1

13-01-2018 – Amsterdam

19-01-2018 – Breda, Den Haag, Rotterdam

24-02-2018 – Breda, Den Haag, Rotterdam

25-02-2018 – Amsterdam

Spreedopleiding Fitness Trainer Level 1

26-02-2018 – Nieuwegein

Fitness Trainer Level 2

21-01-2018 - Dilbeek (BE), Maastricht, Nederweert, Vught

26-01-2018 – Amsterdam

18-02-2018 – Amsterdam, Huizen, Nieuwegein

Gewichtsconsulent

17-02-2018 – Utrecht

Hardloop Trainer

02-02-2018 – Amsterdam

Indoor Cycling Master Classes

13-01-2018 – Weesp

Kettlebell Trainer Level 1

02-02-2018 – Breda, Den Haag, Rotterdam

Kettlebell Trainer Level 2

13-01-2018 – Amsterdam, Huizen, Utrecht

09-02-2018 – Breda, Den Haag, Rotterdam

Kettlebell Trainer Level 3

03-02-2018 – Amsterdam, Huizen, Utrecht

23-02-2018 – Breda, Den Haag, Rotterdam

Kinderyoga

19-01-2018 – Hilversum

Kidz Instructor

21-01-2018 – Amsterdam, Arnhem, Delft, Utrecht, Vught

Klassiek Pilates Level 1

14-01-2018 – Woerden

Manager Fitnessclub

02-02-2018 – Utrecht

Medical Fitness Trainer

09-02-2018 – Breda, Den Haag, Rotterdam

Mindful en adem

03-02-2018 - Woerden

Pilates basis anatomie

21-01-2018- Utrecht

Power Yoga (Yang) Level 1

15-01-2018 – Woerden

20-01-2018 – Woerden

09-02-2018 – Woerden

Power Yoga Level 2

03-02-2018 - Woerden

Qigong Yoga Workshop

13-01-2018 – Woerden

Specialisatie 50 Fit

09-02-2018 – Amsterdam, Arnhem, Delft, Utrecht, Vught

Specialisatie Zwanger Fit

04-02-2018 – Amsterdam, Arnhem, Delft, Utrecht, Vught

Sport EHBO

14-01-2018 – Breda, Den Haag, Rotterdam, Vught

Sportmasseur

28-01-2018 – Nieuwegein

24-02-2018 - Nieuwegein

Sportvoeding

17-02-2018 - Utrecht

Strength & Power Professional

20-01-2018 – Maassluis

Total Bodyshape Instructeur

11-02-2018 – Amsterdam, Delft, Utrecht

Voedingsdeskundige Level 1

09-02-2018 - Leiden

Voedingsdeskundige Level 2

20-01-2018 – Leiden, Utrecht

Workshop Strength & Power - Press

20-01-2018 – Maassluis

Workshop Strength & Power - Squat

27-01-2018 – Maassluis

Workshop Strength & Power - Deadlift

03-02-2018 - Maassluis

Yin Yoga Level 1

20-01-2018 – Culemborg

24-02-2018 – Woerden

Yin Yoga Level 2

14-01-2018 – Woerden

27-01-2018 – Maastricht

Voor meer informatie: www.aalo.nl

OPLEIDING CERTIFIED PERSONAL TRAINER

Wil jij je onderscheiden als Personal Trainer? Volg dan de achtdaagse opleiding Certified Personal Trainer (CPT) bij de Hogeschool van Amsterdam (HvA). Docenten leiden je op volgens de hoge kwaliteitseisen van de Amerikaanse non-profit organisatie National Strength & Conditioning Association (NSCA). Je sluit de CPT-opleiding af met een Nederlands HvA-examen die bestaat uit een kennistoets en een praktijktoets.

Voor meer informatie of inschrijving ga naar:
www.hva.nl/certifiedpersonaltrainer

CREATING TOMORROW

Start
17 maart
2018



IMPRESS YOURSELF, INSPIRE OTHERS!



WWW.AALO.NL



is de trampoline workout met
de hoogste fun factor



06 – 4170 5351 - Jumping.fitness@ziggo.nl
WWW.JUMPING.FITNESS/NL

Bedrijvengids

AIRCONDITIONING &
KLIMAATBEHEERSING



ALF International

Touwslagerij 10 - 4762 AT Zevenbergen
0168 - 335 478 - info@alf-international.nl
www.alf-international.nl

AUTOMATISERING & LEDENADMINISTRATIE



b.o.s.s. BV

Frankweg 41 - 2153 PD Nieuw Vennepe
0252 - 629 595 - info@boss.nl
www.boss.nl



Fitmanager, Oudebrugsteeg 9

1012 JN Amsterdam - 085 - 303 4658
info@fitmanager.com
www.fitmanager.nl



FitMasterFreddy

Van Coehoornstraat 5
5916 PH Venlo - 085 - 487 5900
info@fitmasterfreddy.com
www.fitmasterfreddy.com



Epass-Online

Waalstraat 25
7555 WD Hengelo
053 - 302 0104
ricardo@europewebcompany.com
www.epass-online.nl



Virtuagym

Herengracht 250 - 1016 BV Amsterdam
020 71 65 216 - info@virtuagym.com
www.virtuagym.com



LogiFit, De Pinckart 54

5674 CC Nuenen - 040 - 290 6757
info@logifit.nl - www.logifit.nl

BUIKBANDEN



Slim Belly by Greinwalder & Partner
Marketing Services

Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 - 282 46 319 - www.greinwalder.com
info@greinwalder.com

EMS TRAINING



JustFit benelux, Hoge Maat 3

3961 NC Wijk bij Duurstede
T 030 - 760 0670, www.justfitart.com

FRANCHISE



fit20 Franchise BV, Konijnenbergerweg 3

8051 CC Hattem - 085 - 273 1965
info@fit20.nl - www.fit20.nl

FITNESS APPARATUUR -
ALLROUND



DRAX

Kalkoverweg 28
2401 LK Alphen a/d Rijn
085 - 750 1025 - Sales@draxfit.eu
www.draxfit.eu



Life Fitness

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



MoveToLive Benelux

Boseind 14 - 5281 RM Bostel
0411 - 745 008 - info@movetolive.com
www.movetolive.nl



Precor - Handelsweg 6 - 3707 NH Zeist

033 - 203 0119 - info@precor.nl
www.precor.nl

FITNESS APPARATUUR -
KRACHT



FITTRIXX - Kommiezenlaan 16

3125 AN Schiedam - 010 295 07 41
info@fittrixx.com - www.fittrixx.com

FITNESS APPARATUUR -
CIRCUIT TRAINING



eGym GmbH

Vleugelboot 14 - 3991 CL Houten
marketing@egym.nl - www.egym.nl

FITNESS APPARATUUR -
PNEUMATISCHE APPARATUUR



Keiser Europe BV

Hagelkruisweg 15 - 5971 EA Grubbenvorst
077-3661640 - info@keisereurope.com
www.keisereurope.com

FUNCTIONAL TRAINING



WINNAAR BODY•LIFE

INNOVATIE AWARD 2016

FunXtion - Soestdijkerweg 10B

3734 MH Den Dolder - 035 260 0016
info@funxtion.com - www.funxtion.com/nl



WINNAAR BODY•LIFE

INNOVATIE AWARD 2015

Pixformance - Hauptstr. 19-20 - Dallgow-
Döberitz - 06 - 8131 3359 - hbakker@pix-
formance.com - www.pixformance.nl



FT-Club - Hoge Weere 12

1689 CG Zwaag - 06 282 46 319
info@greinwalder.com - www.ft-club.nl

GROEPSLES PROGRAMMA'S



House of Workouts

XCORE®, BRN®, LXR®

Herenstraat 55 - 2271 CB Voorburg
070 - 427 6910

mail@houseofworkouts.com

www.houseofworkouts.com



HDD Group

Elzenweg 37 - 5144 MB Waalwijk
0416 - 334 315 - info@hddgroup.com
www.hddgroup.com



Benelux

VIPR Benelux BV, Mgr Buckxstraat 11 -

6121 KV Born. info@viprbenelux.com
www.viprbenelux.com



ClubJoy, P.C. Staalweg 60, 3721 TJ

Bilthovenm - 010 - 7420107
info@clubjoy.nl - www.clubjoy.nl



bellicon - Kamerlingh Onnestraat 40

2041 CC Zandvoort - 023 - 57 318 35
info@bellicon.nl - www.bellicon.nl



BodyBoxx - Binckhorstlaan 135

2516 BA Den Haag - T 06 - 5516 0619
E info@bodyboxx.nl - I www.bodyboxx.nl



Jumping Fitness Nederland

Koggenland 67 - 1447 CB Purmerend
06 - 4170 5351 - jumping.fitness@ziggo.nl
www.jumping.fitness.nl



FitParck, T 0900 – 700 5000
E info@fitparck.nl, I www.fitparck.nl

**HARTSLAGMETERS &
SPORTHORLOGES**



Polar Electro Nederland bv
Antennestraat 46 - 1322 AS Almere
informatie@polar.com
verkoop@polar.com

KLEIN FITNESS MATERIAAL



Meijers Fit & Gezond
Kokkelertstraat 6 - 6116 AR Roosteren
046 4496100 - info@meijers.com
www.meijers.com

MAALTIJDSERVICE



Kcalculated Food
Kalkovenweg 28 - 2401 LK Alphen a/d Rijn
085 – 750 0210
info@kcalculatedfood.nl
www.kcalculatedfood.nl

MARKETING & CONSULTANCY

Greinwalder & Partner

Marketing Services

Greinwalder Marketing | Consulting
Hoge Weere 12 - 1689 CG Zwaag
06 – 282 46 319
avd@greinwalder.com
www.greinwalder.com

OPLEIDINGEN

POWERED BY



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



Artros Healthfocus
Almenseweg 3 - 7231 PG Warnsveld
0575-43 11 41 - info@artros.nl
www.artros.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



Sport & People
Postbus 23051 - 3001KB Rotterdam
085 30 32 812 - info@sport-people.nl
www.sport-people.nl



Start2Move
Hogeland 10 - 8024 AZ Zwolle
088 - 8507648 - info@start2move.nl
www.start2move.nl



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



QUENO Sportopleidingen
Hoofdstraat 55 - 9431 AC Westerbork
0593-552895 - info@quenosportopleidingen.nl
www.quenosportopleidingen.nl



Kenniscentrum Bewegen, Sport en Voeding, Dr. Meurerlaan 8
1067 SM Amsterdam - 020-5953446 -
Kc-bsv@hva.nl - www.hva.nl/kc-bsv



Fysio Physics - Linnaeusweg 31
3401 MS IJsselstein - 088 - 323 2500
info@fysiophysics.nl - www.fysiophysics.nl

SMALL GROUP TRAINING



**WINNAAR BODY•LIFE
INNOVATIE AWARD 2017**

TRIBE Team Training
Mgr. Buckstraat 11 - 6121 KV Born
06 10 88 75 18 - info@viprbenelux.com
www.tribeteamtraining.nl

TEST EN MEETAPPARATUUR



Total Health Performance PI
www.thp2.nl

THP2 Europe - Torenstraat 53
9201 JS Drachten - 06 8132 5148
info@thp2.eu - www.thp2.eu



InBody - Hessenbergweg 75A
1101CX Amsterdam-Zuidoost
020 2386080 - info@inbody.com
www.inbody.com/nl



Health Check Shop
Het Gangboord 31 - 9206 BJ Drachten
Info@healthcheckshop.nl
www.healthcheckshop.nl

**TWEEDEHANDS
FITNESSAPPARATUUR**



FitnessResult - Borchwerf 40 - 4704 RG
Roosendaal - 06 – 5234 8884 - info@fitnessresult.nl
www.fitnessresult.nl



Fitness Occasions BV
Handelsweg 6 - 7462 JK Rijssen
0548 539 720 - info@fitnessoccasions.nl
www.fitnessoccasions.nl

VECHTSPOORTARTIKELEN



Nihon Sport - Waterdijk 4
5705 CW Helmond - T 0492 – 520 227
contact@nihonsport.nl
www.nihonsport.nl

VLOEREN



Bos Rubber - Handelsweg 3
1751 HE Schagerbrug
0224 - 571 468 - info@bosrubber.nl
www.bosrubber.nl

VOEDINGSPROGRAMMA'S



Body Support - De Meerheuvel 6a
5221 EA 's Hertogenbosch
073 – 699 0940 - info@bodysupport.nl
www.bodysupport.nl



SLIMdiet - Dragonder 14
5554 GM Valkenswaard
088 - 800 1320 - info@slimdiet.nl
www.slimdiet.nl



BenFit - De Meerheuvel 6A
5221 EA 's-Hertogenbosch
073 – 699 0939 – info@benfit.nl
www.benfit.nl



Wat word jij in 2018?

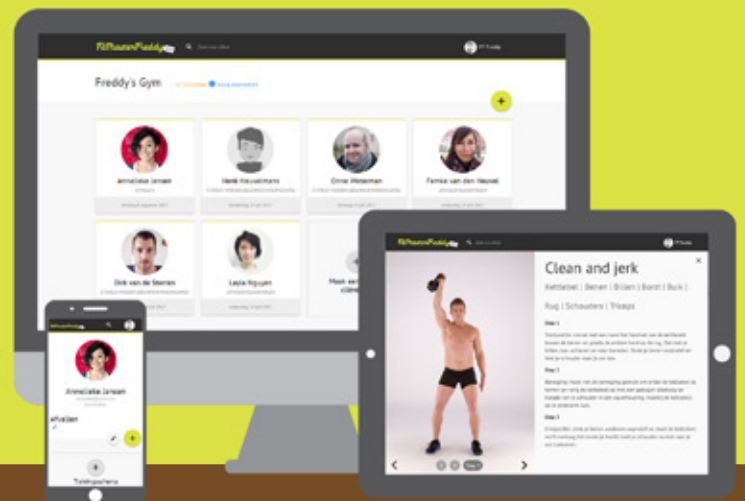
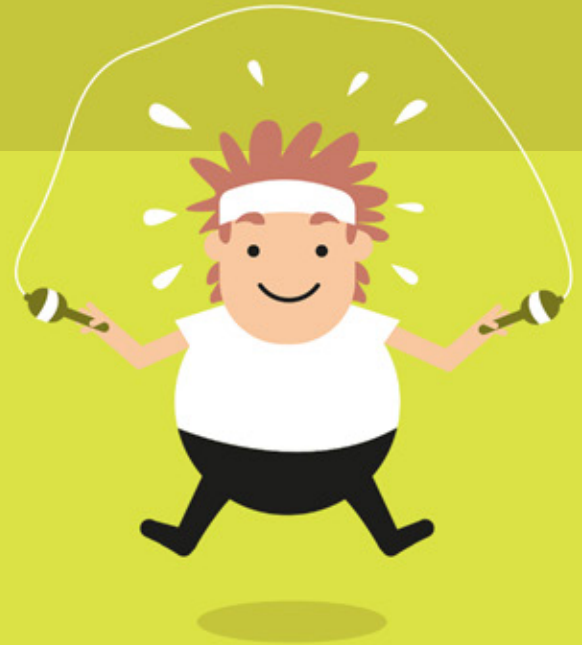


**ACTIE
JANUARI**

PT BOEK
t.w.v. € 49,50
KADO

Kijk op: www.EFAA.nl

Train je klanten slimmer
en sneller met *FitMasterFreddy*



Start gratis op www.fitmasterfreddy.com

**HAMMER
STRENGTH®**

HD ATHLETIC PERIMETER



MEER VRIJE TRAININGSRUIMTE EN TRAININGSOPTIES

VEELZIJDIG EN RUIMTEBESPAREND DESIGN

De nieuwe Hammer Strength Perimeter-lijn is uitermate geschikt voor individuele en groepstraining zonder dat dit veel ruimte in beslag neemt. Naast de robuuste Hammer Strength Athletic Racks en Rigs is de nieuwe Perimeter de ideale aanvulling binnen het krachttrainingsaanbod van Hammer Strength.

Het veelzijdig trainingssysteem is eenvoudig langs de muur te plaatsen om zo ruimte te besparen en u alle mogelijke trainingsopties aan te bieden.

Kijk voor meer informatie op

LIFEFITNESS.NL/PERIMETER