

SMART FITNESS MAGAZINE

Het blad voor de allround fitnessondernemer

Editie 1 • 2019



PANATTA

Worldwide Fitness Company

**FITNESS
OCASIONS**

fitlease



@fitnessoccasion



@fitnessoccasions



VOORWOORD

Er zijn ontzettend veel ontwikkelingen in de fitnessbranche. Als verkoper van tweedehands apparatuur en importeur van Panatta weten we als geen ander hoe snel het vakgebied komt met nieuwe innovaties. Als fitnessprofessional wil je de klant steeds weer iets nieuws kunnen bieden en meegaan met de tijd. Toch is het niet altijd even makkelijk om op de hoogte te blijven van deze innovaties.

Als specialist binnen de branche willen we onze klant op de hoogte houden van de veranderingen in de markt en binnen onze organisatie. Met het Smart Fitness Magazine brengen we je op een transparante manier op de hoogte van onze organisatie, Fitness Occasions. De grootste kracht achter Fitness Occasions is onze service. Het Smart Fitness Magazine is een verlengstuk van onze service.

In deze eerste editie van het Smart Fitness Magazine lees je onder meer alles over de Glutes work-out. Met vier gloednieuwe apparaten speelt Panatta in op de opkomende trend rondom het trainen van de bilspieren. Deze apparaten zijn uniek in hun soort omdat er geen extra attributen nodig zijn en de spiergroepen volledig geïsoleerd getraind kunnen worden.

Daarnaast lees je in deze editie een uitgebreid interview met onze serviceafdeling. Service is de drijvende kracht achter Fitness Occasions. In het interview met onze afdeling lees je hoe dat precies in elkaar steekt. Ook komt het FitLease programma in deze editie aan bod. Met dat concept ontzorgen we de ondernemer op financieel gebied.

Veel leesplezier,

Rob Wagemaker
Directeur Fitness Occasions BV





INHOUD

- 3** Voorwoord
- 7** FitLease biedt financiële ruimte om te ondernemen
- 13** The Glutes workout: vier innovatieve machines spelen in op de trend
- 16** Arnold's gym: 'iedereen voelt zich hier op zijn of haar gemak'
- 20** ProSport Healthcenter stapt volledig over op Panatta
- 23** Sneller fit worden met Fast Fit van Panatta
- 28** Bodytrend kleurt Panatta
- 32** 'Service is het visitekaartje van ons bedrijf'

Colofon

Een uitgave van:
Fitness Occasions BV
Handelsweg 6
7461 JK Rijssen

Uitgever

Fitness Occasions

Redactie

Annebelle Nooteboom
Loet van Bergen
Panatta

Vormgeving

Club Creations -
Britt Verhagen
Panatta

Druk

Body Biz International B.V.



7



23



28



16



20



32

Groot aanbod

Direct leverbaar



Voordelig
nieuwe fitness
apparatuur
leasen

Meer ruimte om te ondernemen?

Kies Fitlease voor nieuwe fitnessapparatuur!

Als ondernemer investeert u regelmatig in uw bedrijf. U volgt immers de ontwikkelingen op de voet. Maar investeren heeft invloed op uw liquiditeitspositie, uw werkkapitaal en op het eigen vermogen van uw onderneming. Een serieus alternatief is dan het leasen van uw nieuwe fitnessapparatuur. Zo ontwikkelt u zelf meer ruimte om te ondernemen. Bovendien hoeft u geen aparte afspraak te maken met uw bank of een leasemaatschappij over de financiering van uw plannen. U bespaart dus tijd. Voor meer informatie fitlease.nl



FitLease biedt financiële ruimte om te ondernemen

Met het FitLease concept hebben fitnessondernemers de financiële ruimte om verder te ondernemen. Zij kunnen nieuwe of tweedehands fitnessapparatuur leasen. ‘Het geeft financiële rust en lucht’, zegt Rob Wagemaker. Als eigenaar van Fitness Occasions BV en importeur van Panatta merkte hij dat er vraag was naar dit concept. ‘We hebben gekozen voor een laagdrempelig concept. Juist de beginnende ondernemer is hier heel erg mee geholpen.’

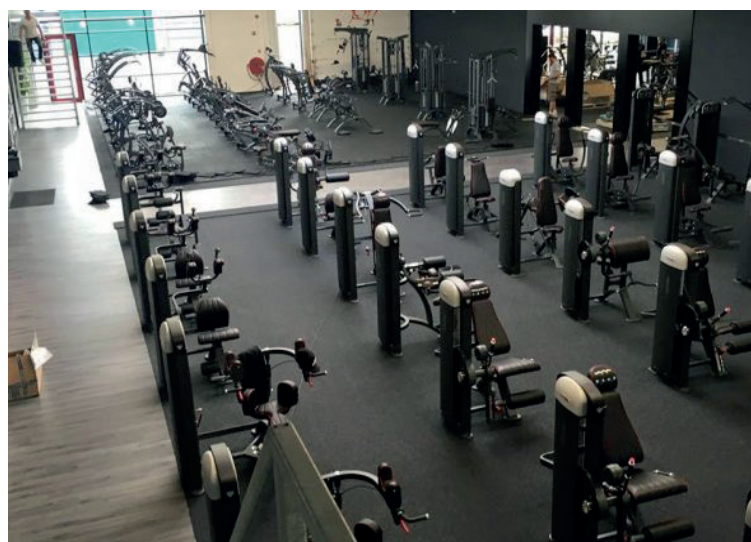
Door apparatuur te leasen binnen het FitLease programma houdt de ondernemer meer budget over voor andere zaken. ‘Denk bijvoorbeeld aan investeringen aan het pand, personeelskosten en aan het marketingbudget.’ Op die manier heeft de fitnessprofessional de ruimte om te groeien. ‘Fitnessapparatuur is vaak één van de grootste investeringen voor een ondernemer. Er blijft dan geen ruimte over voor andere zaken terwijl die ook heel belangrijk zijn.’ Daarnaast geeft het ondernemers de ruimte om snel over te schakelen naar een nieuwe lijn. ‘Het maakt je als ondernemer heel flexibel. Wanneer je de apparatuur niet meer nodig hebt, kan je er gemakkelijk van afkomen.’

Visie

Binnen het traject denkt Rob altijd met de klant mee over de mogelijkheden. ‘Het businessmodel van de ondernemer moet wel binnen onze visie passen. FitLease is laagdrempelig en heeft een soepel acceptatiebeleid. Dat is mogelijk omdat we de markt van binnen en van buiten kennen.’ De ondernemer hoeft overigens geen waken te wachten op een antwoord. ‘We

proberen eigenlijk altijd binnen 24 uur de financieringsmogelijkheden voor te leggen aan de klant.’

Bij het FitLease programma draait het niet alleen om de financiering van de apparatuur. ‘Het is een samenwerking. Door onze ervaring weten we als geen ander wat er komt kijken bij de oprichting van een sportschool.’ Samen met de ondernemer bekijkt Fitness Occasions de verschillende aspecten. ‘Denk bijvoorbeeld aan de indeling, maar ook aan de verschillende mogelijkheden die de ondernemer aan zijn of haar doelgroep kan bieden.’





Nieuw en tweedehands

Vervolgens wordt de apparatuur voor een bepaalde periode beschikbaar gesteld door Fitness Occasions. ‘Dat geldt voor zowel tweedehands als nieuwe apparatuur. De ondernemer heeft daar een vrije keuze in, maar we begeleiden hem of haar wel in het traject. We kijken naar het businessmodel en onderzoeken wat bij de potentiële doelgroep van de klant past.’ Na de leaseperiode heeft de ondernemer de mogelijkheid om de apparatuur te kopen voor de boekwaarde.

Het FitLease concept wordt goed ontvangen onder ondernemers. ‘We benoemen het concept eigenlijk altijd en in veel gevallen kiezen fitnessondernemers voor deze vorm van leasen. Het maakt het makkelijker om te investeren in goede apparatuur.’ Rob ziet het concept als een extra service. ‘Het is een manier om onze producten aan te kunnen bieden aan onze klanten. We merkten toentertijd dat er vraag naar was en zijn toen in gesprek gegaan met verschillende partijen om tot een oplossing te komen.’

Keuze van de apparatuur

De ondernemer heeft binnen het FitLease traject zelf de keuze welke apparatuur er wordt aangeschaft binnen het assortiment van Fitness Occasions. ‘We werken daarbij enkel met topmerken uit de branche. ‘We refurbishen tweedehands apparatuur volledig en hebben de juiste kennis in huis.’ Binnen het tweedehands assortiment levert Fitness Occasions apparatuur van de vier grote merken Panatta, Technogym, Matrix, en Life Fitness. ‘De lijntjes naar deze leveranciers zijn kort, waardoor de klant nooit voor verrassingen komt te staan.’

‘Het is een Full Operational Lease waarmee we onze klant totaal ontzorgen.’

Service en onderhoud

Het onderhoud en de reparaties van apparaten wordt volledig uitgevoerd door de serviceafdeling van Fitness Occasions. 'De apparaten moeten werken. Als dat niet zo is, moeten we zo snel mogelijk op zoek naar een oplossing.' Als allround specialist is het bedrijf daar heel flexibel in. Het draait bij ons echt om de begeleiding van onze klanten.'

Fitness Occasions streeft ernaar om een reparatie of vervanging van een toestel binnen 24 uur rond te krijgen. 'De ondernemer kan het zich tegenwoordig niet permitteren om te lang een kapot apparaat in de sportschool te hebben staan. Op die manier wordt zijn of haar klant niet goed bediend.' Met een snelle service speelt het bedrijf in op de huidige maatschappij.

Scherpe prijzen

Ondanks de goede service handelt Fitness Occasions niet de hoofdprijs. 'We hebben directe lijnen met de leveranciers van onze toestellen waardoor we scherpe prijzen kunnen hanteren.' De leaseprijs van de apparatuur blijft op deze manier ook laag. Daarnaast kunnen veel toestellen op voorraad uitgeleverd worden. 'Vaak zijn er ook nog verschillende opties zodat de apparatuur past bij de huisstijl van de sportschool.' Volgens Rob is dat belangrijk voor de uitstraling en professionaliteit. 'Daarom bieden we ook de mogelijkheid om logo's te verwerken in de apparatuur.'





Refurbished

Nieuw

Lease

Worldwide Fitness Partner

Professionele fitnessapparatuur

Fitness Occasions BV is één van de grootste leveranciers van tweedehands professionele Fitness apparatuur en gespecialiseerd in de inkoop & verkoop hiervan. Al onze apparaten worden technisch gereviseerd en geleverd met 1 jaar garantie. We beschikken ook altijd over een ruim assortiment apparatuur op voorraad. Daarnaast bieden wij ook de mogelijkheid om apparatuur te leasen en zijn wij exclusief dealer van het Italiaanse kwaliteitsmerk Panatta. Voor meer informatie [fitnessoccasions.nl](https://www.fitnessoccasions.nl)

100%
zekerheid &
scherp geprijsd!





De beste kwaliteit voor een occasion prijs

Bij Fitness Occasions geven we fitnessapparatuur een tweede leven. Eerder gebruikte producten worden door onze experts opgeknapt, zodat ze weer als nieuw zijn. Dit doen we met de garantie, kwaliteit en service die u van ons gewend bent. Het complete productaanbod van refurbished fitnessapparatuur vindt u op: fitnessoccasions.nl

PANATTA

Worldwide Fitness Company

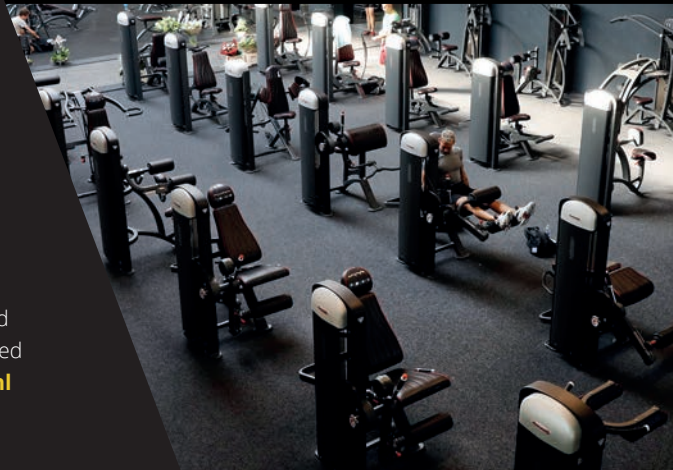
Kwaliteit met Italiaanse klasse

Sinds een aantal jaren heeft Fitness Occasions de exclusieve verkooprechten van Panatta Worldwide Fitness voor Nederland en Duitsland. Dat houdt in dat u bij ons terecht kunt voor nieuwe inrichtingen, gereviseerde & kracht apparatuur, service, advies, onderdelen en financiering op maat. Voor meer informatie panattasport.nl

fitlease

Voordelig fitness apparaten leasen!

Fitlease is een uniek totaalconcept op het gebied van financieren van nieuwe en gebruikte fitnessapparatuur. Wij bieden u een vaste maandelijkse prijs voor de inrichting o.b.v. full operational lease. Dus inclusief reparatie, onderhoud en verzekering; één vast maandtarief, zonder verrassingen en hoge investering. Bent u een starter of al jarenlang actief in onze branche, wij zijn u graag van dienst! Weten wat wij voor u kunnen betekenen? Voor meer informatie fitlease.nl



USH HARDER STAM WEIGHT LOSS GOAL
HEAT
Pain
Health
EXERCISE
MOTIVATION
CARDIO
STAMINA
HARD
WORK
HEART

FITNESS



The Glutes workout: vier innovatieve machines spelen in op de trend

Panatta heeft vier nieuwe krachtapparaten geïntroduceerd om de bilspieren te trainen. 'Als clubeigenaar speel je met deze lijn in op een blijvende trend', zegt Rob Wagemaker, distributeur van Panatta. Met deze nieuwe lijn heeft de sporter geen losse attributen meer nodig om de bilspieren te trainen. 'De machine begeleidt de beweging waardoor je weinig fout kan doen.'

De vier apparaten isoleren de bilspieren. 'Op die manier wordt er weinig gevraagd van andere spiergroepen. Dat maakt de apparaten ook toegankelijk voor de beginnende sporter waarvoor het soms lastig is om de bilspieren functioneel te trainen.' Ondanks het lage instapniveau is de nieuwe lijn ook interessant voor atleten. 'Voor een atleet is de heup de motor. Door deze oefeningen kan je die motor versterken.'

Gemakkelijk in gebruik

Panatta heeft bij deze nieuwe lijn weer goed nagedacht over het gebruikersgemak. Er zitten geen onnodige extra's verwerkt in de apparaten en de gebruiker kan de apparaten gemakkelijk in hoogte verstellen. Daarnaast passen de nieuwe toestellen goed bij het interieur van de sportschoolondernemer die Panatta in zijn of haar assortiment heeft. 'Het is geen losstaande lijn, maar een lijn die gemakkelijk te integreren is in het bestaande assortiment.'

De Glutes workout is de ideale manier om een grote doelgroep aan te spreken. 'Het trainen van de Glutes wordt steeds populairder. Vooral vrouwen willen deze spiergroep graag trainen.' Je kan de apparaten aanbieden als losstaand onderdeel in de sportschool, maar ook als concept. 'De workout kan als circuittraining geplaatst worden, maar ook geïntegreerd worden binnen small group trainingen.'

Grote doelgroep

Naast het aanspreken van een grote doelgroep, de vrouw, is de training ook interessant voor mannen die hun bilspieren willen aansterken. 'Dat is bijvoorbeeld interessant als je spieren willen aansterken als atleet, maar ook als je aan teamsport doet.' Dat komt omdat de Glutes workout zich ook richt op de omliggende spiergroepen die belangrijk zijn bij bijvoorbeeld het lopen van een marathon. Diezelfde spieren gebruik je ook bij andere sporten zoals voetbal en tennis.

Hip Thrust

Een van de apparaten binnen de lijn is de Hip Thrust. Deze oefening richt zich op 'max contraction', de gebruiker zal door het uitvoeren van deze oefening op korte termijn resultaten boeken. Met deze oefening zet de gebruiker druk vanuit de heupen. Daarmee worden de achterste spieren van de dijen getraind.

De druk op de hamstrings is minimaal door de gebogen knieën van de gebruiker. Op die manier worden de bilspieren optimaal geïsoleerd tijdens de oefening. Bij de uitwerking van dit apparaat is nagedacht over het comfort. De voetsteun is makkelijk te verstellen op het juiste niveau en de kantelbare rugleuning volgt de beweging van de gebruiker tijdens de oefening.



Master Gluteus

Een ander apparaat binnen de nieuwe lijn is de Master Gluteus. Bijzonder aan dit apparaat is de verschillende manieren waarop de trainer gebruik kan maken van dit apparaat. Het apparaat is in te stellen op verschillende hellingshoeken. De hoek wordt gemakkelijk ingesteld door middel van een schuifregelaar.

De eerste positie heeft een flinke hoek van 80 graden. Hiermee komen de benen van de gebruiker bijna verticaal in de lucht te hangen. Met deze oefening worden de bilspieren getraind, maar de hamstringspiers en quadriceps worden ook gedeeltelijk getraind.

De tweede positie is iets minder stijl met een hellingshoek van 62,5 graden. Op die manier krijgt de bilspier iets meer hulp van omliggende spiergroepen. De derde positie bevat een hellingshoek van 45 graden. In dit geval krijgt de bilspier constante hulp van de hamstrings en de quadriceps. Dat maakt het instapniveau van dit apparaat laag.



3 FULL STRETCH



Standing Abductor

Als derde binnen dit circuit heeft Panatta de Standing Abductor geïntroduceerd. Door de stoel weg te laten, komt de focus te liggen op het trainen van de bilspieren. De gebruiker voelt een constante weerstand door de machine en traint op deze manier gelijkmatig de spiergroep.

Wie wil trainen op de Standing Abductor, kan dit op twee manieren doen. De eerste methode focust zich zo veel mogelijk op het trainen van de bilspier en zo min mogelijk op de omliggende spieren. De tweede methode betreft ook de hamstrings en quadriceps in de oefening.

4 BEST ISOLATION



Gluteus Machine

De vierde machine binnen deze reeks zorgt voor een optimale isolatie van de bilspieren. De Gluteus machine is gemakkelijk in te stellen. Je stelt de voetplaten gemakkelijk in en kiest de juiste hoek. Vervolgens kan de gebruiker om en om trainen door het linker- of rechterbeen tegen de roller te plaatsen en omhoog te duwen. Door de knie in een gebogen positie te houden, hoeven de hamstringspieren binnen deze oefening amper in te springen.

Zowel de derde als vierde machine kunnen worden gebruikt om de bilspieren geïsoleerd te trainen. Wil je de Glutes workout integreren in jouw sportschool? Voor meer informatie kan je contact opnemen met Fitness Occasions, importeur van Panatta. Zij kijken samen met jou naar de mogelijkheden.

Arnold's gym: 'iedereen voelt zich hier op zijn of haar gemak'

Bij Arnold's gym in Kesteren draait het allemaal om gemoedelijkheid en persoonlijk contact. Arnold heeft zelf een achtergrond als personal trainer. Zijn vrouw, Petra, is gewichtsconsulent. Bijna vijf jaar geleden openen het duo de deuren voor leden. 'We wilden een club voor iedereen. Vrijblijvend, laagdrempelig en voor jong en oud. Dat is gelukt', zegt Arnold.

Leden die zich bij Arnold's club inschrijven, zijn vaak lid geweest van een andere sportschool. 'Daar voelen zij zich vaak niet op hun gemak. Die komen hier binnen en merken dat het ook leuk kan zijn', zegt Arnold. Volgens Arnold heeft dat vooral te maken met de uitstraling. 'We dragen het over op onze leden. Mensen helpen elkaar hier en bouwen een band op.'

Leden enthousiasmeren

Zelf kennen Arnold en Petra de meeste leden bij voornaam. 'Ik vind het ook leuk om interactie te hebben met mijn leden. We willen weten wat er bij onze leden speelt. Op die manier krijg je mensen aan het praten en kan je ze enthousiasmeren en helpen hun doelen te behalen.'

Arnold heeft zelf een achtergrond als personal trainer. Petra heeft zich gespecialiseerd op het gebied van voeding en is gewichtsconsulent. 'We wilden iets doen wat we allebei leuk vonden en dit kwam op ons pad', zegt Petra. Arnold's gym is geen grote club, maar de nodige faciliteiten zijn aanwezig. Ongeveer anderhalf jaar geleden hebben zij de club verder uitgebreid.



Panatta apparatuur

In december 2018 zijn Arnold en Petra volledig overgegaan op de cardio-apparatuur van Panatta. 'Het design is representatief voor onze club, maar ook qua werking is het gewoon goed. Er zitten weinig toeters en bellen op. Het doet gewoon wat het moet doen', zegt Arnold. Ook was er meteen een klik met Fitness Occasions. 'We hebben vertrouwen in elkaar en je hebt te maken met korte lijntjes. Als je op de beurs loopt, herkennen ze je gelijk. Dat rechtstreekse contact is erg fijn.'



Petra en Arnold hebben toentertijd gekozen voor de krachtapparatuur van Panatta. 'Het design is representatief voor onze club, maar ook qua werking is het gewoon goed. Er zitten weinig toeters en bellen op. Het doet gewoon wat het moet doen', zegt Arnold. Ook was er meteen een klik met Fitness Occasions. 'We hebben vertrouwen in elkaar en je hebt te maken met korte lijntjes. Als je op de beurs loopt, herkennen ze je gelijk. Dat rechtstreekse contact is erg fijn.'

Fitness Occasions

Daarnaast is het bij Fitness Occasions mogelijk om apparatuur aan te schaffen middels het FitLease programma. Via die regeling kunnen sportschooleigenaren fitnessapparatuur leasen bij Fitness Occasions zonder al te veel gedoe. 'Op die manier hoef je zelf geen grote investeringen te doen. Bij andere leveranciers zitten daar vaak veel haken en ogen aan, maar dat was hier niet het geval. Dat vonden we heel prettig en gaf ons mogelijkheden.'

Om die verschillende redenen zijn zij nu ook overgestapt op het gebied van cardio. 'De reacties van leden op de nieuwe apparaten zijn positief. De mogelijkheden van de schermen zijn heel uitgebreid. Je kan persoonlijke doelen instellen en leden kunnen multimedia afspelen. Op die manier houden zij het onbewust langer vol', zegt Petra. Volgens haar is dan vooral interessant voor leden die cardio over het algemeen maar 'saai' vinden.



Toekomst

Op dit moment hebben Petra en Arnold geen grote toekomstplannen meer. ‘Natuurlijk willen we altijd up-to-date zijn qua apparatuur, maar we zijn niet meer van plan om uit te breiden.’ Op de huidige locatie is het niet mogelijk om uit te breiden en Petra en Arnold blijven hier graag zitten. ‘Op deze manier houden we het ook kleinschalig en persoonlijk. Dat was ons doel en dat is gelukt.’

Naast het bieden van fitnessfaciliteiten zijn er meer mogelijkheden in de club. Zo kunnen leden lessen boeken met een personal trainer, maar er zijn ook small group trainingen. ‘In de zomerperiode doen wat dat buiten en nu doen we dat binnen.’ Er is geen aparte ruimte voor de groepslessen. De lessen worden daarom vaak gegeven op de momenten dat het wat rustiger is in de sportschool.

“HET DESIGN IS REPRESENTATIEF VOOR ONZE CLUB, MAAR OOK QUA WERKING IS HET GEWOON GOED.”

EMS-training

Daarnaast biedt Arnold’s gym EMS-training aan. ‘Daar komt een hele specifieke doelgroep op af. Door middel van elektrische spierstimulatie worden dieper liggende spieren gestimuleerd. Wie de training wil volgen, moet een speciaal pak aan met 24 elektroden die impulsen afgeven. De spieren reageren vervolgens op deze impulsen. ‘Dat doen we wel in een aparte, kleine ruimte omdat leden dat vaak prettiger vinden.’

Om mensen te begeleiden op het gebied van voeding biedt de gym ook verschillende pakketten aan. ‘Soms willen mensen afvallen of juist aankomen, maar we bieden ook begeleiding als die nodig is om bepaalde sportdoelstellingen te behalen.

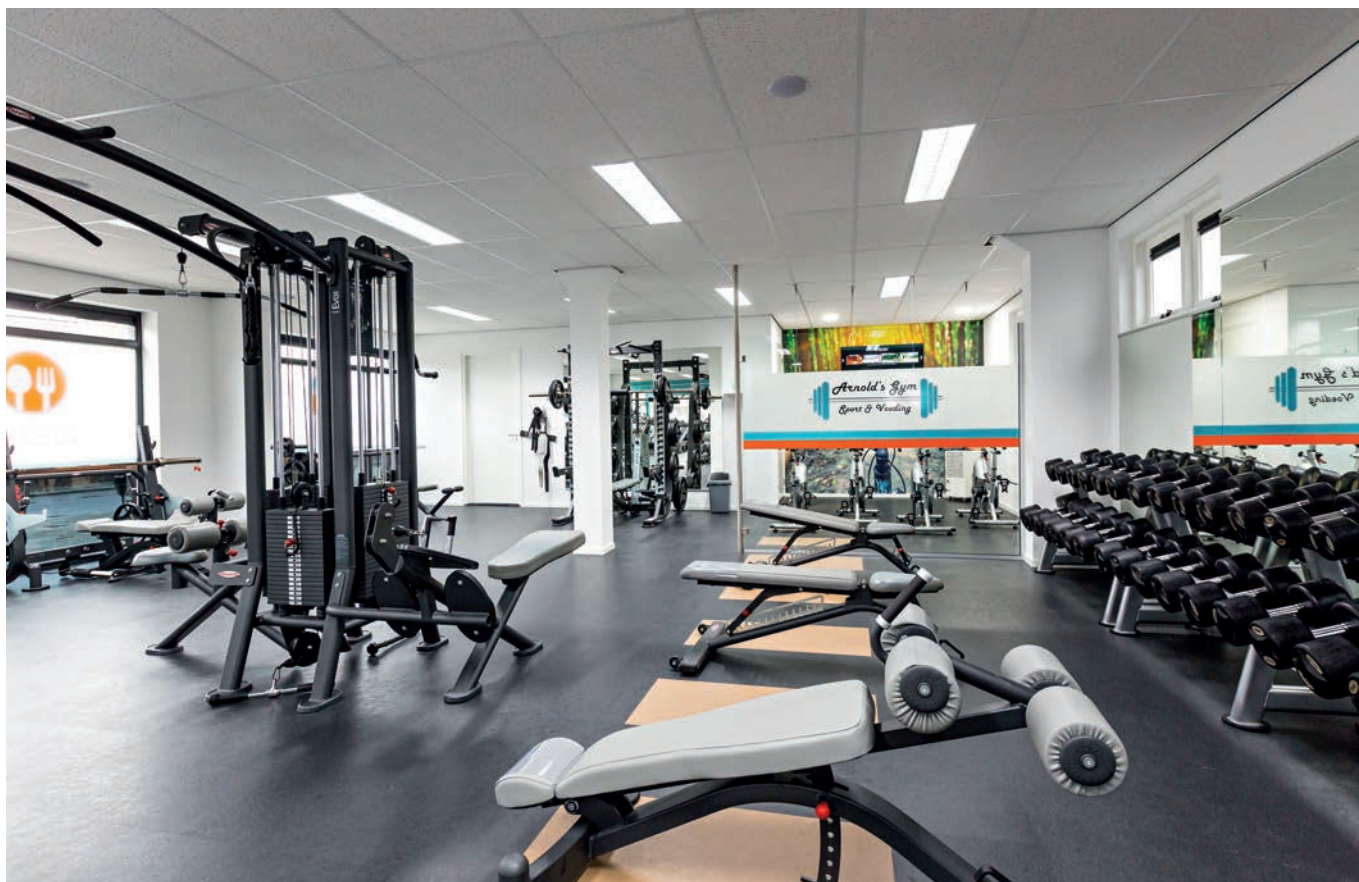
We weten zelf hoe belangrijk juist die combinatie is', zegt Petra. Leden kunnen een Lijfstijl abonnement nemen en krijgen maandelijks een meting en gesprek over de voortgang. 'Maar we bieden ook begeleiding op maat aan.'

Zelf bepalen

Wanneer leden zich aanmelden bij Arnold en Petra, krijgen zij geen intake. 'Leden bepalen hier zelf hoe intensief zij bezig willen zijn met het sporten. We willen geen mensen uitsluiten of dingen verplichten.' Arnold merkt echter wel dat leden vaak enthousiaster worden na een tijdje. 'Je raakt toch in gesprek en hoort terug dat mensen zich beter voelen. Voor een hoop mensen is het een straf, maar naarmate ze vaker komen krijgen zij er steeds meer plezier in. Daar doe je het voor.'

Om de onderlinge band tussen leden te versterken wordt er regelmatig een challenge georganiseerd. 'Dat doen we op een veilige manier. Je merkt dan hoe competitief leden zijn', zegt Arnold. Om toegankelijk te zijn voor iedereen biedt de sportschool ook 10-rittenkaarten. 'Op die manier is het flexibel.' Voor jongeren zijn er speciale jeugdabonnementen. 'Zowel voor ouder als kind is het fijn als een abonnement gemakkelijk maandelijks opzegbaar is.'

Daarnaast komen Arnold en Petra iedere keer weer met nieuwe ideeën. 'Zo hebben we nu de openingstijden verruimd. We zijn twee keer per week vanaf 07:00 open omdat daar vraag naar was.' Er is een speciale ideeënbox waar leden feedback in kunnen geven. 'Op die manier hoor je snel waar de behoefte ligt. Daar kunnen we dan op inspelen.'



ProSport Healthcenter stapt volledig over op Panatta

Wie het ProSport Healthcenter in Doetinchem binnen stapt, komt binnen in een gemoedelijke, professionele club. Sinds augustus heeft eigenaar Joost van Remmen de knoop doorgehakt en is hij volledig overgestapt op Panatta apparatuur. 'We willen een club zijn die echt het verschil maakt. Samen met onze leden bereiken we doelen. De Panatta apparatuur past heel goed in onze bedrijfsvoering', zegt Joost.

ProSport Healthcenter bestaat in maart vijf jaar. Een jaar geleden zijn zij verhuisd naar de huidige locatie. 'Dit is een echte zichtlocatie aan een doorlopende, bekende weg in Doetinchem. We wilden zichtbaarder zijn en dat is erg goed gelukt', zegt Joost. In vijf jaar tijd is de club ontzettend gegroeid. 'We hebben eigenlijk weinig last van concurrentie. Wij varen onze eigen koers en richten ons op mensen die resultaten willen behalen. Voor die mensen bieden wij passende oplossingen.'

De kracht van mensen

Joost gelooft heel erg in de kracht van mensen. 'Met die gedachte ben ik vijf jaar geleden begonnen. Het gaat om trainingen op maat. Leden komen hier met een doel en onze personal trainers en coaches helpen daarbij.' Toch is alleen begeleiding niet genoeg. 'De apparatuur speelt ook een belangrijke rol. Het moet aan alle eisen voldoen, maar het oog wil uiteraard ook wat.'

Vijf jaar geleden kwam Joost in contact met Rob Wagemaker, eigenaar van Fitness Occassions. Zij leveren volledig gereviseerde tweedehands apparatuur aan fitnessclubs. 'We hebben de club toen volledig ingericht met apparatuur van Fitness Occassions. Nu hebben we dit recentelijk volledig kunnen upgraden naar de nieuwe lijn van Panatta.' Fitness Occassions is naast verkoper van tweedehands apparatuur ook exclusief dealer van het Italiaanse Panatta in Nederland en Duitsland. 'Ik kende Panatta omdat ik er vroeger zelf ook op getraind heb. Dat is me altijd bijgebleven.'

Het oog wil ook wat

Volgens Joost zijn de apparaten van Panatta niet alleen fijn om op te trainen, 'ze zijn ook nog eens heel mooi. We hebben hier gekozen voor een matzwarte uitvoering met Ferarri rode details. Leden reageerden meteen enthousiast op de werking en het design.' Joost vindt de prijs-kwaliteitsverhouding van het merk daarnaast heel goed. 'Maar voornamelijk het bedrijf achter het product was voor ons belangrijk.'

Je wil ergens op terug kunnen vallen. Je leden gaan er vanuit dat alles werkt en dat zij kunnen trainen op de nieuwste apparatuur.'

Volgens Joost is Panatta Benelux een fijn bedrijf om mee samen te werken. 'Het is een leverancier waar je goede afspraken mee kan maken. Zij maken waar wat ze zeggen. De service na aanschaf is voor ons minstens zo belangrijk. Apparatuur kan altijd een keer kapotgaan.' Wanneer Joost belt, staat de dealer altijd voor hem klaar. 'Het is niet meer van deze tijd om een apparaat vijf weken op 'defect' te laten staan. Op die manier verlies je leden. Als kleine organisatie kan je die service bij grote organisaties vaak niet verwachten.'

In die zin is de samenwerking met Panatta niet alleen een kwestie van het leveren van de juiste apparatuur. 'Ze hebben van het begin af aan met ons meegedacht. Het is een organisatie met korte lijntjes waardoor je vrij snel de juiste persoon te pakken hebt.' In het begin heeft de dealer ProSport ook op weggeholpen. 'Maar ook nu hebben zij weer meegedacht qua inrichting, benodigde apparatuur en ook over de opstelling. Zij weten als geen ander wat de verhouding qua apparatuur is en delen die kennis met je.' Daarnaast denkt Panatta ook mee over de groei en is het mogelijk om apparatuur te leasen via Fitlease. 'Ze bekijken hoe wij verder kunnen groeien en wat daar voor nodig is.'

Niet blijven stilstaan

Panatta staat naast het Italiaanse design ook bekend om de constante innovatie. Vorig jaar lanceerden zij het FastFit circuit. 'Op die manier spelen zij in op de nieuwste trends. In de toekomst willen we het circuit ook gaan aanbieden. Het is fijn dat we een leverancier hebben die de weg weet op het gebied van de nieuwste ontwikkelingen.'



De cardioapparatuur die nu in Pro Sport staat, is ook voorzien van touchscreens. 'We hebben bewust voor die uitvoering gekozen omdat leden zich relatief snel vervelen tijdens een cardiowork-out. Door een stukje entertainment te bieden, is de training voorbij voordat ze het weten.' De screens zijn makkelijk te bedienen en voorzien van verschillende multimediaopties zoals social media, YouTube en televisie.

Het totaalplaatje

Naast het bieden van begeleiding, is ProSport ook een club waar vrij gesport kan worden. 'We willen een club zijn die het totale plaatje biedt.' Qua prijsklasse bevindt de club zich tussen het laag en hoog segment. 'We zijn geen budgetclub, maar dat kan ook niet omdat we met hogere personeelskosten te maken hebben.' Op dit moment heeft ProSport een personeels- en ZPP-bestand van 19 mensen. 'Iedere coach heeft zijn eigen specialisatie zodat we voor ieder wat wils hebben.'

Zo zijn er ook coaches in het centrum die gespecialiseerd zijn op het gebied van voeding. Daarnaast is er een fysiotherapiepraktijk en massagesalon aanwezig. Wat betreft de groepslessen wil de club ook een gevarieerd aanbod kunnen bieden. Sinds dit jaar hebben zij het aanbod nog verder uitgebreid. 'We bieden 55 lessen per week aan. Beginnend bij yoga tot aan h.i.i.t. trainingen. Bij sommige lessen zoals dansen gaat het om de fun en andere trainingen richten zich echt op high intensity.'

Toekomstplannen

Voorlopig staan er geen grote ontwikkelingen op de planning voor ProSport. 'Maar als club willen we altijd blijven vernieuwen en we willen ons onderscheiden. Over tien jaar vind je de huidige Panatta lijn niet meer in onze club.' Joost denkt wel na over mogelijke uitbreidingen. 'Natuurlijk denk je weleens na over een tweede vestiging, maar eerst wil ik op onze huidige locatie het maximale resultaat behalen. Voorlopig zijn er nog geen concrete plannen voor een tweede vestiging maar wie weet wat de toekomst brengt.'



Sneller fit worden met Fast Fit van Panatta

Circuittraining is een populaire trainingsmethode en al jaren een succesvolle workout. Rob Wagemaker van Panatta Benelux speelt met de introductie van Fast Fit in op deze trend. Met dien verstande dat het een betaalbaar concept is, bestaande uit 10 toestellen uit de Sec Line van Panatta.

Rob is met de ontwikkeling van het Fast Fit concept niet over een nacht ijs gegaan. “Waar veel fitnesscentra tegen aanlopen is het verloop van leden. Vaak ten gevolge van te weinig begeleiding en resultaat. De eerste 3 maanden zijn daarbij cruciaal. Uit de praktijk blijkt dat mensen na 3 maanden afhaken omdat ze er niets aanvinden.”

Circuittraining

De vraag die ik me stelde bij de ontwikkeling van het Fast Fit concept was; Hoe zorg ik er nu voor dat leden langskomen in de sportschool en gemotiveerd raken. De laatste jaren is sporten steeds belangrijker geworden, net als een gezonde levensstijl. Circuittraining is bij uitstek een prima middel voor veel mensen om op een toegankelijke manier te trainen, omdat circuittraining geen strikt instapniveau heeft. Zeker voor mensen die voor het eerst gaan sporten, maar nog niet weten wat ze precies willen. Met het Fast Fit concept leren we mensen in 3 maanden tijd hoe ze moeten bewegen met als resultaat meer spierkracht en uithoudingsvermogen. Daarnaast biedt Fast Fit als voordeel dat de circuittraining in groepsverband is,

waardoor je nieuwe mensen kan leren kennen en elkaar kan stimuleren om net dat beetje extra te geven. Rob beaamt dat er op dit gebied genoeg aanbieders zijn. “Waarvan sommigen met een investering van meer dan een ton de hoofdprijs vragen. Mijn uitgangspunt is altijd geweest, een betaalbaar concept om leden te behouden en waar de ondernemer nog wat aan kan verdienen.” aldus Rob.

Het Fast Fit concept

Rob heeft in zijn leven al heel wat fitnesscentra van binnen gezien. “Wat me vaak opvalt, is dat het lijkt of leden maar wat aan het doen zijn. Het ziet er weinig doelgericht uit. Met Fast Fit richten we ons juist op deze ‘FitNiksen’ in de sportschool. Fast Fit moet het hart van het fitnesscentrum worden. Waar nieuwe leden, maar ook bestaande leden op een basic manier direct aan de slag kunnen zonder ingewikkelde instellingsmogelijkheden, software en elektronische pasjes.” Fast Fit bestaat uit tien apparaten uit de Panatta Sec Line.

Presentatiepakket



PANATTA
Worldwide Fitness Company
Fast Fit



Promotie

“Naast het uiterlijk van de apparaten, verzorgen we ook marketing rondom Fast Fit”, vertelt Rob. “De marketing daar zorgen wij voor. Ondernemers ontvangen van ons een standaard pakket met marketinguitingen zoals online en offline banners, beeldmateriaal voor de website en social media, hulp bij het volledige eerste Fast Fit programma en natuurlijk het bezorgen en plaatsen van de apparatuur. Wij zorgen dat de communicatie er goed uitziet en we brengen de trainers op de hoogte van alle tips en trucks. Daarnaast adviseren we de trainers over het aantal oefeningen en het aantal herhalingen daarvan. Ook adviseren we over de investering van de fitnessapparatuur en over het gebruik van de marketinguitingen. Op dit moment zijn we met de finishing touch bezig van het concept. Een voorbeeld van het Fast Fit concept is al te zien bij Bodytrend in Hardenberg.” Fast Fit moet volgens Rob het hart van het fitnesscentrum worden.

Alle spiergroepen komen aan bod en door de snelle herhalingen wordt ook de conditie getraind. Het programma beslaat 12 weken met twee keer per week 25 minuten trainen onder begeleiding van een personal trainer. Deze trainer zorgt voor gevarieerde trainingen die op alle niveaus uit te voeren zijn en intensief genoeg is om bij iedereen vooruitgang te boeken. Daarbij wordt tijdens het trainingsprogramma de gewichtsblokken langzaam opgevoerd om overbelasting te voorkomen. Er zijn drie niveaus: groene gewichtsblokken van 20 kilo, oranje van 40 kilo en rood 60 kilo. In de eerste maand van de training blijven de deelnemers trainen met de groene gewichtsblokken. Daarna wordt de volgende de stap gezet en worden de spieren zwaarder belast. Het is een beproeving en de mensen moeten het ook aankunnen. Vooruitgang is het uitgangspunt. Hoe klein ook. Maar het moet wel leuk blijven.”

Terugverdienmodel

De investering in het Fast Fit concept is te overzien. Het bedrag kan ook volledig gefinancierd worden, waarbij de ondernemer in maandelijkse termijnen betaald. Uniek aan dit concept is de resultaat-garantiekaart. Mocht iemand na 3 maanden trainen en geen resultaat behaald hebben, dan krijgt hij/zij het geld euro terug. Het is een middel om leden minimaal 90 dagen gestimuleerd en gemotiveerd te houden. Waarvoor ze blijven terugkomen. Het zou Rob verbazen als ze in die tijd niet hun conditie verbeterd hebben. Om het concept goed neer te zetten in het fitnesscentrum dien je als trainer de leden goed te informeren en desnoods een proefles te laten doen. Zeker voor mensen die binnenkomen en nog niet precies weten wat ze willen gaan doen en welk resultaat ze voor ogen hebben. Daar past Fast Fit perfect bij. Rob ziet het als een ontdekkingsreis in bewegen. Bovendien betaal je voor deelname niet eens de hoofdprijs.

Focus op
resultaat!

Word
Fast Fit
met Panatta

Fast Fit

in 10 stappen



Beleven



Belasten



Beproeven

Vooruitgang is één van de belangrijkste onderdelen bij Fast Fit. Daarom moeten gebruikers dit zelf kunnen zien. Fast Fit werkt met 3 kleurcodes. Groen staat voor beleven, het beleven van de apparaten en de oefening die uitgevoerd wordt. Oranje staat voor belasten, de oefening goed onder controle krijgen en herhalingen uitvoeren. Rood staat voor beproeven. Het beproeven van kracht, maar ook het beproeven van de sporter zelf.

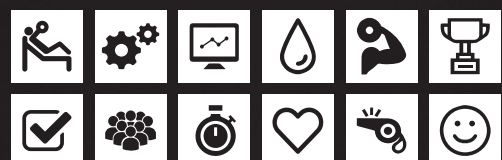


Het Panatta Fast Fit Circuit

Snel, tegen een lage prijs en met resultaat motiveren je leden zichzelf. Met tien apparaten trainen jouw leden zich binnen 25 minuten helemaal fit, met resultaat. Alle spiergroepen komen aan bod en door de snelle herhalingen wordt ook de conditie getraind.

Apparaten

1. Deltoid Press
2. Seated Leg Curling
3. Lat Pulldown
4. Rowing Machine
5. Lower Back
6. Upper Abdominal Machine
7. Vertical Chest Press
8. Pectoral Machine
9. Leg Extension
10. Curling Machine



Bodytrend kleurt Panatta

Het is oranje boven bij Bodytrend Hardenberg. Afgelopen december is de apparatuur van de club volledig vernieuwd met apparatuur van Panatta. Waarin de kleur van het logo (oranje) terugkomt in het frame van de apparatuur en de kussens waarvan sommigen zelfs een geborduurd logo hebben. Het oogt niet alleen kleurrijk, maar ook chique.

Eigenaren Lenard en Monique Hakkers zijn erg blij met de nieuwe apparatuur. “De oude apparatuur, ook van Panatta, was in principe niet afgeschreven en werkte nog steeds goed. Voordat we een keuze maakten, hebben we verschillende leveranciers bezocht en de apparatuur getest. Je merkt dan wel dat de huidige apparatuur is doorontwikkeld met een betere overbrenging en prettigere bediening. Vanwege de goede deal en de stoere uitstraling hebben we toch weer voor Panatta gekozen”, aldus Lenard en Monique.

Hoger plan

De vernieuwing past in de visie van Lenard en Monique om Bodytrend naar een hoger plan te brengen. De eerste stap daarvoor is al in 2008 gezet met de bouw van een nieuw fitnesscentrum van 2400 m² met prachtige fitness- en groepslessenruimten, horeca, kinderopvang. Verder biedt Bodytrend nog onderdak aan een fysio- en podotherapeut. Ook de vervolgstap, een breed scala aan faciliteiten en dienstverlening op het gebied van fitness, wellness en lifestyle, is gezet. Het centrum heeft een groot aanbod aan fitness- en cardioapparatuur, functionele fitness, groepslessen, circuittraining, crossfit, ricochetbanen, zonnebanken en een persoonlijk trainingsprogramma. “We volgen de ontwikkelingen in de markt nauwgezet”, zegt Lenard. “Daar kijken we kritisch naar en volgen zeker geen hypes.



Onder het motto Gewoon Gezond kiezen we juist voor laagdrempelige programma's met als doel het bevorderen van een gezonde leefstijl, het behalen van persoonlijke doelen en plezier in het sporten voor een brede doelgroep. Jong en oud traint hier door elkaar en dat vormt een mooie afspiegeling van de maatschappij. Dit vraagt niet alleen goede faciliteiten, maar vooral ook constante aandacht en begeleiding." Lenard en Monique geloven niet in concepten waarbij je virtueel begeleidt wordt. "Sporters kun je gewoon niet aan laten modderen in de fitnessruimte. Met als consequentie dat mensen na soms al 3 maanden opzeggen. Daar willen wij voor waken. Bij ons draait alles om de klant", aldus Lenard.

Veel aanbod

De keuze bij Bodytrend is groot. "Momenteel bieden we 15 verschillende vormen van fitness aan. Zo hebben we praktisch alle groepslessen van Les Mills die goed bezocht worden. Ze vormen tevens een goede tegenhanger van fitness. Sinds kort hebben we ook functioneel fitness. Waaronder begeleiding van een instructeur groepstrainingen worden gegeven voor alle doelgroepen inclusief senioren." In de ochtend dat we op bezoek waren bij Bodytrend, was het een komen en gaan van sporters die na afloop onder het



genot van een kopje koffie of een gezond drankje gezellig zaten na te keuvelen. "Toen we hier starten, hadden we een uitgebreide horeca met een kok in dienst. Maar dat liep niet goed en zijn we teruggegaan naar een concept met koffie/thee en broodjes", licht Lenard toe.

Gewoon Gezond

Bodytrend tracht het leven van hun leden zo gezond mogelijk te maken. "Door het aanbieden van complete pakketten die beweging en voeding combineren willen wij mensen leren dat gezond leven niet moeilijk en duur hoeft te zijn. Daarnaast willen we benadrukken dat een kleine investering in jezelf, veel gezondheidsvoordelen in de toekomst kan bewerkstelligen. Voor de prijs hoeven ze het zeker niet te laten, die aanmerkelijk lager ligt dan bij fitnesscentra in de Randstad. In Hardenberg zitten nog 5 andere fitnesscentra waarmee we moeten concurreren. We gaan ons zelf dus niet uit de markt prijzen. In ons prijsbeleid zijn we wel flexibel.



Zo hebben we een zomerabonnement voor voetballers en een winterabonnement voor wielrenners. Ook kunnen ze hun lidmaatschap per maand opzeggen. Tenslotte hebben we nog een weekendabonnement voor studenten. We maken regelmatig promotie vooral via social media zoals Instagram en Facebook en adverteren soms in een lokaal krantje. Voor de zakelijk markt werken we samen met Bedrijfsfitness Nederland.

Retentie

“Onze aanpak heeft zijn vruchten afgeworpen”, zeggen Lenard en Monique. “We hebben nauwelijks ledenverloop. Een aanpak die al begint bij de intake. Aan de hand van de vragenlijst en testen gaan we samen met de sporter zijn doelstelling bepalen. Dat kan een programma zijn om af te vallen, betere conditie, meer spierkracht enz. We kijken daarbij ook naar o.a. zijn sportverleden en blessures. Wij zijn de experts en bepalen wel wat goed voor je is, dat kan in deze tijd absoluut niet meer. Mensen zijn mondiger geworden en door Internet zijn op de hoogte van alle fitness trends. Door het aanbieden van complete pakketten die beweging en voeding combineren, willen wij mensen leren dat gezond leven niet moeilijk en duur hoeft te zijn. Daarnaast willen we benadrukken dat een kleine investering in jezelf, veel gezondheidsvoordelen in de toekomst kan bewerkstelligen.

Nieuwe leden beginnen hier eerst met een begeleidde basistraining met daarna een tweede training. Daarna gaan we samen met het nieuwe lid een schema maken die om de 6 weken wordt geëvalueerd. Voor onze administratie en het volgen van de trainingen, gebruiken we Quickaccent. In dit programma zitten ook trainingschema's die de door de instructeurs zelf worden samengesteld. U kunt gelijk evalueren of de training gaat zoals de klant verwacht en de notities per trainer bijhouden in het afsprakenbestand. Het lid pakt de draad van het trainen eerder weer op en voelt dat hij weer fitter wordt, meer energie heeft en weer lekker in zijn vel zit.

Toekomst

Hoe het verder moet in de toekomst met Bodytrend, daar hebben Lenard en Monique wel ideeën over. "In ieder geval op de ingeslagen weg verder samen met ons team van 25 mensen. We willen bevestigen geen centrum erbij. Wel zitten we denken over het starten van een nieuwe afdeling meer gericht op voeding en lifestyle waar Monique voor verantwoordelijk zal zijn. Verder willen we de contacten met de plaatselijke huisartsen proactief verbeteren, zo dat we straks gezamenlijk kunnen optrekken voor een betere leefstijl. We werken inmiddels samen met een leefstijlcoach die het mentale gedeelte voor zijn rekening neemt en wij de voeding. Daarnaast begeleiden we ook mensen die zelf sporten op het gebied van voeding. Op deze manier bieden we steeds fitness op maat. Waarvoor mensen langer blijven sporten en eveneens kunnen genieten van de sociale contacten die ons centrum biedt. Waar we in de toekomst hopelijk van kunnen profiteren, is de bouw van een nieuwe wijk met 1000 woningen hier. Dit plan was door de recessie in de ijskast gezet, maar wordt nu weer opgepakt. In die zin hebben we goed gegokt. Wie weet wat er nog allemaal staat te gebeuren."



‘Service is het visitekaartje van ons bedrijf’

Tom Vestergaard van de afdeling service zorgt er dagelijks voor dat alles op rolletjes loopt binnen Fitness Occasions. ‘Service is het visitekaartje van ons bedrijf’, zegt Tom. Bij service draait het niet alleen om reparatieaanvragen, maar ook om de juiste begeleiding van de fitnessondernemer. ‘Het gaat om volledige ondersteuning op alle facetten.’

Tom Vestergaard is zelf al tien jaar actief in de fitnessbranche. Hij begon zijn avontuur als trainer in een lokale sportschool en heeft dan ook een grote passie voor de sport. ‘Vanuit daar ben ik verder gaan kijken naar de mogelijkheden in de branche’, zegt Tom. Uiteindelijk kwam hij bij Fitness Occasions terecht. ‘Ik kreeg de kans om bij te dragen aan de ontwikkeling van de serviceafdeling.’ Voor Tom is dat iedere dag weer een uitdaging.

Aandragen van oplossingen

Tom is constant op zoek naar nieuwe mogelijkheden en oplossingen. Hij houdt zich bezig met verschillende werkzaamheden. ‘Die diversiteit maakt dit vak ook zo leuk. Ik haal vooral veel voldoening uit het aandragen van oplossingen en het creëren van nieuwe mogelijkheden voor klanten. Iedere week weer bekijken we wat we kunnen verbeteren en wat onze doelen zijn.’ Op die manier is iedere dag weer anders.



De ene dag geeft hij sturing aan de binnen- en buitendienst van de afdeling en de andere dag zorgt hij dat alles goed verloopt binnen de afdeling verkoop en inkoop. De serviceafdeling bestaat in totaal uit vier personen. 'Die worden intern opgeleid en getraind. Op die manier kunnen we de juiste ondersteuning bieden aan onze klanten. Binnen Fitness Occasions staan alle neuzen dezelfde kant op en dat is belangrijk.'

Net dat beetje extra

Volgens Tom is service voor veel fitnessondernemers een belangrijk aspect. 'Als er iets kapot gaat, kan de ondernemer de klant niet helpen.' Zeker in deze tijd, is het belangrijk om snel te schakelen. Als bedrijf handelt Fitness Occasions daarom geen '9 tot 5 mentaliteit'. 'Ook buiten onze openingsuren kan het zo zijn dat de klant ons nodig heeft. We zorgen er daarom voor dat we altijd klaar staan voor de klant en goed bereikbaar zijn.'

Om die reden werkt Fitness Occasions ook alleen met leveranciers die service hoog in het vaandel hebben staan. 'De service die wij hanteren is voor iedereen waar wij mee werken duidelijk. Ook voor onze leveranciers. Zij moeten ook bij ons passen.' Door de jarenlange ervaring in de branche heeft Fitness Occasions goede banden met leveranciers en zijn de lijntjes kort.

Proactief begeleiden

Bij het stukje service van Fitness Occasions hoort ook het inventariseren en helpen van bestaand klanten. 'We

gaan actief op pad en bezoeken onze klanten. Er wordt niet gewacht op een belletje. Het is juist belangrijk om de ondernemer actief te ondersteunen bij zijn bedrijfsvoering.' Daarom streeft Fitness Occasions naar meerdere contactmomenten per jaar. 'We streven echt naar het beste.'

Tijdens deze contactmomenten krijgen fitnessondernemers advies. 'Dat advies richt zich op diverse onderdelen van het ondernemen in de fitnessbranche.' Het gaat daarbij niet alleen over het onderhoud



FITNESS OCCASIONS

Het gaat daarbij niet alleen over het onderhoud van de apparatuur. 'We denken ook mee op het gebied van nieuwe mogelijkheden. Ook trends in de markt die een bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling van de ondernemer of de organisatie dragen we aan.'

Klantvriendelijke serviceportaal

Daarnaast draait het om klantgemak. 'We komen altijd duidelijk onze afspraken na en zijn transparant. Alles gaat in goed overleg met de klant.' Wanneer er een reparatie-aanvraag binnen komt, is de status van die aanvraag overzichtelijk voor de klant. 'Dat gaat allemaal via een serviceportaal. Iedere vraag die de klant heeft, kan hij of zij daar kwijt.'

Om alles overzichtelijk en duidelijk te houden, komen servicevragen alleen binnen via het portaal in de mail. 'Dat houdt de communicatie duidelijk. Op die manier is het niet alleen overzichtelijk voor ons, maar ook voor de klant.' De fitnessondernemer heeft op die manier inzicht in de status en heeft altijd te maken met korte lijntjes. 'Als serviceafdeling zijn we zelfregulerend. Dat houdt in dat we snel beslissingen kunnen nemen en uitleg kunnen geven. Zo heeft de klant vertrouwen in ons.'



Extra ruimte met FitLease

Ook het Fitlease concept sluit naadloos aan op de service die Fitness Occasions hanteert. ‘Het leasen van apparatuur is een extra service die we bieden. Op deze manier is het voor professionals makkelijker om te ondernemen.’ Met dit concept kunnen zowel beginnende als gevorderde fitnessondernemers tweedehands en nieuwe apparatuur binnen het assortiment van Fitness Occasions leasen.

Op die manier is er meer financiële ruimte voor andere zaken zoals personeelskosten en het marketingbudget. Als ervaren speler in de branche kan het bedrijf gemakkelijk beoordelen of een concept potentie heeft. ‘Het is geen langlopend traject waarbij de klant lang moet wachten op een antwoord van onze kant. We streven er altijd naar om binnen 24 uur de financieringsmogelijkheden voor te leggen aan de klant.’ Het FitLease concept is er ook voor bestaande klanten. ‘Voor klanten die bijvoorbeeld over willen stappen van tweedehands naar nieuwe apparatuur. We melden altijd dat de mogelijkheid er is.’

Oplossingsgericht denken

Het FitLease concept is een voorbeeld van het oplossingsgericht denken binnen Fitness Occasions. ‘We luisteren heel goed naar wat de markt wil en zijn nauw betrokken bij onze klanten. Als we merken dat er ergens vraag naar is, dan spelen we daarop in.’ Binnen het bedrijf draait het dan ook erg om de denkwijze. ‘We denken net iets verder en maken onze klant bewuster van de ontwikkelingen in de branche.’





Worldwide Fitness Company

MOGELIJKHEDEN PERSONAL TRAINING CENTERS

40 - 80 - 120m²

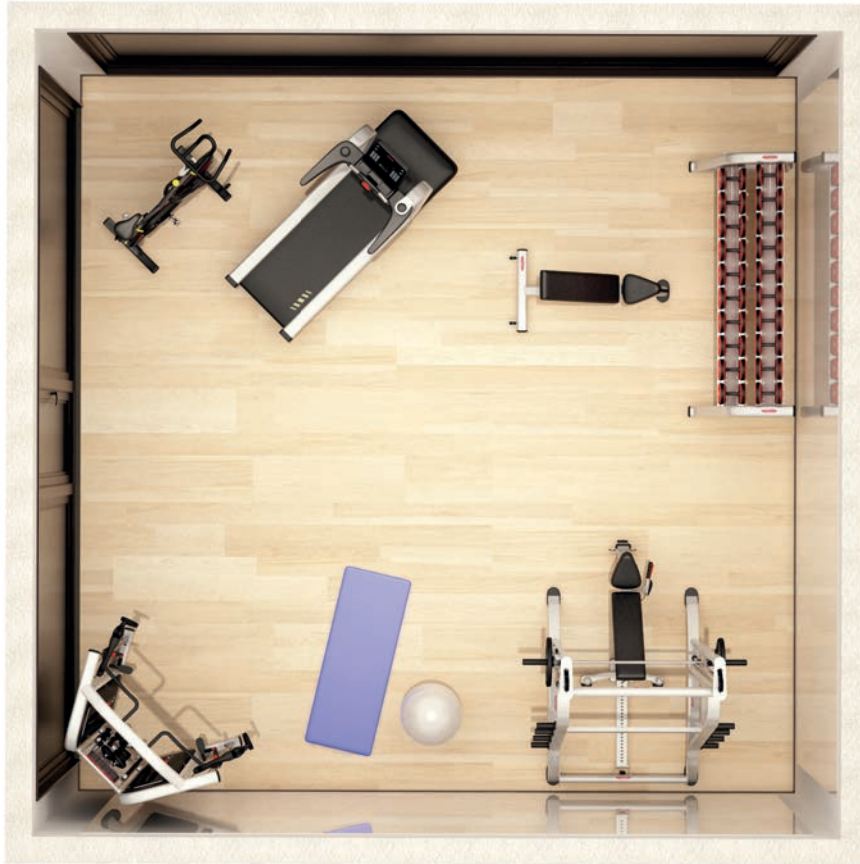
MEER INFORMATIE?

Neem dan contact op via 0548 539720 of
info@fitnessoccasions.nl

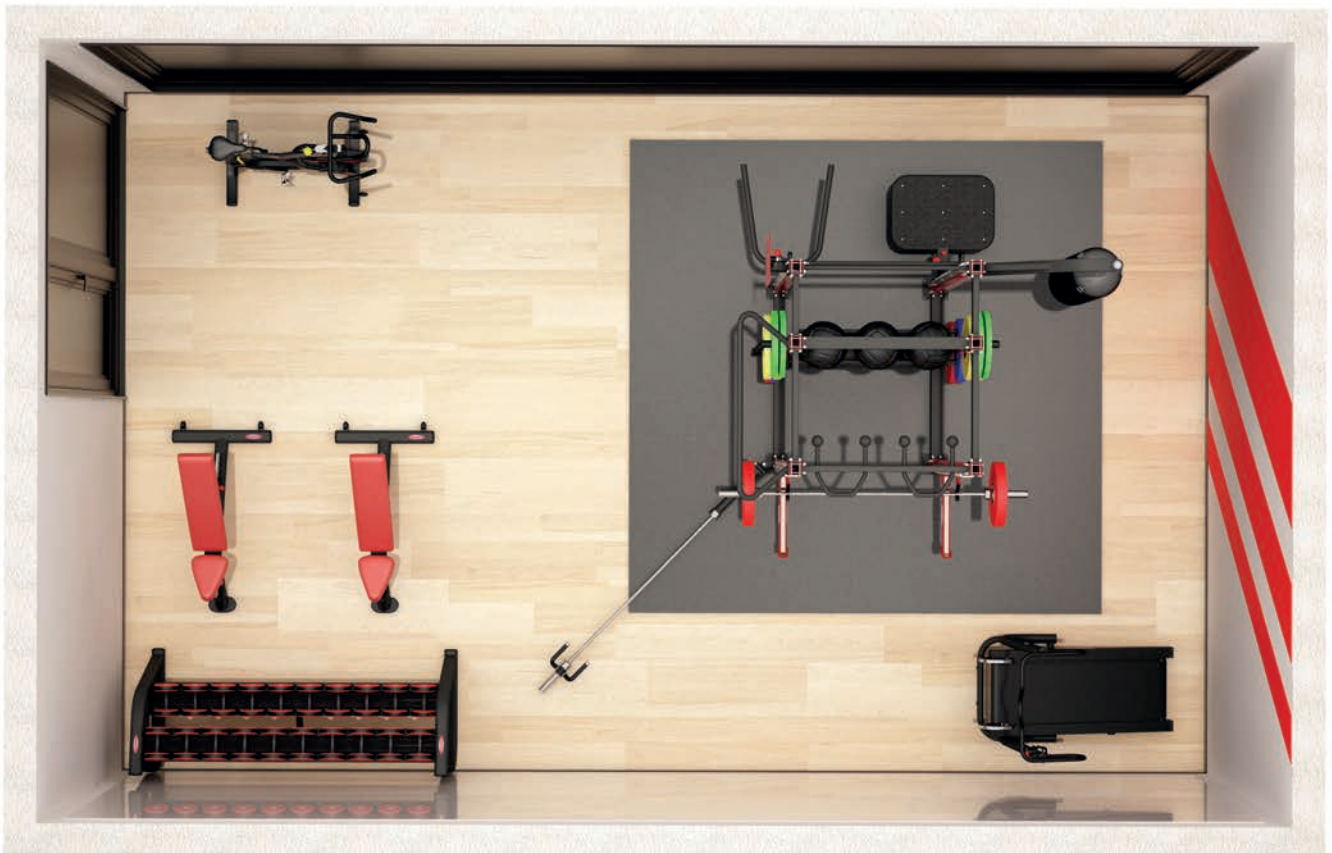
DESIGN
& MADE
INITALY

CARDIO - STRENGTH - FUNCTIONAL

40m²



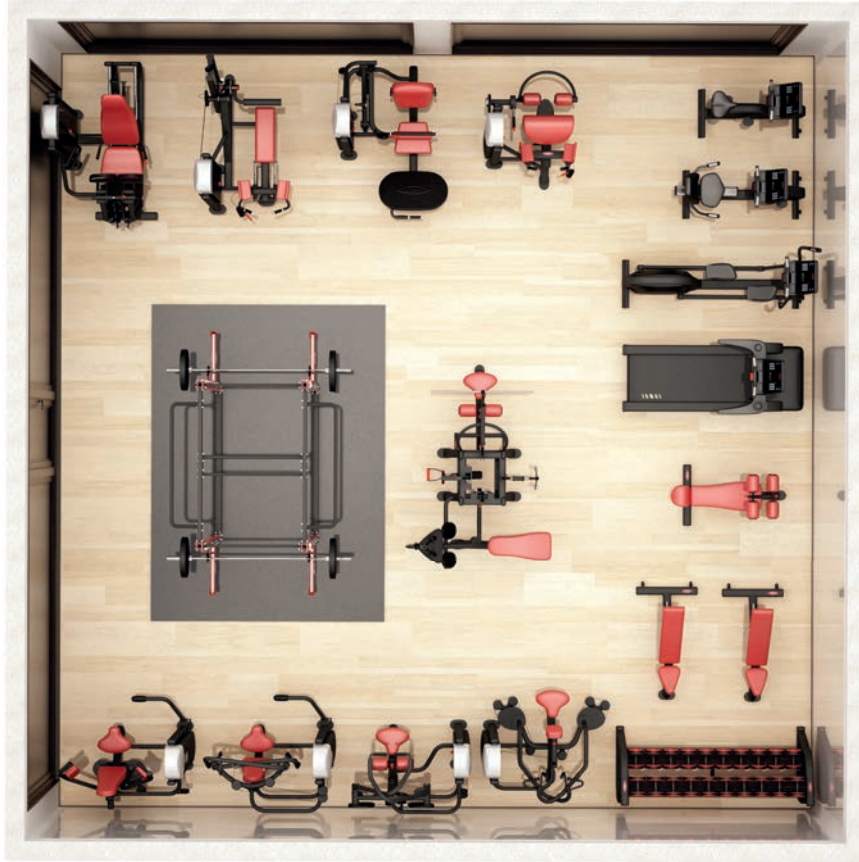
FUNCTIONAL & ENERGY FREE



80m²

CARDIO - STRENGTH - FUNCTIONAL

Special Focus Glutes



CARDIO - STRENGTH - FUNCTIONAL

Premium Circuit



120m²



Worldwide Fitness Company

Onverslaanbaar
in prijs-kwaliteit
verhouding!



Panatta Sport Kwaliteit met Italiaanse klasse.

DESIGN
& MADE
INITALY

Het complete productaanbod van Panatta Sport vindt u op: panattasport.nl





Worldwide Fitness Company