

<p>Titel hoofdproces: Sportprogramma</p> <p>Deelproces: Fitness</p> <p>1. Verbeterplan 2. Investeringsplan</p> <p>Nummer 4.2</p>	<p>Sportcentrum:</p> <p>Universiteit van Tilburg</p>
<p>Proceseigenaar</p> <p>Manager Sportprogrammering</p> <p>Versie: 3 Februari 2010</p>	<p>Paraaf kwaliteitsfunctionaris</p>
<p>Besproken met Sportraad Pendragon</p> <p>De datum:</p>	<p>Besproken in het MT</p> <p>De datum: 31 maart 2010</p> <p>Vastgesteld in het MT</p> <p>De datum: 8 december 2010</p>
<p>Evaluatie</p> <p>1. Verbeterplan: januari 2011 2. Investeringsplan: augustus 2010, februari 2011, februari 2012</p>	<p>Relaties met ander beleid of processen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- strategisch beleid</li> <li>- sportprogramma</li> <li>- facilitair proces</li> <li>- sportpersoneelsbeleid</li> <li>- inkoop</li> <li>- financiële administratie</li> <li>- sportkaartbeleid</li> </ul>

**Beleidsplan fitness, total fitness spinning**  
**voor het**  
**Sportcentrum van de UvT**

**Hans van den Heuvel**  
**&**  
**Ineke Hoebink**

**April 2010**

## **Inhoudsopgave**

### **Verbeterplan Total Fitness en Spinning**

Inleiding

Wat leest u nog meer in deze nota

1. Ambities voor fitness op het Sportcentrum	7
2. De doelen voor het Sportcentrum, de fitness en de klant	9
3. Het aanbod	11
4. De doelgroepen	13
5. Een compleet bewegingsconcept met behulp van een scoresysteem	15
6. Toegang, controle en veiligheid	16
7. Beeld en muziek	17
8. Begeleiding en personele aspecten	18
9. De ruimtes, de apparaten en de materialen	19
10. Publiciteit en communicatie	21

## **Inleiding**

Het navolgende stuk gaat over fitness en cardio. We proberen alle belangrijke facetten van de fitness binnen het Sportcentrum te beschrijven. Deze notitie is een onderdeel van het beleidsplan voor het sport- en bewegingsprogramma. In dit beleidsplan staat het beleid voor vier jaar beschreven (2006-2010).

Omdat we aan de vooravond staan van de vervanging van (bijna) alle fitnessapparatuur en omdat we fitness ook inhoudelijk meer vorm willen geven hebben we deze nota geschreven. Daarnaast is fitness een belangrijke factor in het realiseren van de missie zoals we die hebben vastgelegd in het strategisch plan (2006-2010). De missie staat als volgt beschreven:

## **Missie**

“Het Sportcentrum biedt klantgericht faciliteiten en een gevarieerd programma van sport en bewegingsvormen op verschillende niveaus aan.

Het Sportcentrum richt zich op studenten, alumni, medewerkers en derden.

Het Sportcentrum stimuleert en begeleidt gebruikers van de faciliteiten en de programma's en ondersteunt gebruikers en gebruikersgroepen zich lichamelijk te vormen.”

Deze missie vertalen we naar een visie op fitness en cardio die we per doelgroep zullen beschrijven. We benoemen de mogelijkheden om fitness te combineren met aerobics en dansvormen en de mogelijkheden om fitness in te zetten ter ondersteuning van de hoofdsport van de sporter.

Alvorens te komen tot het schrijven van deze nota, hebben we gesproken met onze fitnessdocenten. Studenten hebben een onderzoek uitgevoerd naar het gebruik van de fitnessapparaten en we hebben verschillende leveranciers gehoord.

De nota zullen we bespreken met Sportraad Pendragon en met de dienstleiding van DSZ. Iedereen die deze nota leest en een reactie wil geven horen we graag. Uiteindelijk zal het managementteam van het Sportcentrum de nota vaststellen.

De vernieuwing van de fitness, zowel inhoudelijk als praktisch, geeft een boost aan het Sportcentrum, in onze pr zullen we dat zeker uitbuiten. We hopen dat onze klanten met plezier gebruik zullen maken van de apparatuur, maar ook van de gecombineerde programma's. Wij werken in ieder geval met plezier aan deze vernieuwing van het Sportcentrum.

## **Wat leest u nog meer in deze nota**

Hier volgt een willekeurige opsomming van onderwerpen die in deel 1 of in deel 2 te lezen zijn. We verwijzen naar de inhoudsopgaven voor een compleet overzicht.

Op basis van kengetallen (aantal sportkaarthouders, aantal vierkante meters, doorstroomsnelheid) komen we met een overzicht van de benodigde apparatuur en het doel van de apparaten.

Aanschaf van apparaten is één ding, de exploitatie een tweede. We stellen eisen aan de instrumenten en het onderhoud.

De becijfering van de kosten die gemoeid zijn met de aanschaf van de apparatuur krijgt natuurlijk ook aandacht, evenals het afschrijvingsplan.

De fitnessruimtes moeten misschien een facelift krijgen. Na overleg met DFB beschrijven we het plan en sluiten daarmee aan bij de renovatieplannen voor het hele Sportcentrum.

De verdeling van de soort apparaten over de drie ruimtes, de opstelling van de apparaten, het werken met circuits.

Een apparaat alléén is niets als je er niet mee kunt werken of als de sporter, met al zijn inspanningen, zijn doel niet behaalt. We mogen dus de begeleiding niet vergeten en hebben ook aandacht voor de scholing van de fitnessmedewerkers.

De veiligheid van de sporter is van groot belang, die moeten we, bij een juist, verantwoord gebruik van de instrumenten kunnen waarborgen. Controle op dat juiste gebruik is noodzakelijk. Hoe organiseren we dat?

Het realiseren van het fitnessplan zal worden uitgerold over een periode van drie jaar. Omdat we niet alleen het proces belangrijk vinden, maar zeker ook het resultaat, hebben we een tijdpad gemaakt, dat we doelgericht zullen uitvoeren.

Maar.....we beginnen met het verwoorden van onze ambities.

# **Verbeterplan Total Fitness en Spinning**

## 1. Ambities voor fitness op het Sportcentrum

Het Sportcentrum van de UvT is een studentensportcentrum en het is evident dat 'studenten' onze primaire doelgroep vormen. We kennen studenten sportkaarthouders die binnen het Sportcentrum alleen gebruik maken van de fitnesszalen, maar ook studenten die aangesloten zijn bij een (studenten) sportvereniging en fitness willen gebruiken om beter te presteren in de betreffende sport. Dat kan op individuele basis, maar ook in club- of teamverband.

In ons sportkaartbeleid onderscheiden we naast studenten ook alumni (UvT/Fontys). Het betreft hier mensen die tot maximaal vier jaar na het afstuderen nog een sportkaart mogen kopen. Voor het fitnessaanbod nemen we deze groep mee onder de doelgroep 'studenten'. De leeftijd van beide groepen gebruikers ligt immers niet ver uit elkaar.

Een andere groep die, zeker als het om fitness gaat, belangrijk is om te onderscheiden betreft de 'personeelssporters'. Medewerkers van de universiteit en de hogescholen. De leeftijd van deze groep is hoger dan die van de studenten en de wensen en verwachtingen zijn anders. De sportkaarthouders zijn ook op een andere manier onder te verdelen, bijvoorbeeld naar het doel dat de sporter met de training heeft. Elke groep wordt op maat begeleid, zonder de individuele wensen uit het oog te verliezen.

In het strategisch plan hebben we een duidelijke keus gemaakt voor kwaliteit. We willen graag binnen de kaders die we hebben het hoogst mogelijke proberen te behalen. Voor de fitness, cardio en andere bewegingsvormen (aerobics, dansen) hebben we onze ambities met betrekking tot die kwaliteitseis als volgt verwoord:

- I. We bieden Fitness, cardio, aerobics, spinning en dans op een verantwoorde manier. We onderbouwen dat door:
  1. De inzet van goed opgeleide docenten, die kennis hebben van het menselijk lichaam, trainingsleer en de apparaten. Bovendien zijn zij in staat deze kennis over te dragen of in te zetten in de begeleiding van onze sporters.
  2. Daarnaast moeten de fitnessinstrumenten onderling een goede afstemming hebben, van goede kwaliteit zijn (bedrijfszeker), schoon en veilig zijn. De apparaten moeten goed staan opgesteld. Een onderhoudsprogramma en een externe keuring (LERF) kunnen helpen deze ambitie waar te maken.
  3. De uitstraling van de docenten en de ruimte is positief, uitnodigend, constructief en getuigt van kennis en zorgvuldigheid.
- II. Voor de sporter die daar gebruik van wenst te maken, zijn we bewustmakend en motiverend. Aandachtspunten hierbij zijn:
  1. Een proactieve opstelling van de medewerkers, dus ook van de docenten en begeleiders van de fitness, spinning, aerobics en dansvormen. Het overdragen van kennis over de manier waarop een sporter zijn lichaam kan trainen en 'verzorgen'.
  2. De informatie over een goede, gezonde training, levensstijl, voeding en trainingsvormen toegankelijk en bereikbaar maken.
  3. We willen de klant die daar voor openstaat verrassen, zodat de motivatie hoog blijft. Dat wil zeggen dat de fitnessruimtes 'dynamisch' zijn ingericht, de apparaten worden regelmatig in een andere volgorde weggezet, we maken circuits. We bieden allround programma's aan waarin fitness en cardio worden afgewisseld met circuittrainingen, groepslessen, yogafitness etc. We zullen gaan werken met een scoresysteem, zodat de sporter die dat wenst, zijn vorderingen kan zien en ook buiten het Sportcentrum bezig kan zijn met het samenstellen van een trainingsprogramma. Om dat te realiseren is (digitale) communicatie met de begeleider ook op afstand mogelijk. De klant krijgt de mogelijkheid doelgericht te werken. Door middel van het individuele trainingsprogramma; met behulp van schema's, uitleg en aanmoediging; alleen, maar ook in de groepslessen, kan de klant zijn doel bereiken.
  4. Door middel van informatie van de medewerkers, affiches, website en lichtkrant krijgen

sporters inzicht in wat een goede en gezonde training is. Deze informatie kan ook gaan over levensstijl, voeding, en over andere trainingsvormen, zoals krachttraining, cardio, boksconditietraining etc.

III. In de code of conduct van de UvT staan vier kernwoorden: deskundigheid, integriteit, respect en betrokkenheid. Wij staan achter deze woorden en geven daar op de volgende manier blijk van:

Kwaliteit gaat voor ons verder dan de hoedanigheid van de apparatuur of de deskundigheid van de docent. We werken hoofdzakelijk met jonge mensen, die nog bezig zijn met het ontwikkelen van een levenshouding, een levensstijl. Het Sportcentrum wil geen vormingscentrum zijn, maar wil mensen wel de kans geven zichzelf te vormen. Bovendien willen we werken met respectvolle waarden en normen. Respectvol naar onze klanten, naar de medewerkers, naar ons zelf, naar de organisatie, maar ook naar onze omgeving en milieu.

1. Alle medewerkers geven blijk van een respectvolle houding en laten dat zien in woord en gebaar. We verwachten ook van onze klanten een respectvolle houding.
2. Respect voor de ander begint met respect voor jezelf. Een gezonde geest in een gezond lichaam. Door middel van voorlichting en doordat docenten een voorbeeld functie kunnen vervullen kunnen we klanten ondersteunen bij het zoeken naar een levenshouding/levensstijl.
3. We zullen thema's naar voren brengen, zoals: verantwoord afvallen, verantwoord bewegen voor mensen met diabetes, voeding voor topsporters etc.
4. Het Sportcentrum zelf heeft de mogelijkheid om mee te werken aan onderzoeksprogramma's naar de gevolgen van fitness, neurobics, brainfitness.
5. Leren en werken gaat beter in een goede sfeer. Je respectvol tonen gaat makkelijker in goede harmonie. We willen een sfeer creëren die past bij de uitgangspunten van het Sportcentrum. Kernwoorden zijn: je welkom voelen, veiligheid, openheid, gezelligheid, betrokkenheid en kwaliteit.

## 2. De doelen voor het Sportcentrum, de fitness en de klant

Er zijn verschillende doelstellingen te onderscheiden:

1. Doelen voor het Sportcentrum in algemene zin.
2. Doelen voor het totale bewegingsaanbod.
3. Doelen op het individuele niveau van de sporter.

### 1. Algemeen doel voor het Sportcentrum

De eerste groep fitnessapparatuur is afgeschreven. Binnen nu en drie jaar zijn alle apparaten aan vernieuwing toe. De concurrentie met commerciële fitnessbedrijven is misschien niet groot, maar wel degelijk aanwezig. Sportscholen komen met steeds aantrekkelijkere tarieven voor studenten (zie: de vergelijking van Tilburgse sportscholen in het investeringsplan fitness). Het Sportcentrum onderscheidt zich door de kwaliteit van de apparatuur, de bedrijfszekerheid van de apparaten, de begeleiding, de sfeer, het studentgerichte bewegingsaanbod. Met de vernieuwing van de apparatuur en de verbetering van ons bewegingsaanbod timmeren we weer opnieuw aan de weg en wordt het voor de student en de medewerker aantrekkelijk om een sportkaart te kopen.

In de meerjarenbegroting hebben we de gewenste stijging van de sportkaartverkoop aangegeven<sup>1</sup>. Een verbetering van het bewegingsaanbod en een verbetering van de apparatuur zullen, naast de ontwikkeling van de buitenaccommodatie en de renovatie van het Sportcentrum, deze verkoopdoelen moeten ondersteunen.

### 2. Doelen voor het totale bewegingsaanbod

Tot nu toe heeft fitness en cardiotraining altijd op zich zelf gestaan. Het Sportcentrum heeft echter veel meer bewegingsprogramma's<sup>2</sup>. Het lijkt ons zinvol om de klant suggesties aan te bieden in de vorm van bewegingsmodules, die passen bij de doelstelling van de klant, en die samen een totale training vormen. Sowieso bieden we al korte programma's voor het oefenen van buikspieren etc. Fitness is een individuele vorm van trainen. Wij voegen daar 'spontane' oefensessies (van ongeveer een kwartier) in een groep met diverse kleine materialen aan toe. De ervaring tot nu toe leert ons dat deze oefeningen in groepsverband zeer op prijs gesteld worden. Het doel is het aanbod en de opstelling zo aantrekkelijk te maken dat het de motivatie van de sporter ten goede komt. Ons bewegingsaanbod moet zo divers en afwisselend zijn, dat iedere gebruiker de mogelijkheid krijgt zijn individuele doelen te realiseren.

### 3. Doelen op het individuele niveau van de sporter

Sportkaarthouders hebben eigen, individuele doelen die ze willen realiseren met de training. Voor degene die dat wenst kan het Sportcentrum de sporter helpen bij het formuleren van de trainingsdoelen. De volgende vragen komen aan bod: welke spieren kun je trainen, welke trainingsvormen zijn er, wat is je beginniveau, wat wil je bereiken, waar doe je het voor? Doelen van de klant kunnen zijn:

1. Beter fysiek: doordat de spieren sterker worden, wordt de kans op blessures minder groot en gaan alle dagelijkse fysieke bezigheden gemakkelijker.
2. Beter presteren in de sport: het vergroten van het spieruithoudingsvermogen, de spieren houden een activiteit langer vol.
3. Esthetische doelen: spierversgroting<sup>3</sup>.
4. Het vergroten van snelheid: dit is moeilijk trainbaar.
5. Het trainen van lenigheid en flexibiliteit: komt in het bijzonder in de groepslessen aan bod. Belangrijk is de klant te adviseren verantwoord en met veel variatie te trainen.
6. Cardiotraining verdelen we in algemene en specifieke training, afhankelijk van de wensen van de gebruiker. Er zijn programma's voor aerobe en anaerobe training.
7. Het verbeteren van de stabiliteit en het evenwicht: dat kan bijvoorbeeld door middel van

<sup>1</sup> Cijfers toevoegen gewenste groei sportkaarthouders

<sup>2</sup> Spinnen, aerobics, dans, boksen, power yoga etc.

<sup>3</sup> Dumbbels zijn niet zwaarder dan 36 kilo. De associatie met bodybuilding willen we voorkomen.

coretraining.

8. Verbeteren van een gezonde levensstijl: dit is op zich geen trainingsdoel, maar ter ondersteuning van de training wordt over gezonde voeding vaak advies gevraagd.
9. Er zijn allerlei motieven te benoemen waarom mensen gaan sporten, we noemen er hier een paar: cognitieve, mentale doelen: verbeteren of in stand houden van de gezondheid, het hebben van plezier in bewegen, vergroten van het doorzettingsvermogen.

### 3. Het aanbod

We kunnen de klanten helpen hun doelen te realiseren, waarbij we tevens werken aan een invulling van de eigen ambities van het Sportcentrum.

We kunnen dit doen door middel van programma's op maat:

- Opbouwend programma: het beginniveau van de sporter wordt bepaald en hij krijgt een trainingsschema om naar het bepaalde doel toe te werken.
- Onderhoudsprogramma: de sporter heeft zijn fysieke doelen, zijn plafond of een zekere leeftijd bereikt waarna het doel is fysiek op een passend niveau te blijven.
- Revalidatieprogramma: het is mogelijk te werken aan reïntegratie of revalidatie. De eigen arts of fysiotherapeut ondersteunt de sporter.
- Sportspecifiek programma: door middel van cardio en/of fitness.
- Gezondheidsprogramma: het verbeteren van de gezondheid gewoon omdat de sporter zelf iets aan zijn levensstijl wil doen, maar kan ook een opdracht zijn van een arts of fysiotherapeut.
- Voedingsprogramma: het Sportcentrum geeft adviezen voor gezonde voeding in combinatie met sport en bewegen. We geven geen dieetadvies.
- Scoreprogramma: om de motivatie te vergroten of de motivatie hoog te houden kan de sporter kiezen voor een scoreprogramma waar alle vorderingen, maar ook alle bewegingsactiviteiten in stapjes te zien zijn.

We kunnen dit ook doen door beter aan te sluiten bij belevingswereld van de sporter. Veel bewegingsvormen die we bieden worden gewaardeerd door onze (jonge) klanten.

We willen graag een totaal bewegingsconcept bieden, dat door de klant zelf uit modules is samen te stellen. Door middel van het scoreprogramma worden alle activiteiten opgenomen in het totaal. Voorbeelden van deze onderdelen zijn:

- In spinninglessen, aerobic- en danslessen kunnen veel fysieke doelen gerealiseerd worden. Het is alleen moeilijker de vorderingen direct te meten. Wel kan de score geteld worden.
- Door middel van testen in de fitnessruimte is het mogelijk de vorderingen na een periode te meten.
- Vormen van aerobic kunnen ook in een warming-up en in groepslessen worden gebruikt.
- Fun-cardio en fun-fitness: bij de fitness wordt een spelelement, een extra uitdaging toegevoegd.
- Uitdagende, rustige of juist /ontspannende muziek in de fitnessruimte: de muziek moet afgestemd zijn op de doelgroep van dat moment.
- Reactieapparaten met puntentelling: een voorbeeld daarvan zijn kickboks-palen.
- Wedstrijdvormen: een wedstrijd op de roei-ergometers of een wedstrijd op de (spinning of fitness) fietsen.
- Kleine hulpmiddelen zijn erg leuk om mee te werken, worden onder begeleiding uitgevoerd. Voorbeelden zijn: bosu, fitnessbal, ladders, evenwichtplankje etc. Het gebruik hiervan kan ook in combinatie met fitness apparaten.
- Fitnessgroepslessen in circuitvorm, aansluitend bij het niveau van de groep. De training kan gericht zijn op de voorbereiding voor het skiën, of voor een ouder publiek in het kader van vitaal verder.
- Het BBB-kwartiertje: Op gezette tijden op een dag wordt het bbb-kwartiertje omgeroepen. Iedereen die dat wil kan meedoen. Het betreft het trainen van buik-, bil- en beenspieren.
- Het stretchkwartiertje: zoals boven, maar dan met als onderwerp stretchen.
- Korte modules, bijvoorbeeld: dumbelltraining, core-preps, freeweights, summerspecial.
- Indien gewenst is het mogelijk professionele ondersteuning bij (top)sport te krijgen, de sporter en eventueel zijn eigen trainer zijn leidend. Het Sportcentrum kan deskundig (fitness)advies en ondersteuning geven.

- Het verbeteren van het functioneel bewegen door bijvoorbeeld:
  - trainen op vaste apparaten;
  - trainen op kabel/katrol apparaten;
  - trainen met losse gewichten of alle lossen aanwezige materialen;
  - combinatie van deze drie mogelijkheden.

In Bijlage 1 hebben we een voorbeeld gemaakt van een jaarprogramma voor de fitness en cardio en de groepslessen.

## 4. De doelgroepen

De doelgroepen van het Sportcentrum zijn bekend: studenten, alumni en medewerkers van universiteit en hogescholen. In het kader van een fitnessplan moeten we andere groepsindelingen maken. Iedere groep moet gebruik kunnen maken van ons aanbod, de begeleiding en de materialen moet afgestemd zijn op de gebruiksgroep.

### 1. Op de eerste plaats op leeftijd:

Dat is een grote, algemene indeling. Een indeling op leeftijd is discutabel, omdat de conditie van een 30 jarige slecht kan zijn en de conditie en kracht van iemand van 50 heel goed. Toch is het een belangrijk onderscheid. Is het niet op sportief gebied, dan wel in bejegening, muziek, leefstijladvies etc.

1. 17 tot 25 jarigen: dit is onze grootste groep gebruikers, bestaande uit vooral studenten, alumni en jonge medewerkers.
2. 25 tot 45 jarigen en
3. 45 tot 60 jarigen: het Sportcentrum heeft zich ook uitgesproken om het personeel van UvT en HBO te bedienen. In deze leeftijdscategorieën zitten veel personeelssporters.
4. 60 tot 70 jarigen: ook hieronder vallen de personeelssporters. Het Sportcentrum moet zich beraden of ze ook een (beperkt) aanbod wil doen aan UvT- gepensioneerden. Deze groep is echter zo klein, dat zeker de begeleiding rekening kan houden met de leeftijd en conditie van deze sporters, maar dat we in de aanschaf van het materiaal niet expliciet rekening zullen houden met deze leeftijdsgroep.

### 2. Een andere indeling is te maken op basis van de mate waarin men gemotiveerd is om aan sport, beweging of fitness te doen.

1. De niet 'willers'. Deze mensen weten vast dat bewegen gezond is, maar zijn daartoe op geen enkele manier te motiveren.
2. De mensen die zeggen: 'eigenlijk zou ik iets aan bewegen moeten doen, maar..' Deze groep weet dat bewegen gezond is, kan zich daar moeilijk toe zetten en voelt zich daar min of meer schuldig over.
3. De mensen die steeds opnieuw beginnen, maar ook steeds weer afhaken en opnieuw beginnen. Zij weten dat bewegen gezond is, willen ook wel, maar vinden de motivatie niet in zichzelf.
4. De komers: mensen die de motivatie niet in zich zelf kunnen vinden, maar wel in staat zijn een stok achter de deur te formuleren (belofte aan vriend of vriendin of begeleider willen nakomen, sociaal sporten).
5. De trouwe komers: deze mensen zijn gewend aan een of twee keer in de week te bewegen en willen dat graag volhouden. Als ze overslaan missen ze het bewegen.
6. De doelgerichte fitnessser: deze persoon heeft een doel in bijvoorbeeld de sport die hij beoefent en wil dat door middel van fitness bereiken. Fitness op zich is niet het hoofddoel.
7. De intrinsiek gemotiveerden. Deze mensen hoeven niet te worden aangemoedigd, zij komen altijd en missen het bewegen als ze een keer hebben overgeslagen.
8. De verslaafden. Deze mensen kunnen niet zonder fitness, hebben moeite met te stoppen en gaan door tot een zekere mate van euforie, tot een ongezonde mate van calorieverbruik of vetverbranding.

Het Sportcentrum richt zich in de pr op de groepen 2 en 3. In de begeleiding richten we ons op de groepen 3, 4, 5 en 6. In groep 1 steken we geen energie en groep 8 remmen we af. Met deze mensen proberen we in gesprek te komen. De mensen van groep 7 weten heel goed waar ze mee bezig zijn. De medewerkers van het Sportcentrum kennen deze sporters. Indien gewenst is begeleiding mogelijk.

### 3. Weer een andere indeling is de mate van bedrevenheid in de fitness. Vaak gaat dat natuurlijk hand in hand met graag of niet graag willen sporten, maar voor de opstelling van de apparaten en de inrichting van de zalen is het belangrijk dit onderscheid ook te maken. Ook de inhoud en mate van begeleiding is verschillend. Het is natuurlijk discutabel hoeveel

subgroepen je maakt. Wij kunnen ons het beste vinden in de volgende onderverdeling:

1. Niet-kunners
2. Beginners
3. Half-gevorderden
4. Gevorderden
5. Ervaren
6. Zeer ervaren (waaronder krachttrainers)

De woorden spreken voor zichzelf. De niet-kunners moeten (verplicht) eerst een cursus volgen voordat er toegang tot de fitnesszalen verleend wordt. Mensen die wel eens (elders) gefitnesst hebben, moeten dat kunnen aantonen alvorens toegangsrecht te krijgen.

Er moeten circuits van apparaten gemaakt kunnen worden: voor de cursus, voor beginners en half gevorderden.

De apparaten voor verschillende niveaus moeten goed herkenbaar zijn.

De doelstellingen van de apparaten moeten duidelijk zijn.

Er moet een aparte krachthoek zijn.

Het moet mogelijk zijn op een eenvoudige manier de zalen anders in te richten (verandering van spijs doet eten!).

Het verschil tussen cardio, fitness en fun moet duidelijk zijn.

Door gebruik te maken van het principe: voor en door studenten, willen we gebruik maken van de aanwezige kennis, betrokkenheid en enthousiasme van de sportkaarthouders. We hebben te maken met een slimme doelgroep en we willen graag gebruik maken van de kennis van studenten. Door naar studenten te luisteren weten we wat ze graag willen. Als onze bezoekers zich gehoord voelen, zijn ze meer betrokken. Deze betrokkenheid is goed voor de sociale controle.

## 5. Een compleet bewegingsconcept met behulp van een scoresysteem

Zoals we al eerder schetsten, hebben we te maken met sporters met verschillende motivaties, die op verschillende niveaus trainen. Ook hebben we al eerder aangehaald dat we te maken hebben met slimme mensen, die over het algemeen vaardig zijn in het gebruik van internet. We hebben xx uur begeleiding<sup>4</sup> per week, maar we hebben ook erg veel klanten die begeleiding wensen. De begeleiding zal in de nabije toekomst ook digitaal aangeboden worden.

Onze wensen:

1. De klant moet zelfstandig kunnen werken, maar met een verantwoord bewegingsprogramma.
2. De klant moet begeleiding kunnen krijgen als hij daarom vraagt.
3. De nieuwe fitnessruimtes bieden een keur aan apparaten voor iedere doelgroep.
4. Bewegen is meer dan alleen fitness. Door middel van een scoresysteem kunnen alle andere 'bewegingen' geteld worden.
5. Klanten kunnen hun eigen fitnessprogramma, op hun eigen niveau downloaden.
6. We willen graag dat de klant zich gehoord en gezien voelt.
7. Langzaam maar zeker dringt de concurrentie met andere, commerciële fitnesscentra zich op. Wij kunnen uitblinken met name door de ruime inzet van begeleiding en advies en door het bieden van een totaal concept.

Het werken met een scoresysteem komt tegemoet aan al deze wensen.

Het werkt als volgt:

Aan iedere klant wordt een 'instaptest' voorgelegd. Het op basis van deze test vast gesteld niveau correspondeert met een in het fitnessprogramma vastgesteld niveau. Met de klant wordt een volgend doel geformuleerd en uitgedrukt in een score. Binnen een afgesproken tijd volgt opnieuw een toets. Heeft de klant de score gehaald, dan is er zeker het vastgestelde doel gehaald. Een volgend doel wordt vastgesteld en de procedure herhaalt zich. De geformuleerde doelen kunnen erg klein zijn, zodat een beginnende sporter gemotiveerd blijft omdat het doel gehaald zal worden.

De begeleider kan ook digitaal advies geven over het uit te voeren programma van de klant. Ook is het mogelijk dat, binnen de geboden kaders, de klant zelf zijn programma samenstelt. Het voordeel van het werken met een scoresysteem is dat ook de sporttraining of de spinningles kan worden meegeteld. Maar ook de wandeling, het trappen lopen of het fietsen.

De klant heeft een eigen digitale toegang tot de fitnessapparatuur. Op deze sleutel of pas kan het fitnessprogramma gedownload worden. De behaalde score wordt automatisch verwerkt. De klant kan een mailtje sturen aan de begeleider, die door middel van de klantcode de voortgang kan zien op zijn eigen computerscherm. De begeleider geeft zijn advies en de klant krijgt automatisch een mailtje dat er nieuwe informatie voor hem beschikbaar is.

---

<sup>4</sup> zie hiervoor verder het hoofdstuk over de fitnessbegeleiding

## **6. Toegang, controle en veiligheid**

Iedere klant heeft zijn eigen fitnesssleutel of digitale fitnesspas. Indien mogelijk is de UvT-pas tevens de fitnesspas. De klantcode is het ANR (administratienummer) van de sporter.

Het huidige systeem van pasjesuren en fitnesscursussen blijft bestaan. Het is van belang dat een klant weet hoe hij veilig en verantwoord met de apparatuur en zijn lichaam om moet gaan. Als een klant toegang krijgt tot de fitnessapparatuur, krijgt hij deze toegang bijgeschreven op zijn (UvT)pas. Deze toegang blijft geldig, in tegenstelling tot het toegangsrecht tot het Sportcentrum. Een klant kan werken op een apparaat als hij op de eerste plaats zijn sportkaart heeft betaald en op de tweede plaats toegang heeft gekregen voor de fitness. Is een van deze twee toegangsrechten niet in orde, dan is het niet mogelijk te werken op een van de fitnessapparaten. Controle kan worden uitgevoerd door het vergelijken van de foto op de pas met de sporter. Het wordt voor de sporter van groter belang zijn sportkaart niet uit te lenen aan een ander, omdat het eigen scoresysteem dan niet meer klopt.

Door te werken met een digitaal systeem vergroten we de veiligheid. De klant kan afwijken van het voorgestelde programma, maar moet dat bewust doen. Daarmee is ook de aansprakelijkheid voor eventuele blessures voor een belangrijk deel weggenomen bij het Sportcentrum.

Het huidige systeem met geplastificeerde papieren fitnesspassen zal komen te vervallen.

Het Sportcentrum draagt geen enkele verantwoording voor de sporter die gebruik maakt van de fitness, zonder daarvoor toegang te hebben.

## 7. Beeld en muziek

Uit onderzoek onder onze fitnessklanten is gebleken dat men zich ergert aan geluid (muziek) dat niet correspondeert met de beelden die worden vertoond. Daarnaast hebben onze klanten verschillende wensen als het gaat om het gebruik van muziek.

De nieuwe apparatuur heeft een aansluiting voor een iPod. De klant kan zijn eigen muziek meebrengen.

Toch blijft er algemene muziek aanwezig in de fitnessruimtes. We willen wel de keus van de muziek meer aanpassen aan de wensen van de doelgroep die op dat uur, in die bepaalde zaal gepland staat in het rooster. Het moet mogelijk zijn om per ruimte een bepaald accent te leggen. Of juist de muziek aan te passen aan de activiteit. Het Sportcentrum zelf kan in een bepaald thema staan. De muziek kan hierbij aansluiten.

Veel apparaten hebben een scherm. Niet alleen kan een bepaald circuit getoond worden of de informatie over het programma van de sporter, ook een reclameboodschap of korte informatie over het Sportcentrum of een andere internettoepassing kan getoond worden.

In de ruimte zullen beeldschermen hangen waarop informatie van het Sportcentrum, het Sportcafé, de Sportraad of de sportverenigingen getoond kan worden. Daarnaast is er ruimte en tijd beschikbaar voor sponsoren<sup>5</sup>.

Er moet een scherm zijn waarop de trainingsschema's bekeken kunnen worden of waar voorbeeldtrainingen op te zien zijn.

Van de fitnessbegeleiders vraagt dit een actievere houding op het gebied van beeld en muziek en een goede communicatie met de klant.

---

<sup>5</sup> Zie daarvoor het sponsorplan

## **8. Begeleiding en personele aspecten**

Het Sportcentrum mag zich gelukkig prijzen met de kwaliteit van de fitnessbegeleiding. Deze is professioneel, vriendelijk en betrouwbaar. De inzet van de medewerkers is groot.

Het hier voorgestelde concept, de nieuwe apparatuur, het werken met het scoresysteem vraagt echter een nieuwe deskundigheid. Medewerkers willen graag leren en zijn enthousiast. Ook voor hen betekent het een uitdaging om te werken in een vernieuwd sport-fitness-centrum.

De leverancier zal gevraagd worden om de medewerkers te scholen in het werken met de nieuwe apparatuur en met het scoresysteem. De manager sportpersoneel moet een meerjaren scholingsplan maken. Doel is de eisen die aan de medewerkers gesteld worden te realiseren.

Deze eisen zijn:

1. De medewerker voelt zich verantwoordelijk voor het aanzien van de fitnessruimtes.
2. De medewerker is in staat te werken met het digitale scoresysteem. Beheerst het werken met de computer op dit vlak en heeft inhoudelijke kennis van het scoresysteem.
3. De medewerker is in staat te werken met de verschillende doelgroepen.
4. De medewerker is in staat te adviseren voor verschillende problematieken.
5. De medewerker kan adviseren op het gebied van gezonde voeding.
6. De medewerker kan, op basis van alle bewegingsvormen binnen het Sportcentrum een modulair programma voor de klant samenstellen.
7. De medewerker houdt zijn vakgebied bij en adviseert de leiding van het Sportcentrum over de inzet van apparatuur, hulpmiddelen, nieuwe/ andere bewegingsvormen.
8. De medewerker voert controles uit en ziet dit als inherent onderdeel van zijn taak.
9. De medewerker kan kleine reparaties aan de apparatuur uitvoeren. Daartoe hebben zij een scholing gevolgd die door de leverancier is aangeboden.
10. De medewerker werkt mee aan een 95 % operationeel zijn van de apparatuur.

## 9. De ruimtes, de apparaten en de materialen

Het Sportcentrum heeft drie zalen beschikbaar voor fitness en een zaal waar o.a. de spinning plaatsvindt. Nu we overgaan tot de aanschaf van nieuwe apparatuur is het ook zaak goed te kijken naar het gebruik van de ruimtes.

Op dit moment is er bijvoorbeeld een apart krachthonk. Moet dat zo blijven? Maken we in een fitnessruimte een aparte krachthoek? Komt er een aparte ruimte voor cursussen, verhuur, fitness voor speciale doelgroepen? We willen werken met circuits, maar waar organiseren we die? Maken we een ruimte voor beginners en een voor gevorderden? Omdat motivatie een groot probleem is: maken we een ruimte met meer spel- of fun- apparaten en daarnaast serieuze fitnessruimtes?

Deze keuzes worden mede bepaald door de soort van apparatuur die aangeschaft wordt. Vooral de vloeroppervlakte die apparaten vragen is natuurlijk van belang.

Omdat we individuele fitness willen afwisselen met korte groepsactiviteiten (voor de sporter die dat wenst) moet er ook een flink aantal kleine hulpmiddelen komen.

Te denken valt aan: Bosuballen, fitnessballen, tsjoek, medicinballen, evenwicht- en coördinatiematerialen, dumbbells, elastiek etc.

In het pakket van eisen staat waaraan apparaten moeten voldoen en waar de leverancier aan moet voldoen. Ook is er een opsomming van alle apparaten die we denken nodig te hebben. Om een precieze indeling en bestemming voor de verschillende ruimtes te maken is moeilijk, omdat we op dit moment nog geen keus voor een leverancier hebben gemaakt. Het zijn ook de leveranciers die moeten adviseren over de indeling en samenstelling van de apparaten in een ruimte. De sfeer die in een ruimte gemaakt wordt, moet overeenstemmen met de bedoeling van de ruimte of met de primaire doelgroep.

In algemene termen kunnen we het als volgt beschrijven:

fitnessruimte 1:

oppervlakte:	168 M <sup>2</sup>
capaciteit luchtverversing:	30 personen
Maximaal aantal sporters:	32 apparaten
Bestemming:	krachthonk
Toelichting:	deze ruimte moet zo zijn ingericht dat de ambitieuze sporter (fitness en andere takken van sport) volop uitgedaagd wordt zijn volledige work-out te doen zonder belemmeringen.

fitnessruimte 2 (boven):

oppervlakte:	330 M <sup>2</sup>
capaciteit luchtverversing:	65 personen
Maximaal aantal sporters:	60 apparaten
Bestemming:	algemene ruimte voor cardio en fitness
Toelichting:	deze ruimte is zo ingericht dat de fanatieke fitnesser op een gevarieerde manier zijn trainingsschema kan uitvoeren. Er moet overzicht zijn en de ruimte moet praktisch en veilig zijn.

fitnessruimte 3 (beneden) :

oppervlakte: 330 M<sup>2</sup>

capaciteit luchtverversing: 65 personen

Maximaal aantal sporters: 60 apparaten

Bestemming: groepsruimte en algemene ruimte voor cardio en fitness

Toelichting: deze ruimte moet dezelfde kenmerken hebben als fitnessruimte 2, maar moet ook geschikt zijn voor groepslessen (10-14 personen), voor speciale doelgroepen en deze ruimte moet zo zijn ingericht dat er fitnesscursussen gegeven kunnen worden.

## **10. Publiciteit en communicatie**

Het herinrichten van de fitnesszalen en een andere aanpak van de fitness zijn beide pr instrumenten die we goed moeten benutten. Bovendien moeten we goed communiceren met de klant over de veranderingen die op stapel staan, de herinrichting zelf, de zalen die tijdelijk buiten gebruik zullen zijn, etc.

Gewenst is dus onder andere:

1. Communicatie met de klant over de inhoudelijke ontwikkelingen in de fitness.
2. Communicatie met de klant over de keus van de apparaten en de praktische zaken.
3. Communicatie met de klant over het gebruik en de werking van de nieuwe apparatuur.
4. Communicatie over een scoresysteem en de digitale coach.
5. Publiciteit over de herinrichting van de zalen.
6. Publiciteit over het fitnessprogramma en hoe het te gebruiken.
7. Publiciteit over de randvoorwaarden voor de klant om gebruik te kunnen gaan maken van de fitness.
8. Publiciteit over het totale bewegingsconcept.
9. Publiciteit over het fitnessrooster, de oefenmomenten, de muziekeus etc.
10. Fotogalerij topsporters.
11. Fotogalerij kampioenen studenten sportverenigingen.

Aan de PR medewerkers zal gevraagd worden een meerjarenplan en jaarprogramma te schrijven en na goedkeuring uit te voeren.