

1.3 OPKOMST VAN GROEPSFITNESS CONCEPTEN

In de jaren negentig en nu nog steeds, gingen meerdere Nederlandse professionals naar conventies als IDEA of IHRSA. Tijdens deze conventies in de Verenigde Staten (VS) werden veel nieuwe trends en vormen van groepsfitness ontdekt. De VS was en is nog steeds bijzonder bepalend voor wat betreft groepsfitnessconcepten.

In 1996 begon Les Mills International, een bedrijf uit Nieuw-Zeeland, met het wereldwijd uitrollen van een groepsfitness programma genaamd BodyPump. Les Mills was in 1968 al begonnen met een eerste fitnessclub in Auckland en bouwde aan een keten met 12 clubs. Vooral de groepslessen in deze clubs waren van uitzonderlijke kwaliteit, met deelnemersaantallen van boven de 200 per les. BodyPump was bijzonder populair en werd als test in het buurland Australië uitgeprobeerd, en met succes.

In 1997 kwam Les Mills ook naar Nederland, toen nog bekend als Body Training Systems (BTS), met HDD als distributeur. De fitnessmarkt in Nederland reageerde aanvankelijk terughoudend, maar enkele jaren daarna raakten honderden clubs verslaafd aan de barbell les op muziek. Vooral de pre-choreografie van de lessen was nieuw, alsmede de structuur qua opleidingen, marketing en het groepsfitness managementsysteem. De international mastertrainers Emma Barry en Steven Renata hebben pionierswerk verricht op dit vlak.

In 2002 begon Henri de Weerd met ClubJoy, een leverancier die het conceptidee van Les Mills overnam en aan clubs ging aanbieden tegen een lagere prijs. Hiermee werd een belangrijke verandering in de markt versneld, namelijk de groei van gestandaardiseerde lessen tezamen met de afname van de freestyle lessen. De Weerd was voorheen promotor van freestyle lessen, maar ging later meer de lesconcepten promoten. Dit betekende niet dat freestyle verdwenen was, maar wel dat er een soort van omslag in de markt kwam. Momenteel is ClubJoy een gevestigde naam in de fitnessmarkt met een eigen profiel.

In 2003 lanceerden Kenneth Leeuwin en Guy van der Reijden het programma KickFun, dat eveneens met een vastomlijnd format werkte en op licentiebasis werd aangeboden. En in 2006 begon Renata Jarz met XCO, een programma dat met een soortgelijke structuur werkt als Les Mills. Inmiddels is ook dit programma flink uitgebouwd en een gevestigde naam geworden in de wereld van groepsfitness in Nederland. Tevens zijn nieuwe concepten toegevoegd zoals BRN en LXR.

Jaar	Introductie in Nederland van	Opmerkingen
1980	Aerobics	Een precieze start is lastig aan te geven
1983	Aerobic Dance Nederland	Een van de eerste landelijke opleidingen
1988	Callanetics	Trainingsvorm bedacht door Callan Pinckney
1992	Step aerobics	Gin Miller bedacht deze nieuwe lesvorm
1996	Indoor cycling (Spinning)	Een programma bedacht door Johnny G.
1996	AALO	Henri de Weerd lanceert deze opleider
1997	BodyPump	HDD wordt agent van Les Mills
1999	TaeBo	Billy Blanks lanceert homevideo's
2002	ClubJoy	Henri de Weerd en Olaf Lensink starten dit bedrijf
2003	KickFun	Kenneth Leeuwin en Guy van der Reijden
2006	XCO	Renata Jarz lanceert deze nieuwe les
2008	Zumba	Een precieze datum is niet gevonden
2009	Virtuele lessen	ClubVirtual begint met virtuele spinninglessen
2009	Bootcamp	Zo werd The Bootcamp Club in 2010 opgericht
2010	Crossfit	1 ^e in 2007 te Gemert en 2011 begon 020 van Erwin van Beek

Tabel 1.1: beknopt overzicht van enkele mijlpalen voor groepsfitness in Nederland.

CLUSTER 1: PERSOONLIJKE FACTOREN

In het vervolg van dit hoofdstuk worden alle onderzoeken en retentiefactoren per cluster kort gepresenteerd en besproken.

CLUSTER 1: PERSOONLIJKE FACTOREN

Voor persoonlijke retentiefactoren van groepsfitness, werden in totaal 23 studies opgenomen in de beoordeling. De meest frequent gemelde factoren die in deze onderzoeken werden beschreven, staan vermeld in tabel 2.3. De nummers die bij de studies in de tekst hieronder worden genoemd zijn terug te vinden in de bijlage van dit boek met een overzicht van alle onderzoeken.

Intrinsieke motivatie

Hancox, Ntoumanis, Thogersen-Ntoumani & Quested (2015) bespreken de zelfdeterminatie theorie (SDT) in het algemeen, met duidelijke implicaties voor het volhouden van groepsfitness. SDT benadrukt het belang van de kwaliteit van de motivatie. De theorie benadrukt het belang van het ontwikkelen van zelfbepaalde motivatie voor gedrag. Dit betekent dat het gedrag vrij wordt gekozen door het individu en dat de persoon zich niet onder druk gezet voelt door externe of interne krachten.

De zelfdeterminatiet heorie is een metatheorie die begint met de veronderstelling dat alle individuen natuurlijke, innovatieve en constructieve neigingen hebben om een steeds meer uitgewerkt en verenigd zelfgevoel te ontwikkelen. De SDT wijst op drie fundamentele psychologische behoeften.

- Competentie: dit verwijst naar het gevoel effectief te zijn in iemands voortdurende interacties met de sociale omgeving en het ervaren van mogelijkheden om te trainen en zijn capaciteiten te tonen.
- Verbondenheid: dit verwijst naar het gevoel verbonden te zijn met anderen, om te zorgen voor en verzorgd te worden door anderen, om een gevoel van verbondenheid te hebben.
- Autonomie: dit verwijst naar de perceptie dat jijzelf de oorsprong of bron van je eigen gedrag bent. Je kunt dus zelf kiezen en bepalen.

De SDT gaat ervan uit dat hoe intrinsieker en autonomer de motivatie is, hoe hoger het individu gemotiveerd is. Een van de belangrijkste concepten van de theorie is het onderscheiden van drie categorieën motivatie: amotivatie, intrinsieke motivatie en extrinsieke motivatie. Amotivering wordt gedefinieerd als het gebrek aan motivatie om deel te nemen aan bepaald gedrag (bijvoorbeeld geen motivatie om te trainen). Intrinsieke motivatie wordt gedefinieerd als het aangaan van gedrag vanwege inherente tevredenheid (bijvoorbeeld de lol van het trainen in een groep).

SDT-gerelateerde factoren die positieve associaties hebben met volhoudgedrag, genoemd in de verschillende studies, zijn gevoelens van plezier en voldoening tijdens het trainen (51), intrinsieke motivatie (55, 59), gelijkheid in leeftijd (83) en competentie (89). Ook in lijn met bevindingen binnen SDT werden negatieve associaties gevonden door het gebruik van extrinsieke prikkels in groepsfitness. Het aanbieden van een bepaalde prijs, ter waarde van \$ 80,00, aan een groepslid leidde tot een toename van de motivatie om enkele oefeningen voort te zetten, maar de motivatie was nog groter wanneer er geen prijs op het spel stond. Daarom kan het gebruik van extrinsieke prikkels leiden tot een lagere motivatie en ervoor zorgen dat de mate van volhouden afneemt (62).

Intrinsieke tevredenheid

Maher, Gottschall & Conroy (2014) bestudeerden intrinsieke tevredenheid in groepslessen, waarvan wordt aangenomen dat het volhoudgedrag van fysieke activiteit en training bevordert. De studie onderzocht de kenmerken van een groep deelnemers aan groepslessen die van invloed zijn op veranderingen in tevredenheid binnen de persoon in de loop van een uitgebreid trainingsprogramma voor groepen.

Een studie van 30 weken naar trainingsadaptatie werd uitgevoerd met intensieve longitudinale beoordelingen aan het einde van elke groepsles. Volwassenen (n = 29) kregen de opdracht om minstens vijf groepslessen te volgen per week en na elke les een vragenlijst in te vullen met vragen over de kenmerken van de les en de evaluatie van de les door de deelnemer. De intrinsieke tevredenheid was gemiddeld hoog, maar varieerde ongeveer evenveel binnen de persoon van les tot les als tussen sporters.

3.2 ONDERZOEK

Het onderzoek om inzicht te krijgen in groepslessen vanuit het perspectief van de leveranciers van concepten werd uitgevoerd op basis van de onderstaande hoofdvraag.

Wat zijn kenmerken van groepsfitnessconcepten en programma's vanuit het perspectief van de drie grootste leveranciers in dit segment in Nederland?

Om deze hoofdvraag te beantwoorden werd een korte vragenlijst opgesteld, die een aantal elementen in kaart diende te brengen. Op deze wijze kon een indruk verkregen worden over de omvang van het aantal lesgevers dat is opgeleid en voor welke soort groepsfitnessprogramma's zij opgeleid zijn. Daarnaast leverde de dataverzameling ook inzicht in de huidige stand van zaken als het gaat om licenties voor gestandaardiseerde lessen.

De bovengenoemde vragenlijst werd verspreid onder de drie grootste opleiders voor gestandaardiseerde lessen in Nederland, namelijk Les Mills (vertegenwoordigd door de HDD Group), ClubJoy en House of Workouts. De vertegenwoordigende personen werden eerst telefonisch benaderd met het verzoek tot deelname en na toezegging werd de vragenlijst per email toegestuurd. De bovengenoemde organisaties leverden binnen een week gegevens aan.

Omdat er in de vragenlijst gevraagd werd naar concurrentiegevoelige gegevens, wordt er in de rapportage van de analyse (hoofdstuk 3.3) zoveel mogelijk gebruik gemaakt van percentages. Als er gesproken wordt over concrete aantallen, dan zullen dat altijd totalen betreffen van alle drie de opleiders samen, die geen inzicht opleveren over de aanbieders afzonderlijk.

3.3 RESULTATEN

Zoals reeds hierboven beschreven werden een drietal aanbieders van opleidingen en lesconcepten benaderd om de vragenlijst in te vullen. Aan de hand van de aangeleverde gegevens werd een aantal analyses gemaakt waarvan in dit hoofdstuk de resultaten kort per thema worden beschreven.

De aanbieders/opleiders

Voor de inventarisatie werden de drie grootste opleiders van gestandaardiseerde lessen benaderd, namelijk Les Mills, ClubJoy en House of Workouts. In figuur 3.1 een overzicht van de gestandaardiseerde lessen (en bijbehorende opleidingen) die de verschillende opleiders aanbieden.

Les Mills		ClubJoy		House of Workouts
- BodyPump	- BodyStep	- Dance	- Fit & Shape	- XCO
- BodyCombat	- Born to move	- Power	- Step	- BRN
- BodyBalance	- Tone	- Cycle	- Yoga	- LXR
- CXWorkx	- The Trip	- Battle	- Fiesta	
- BodyAttack	- Barre	- Challenge	- Core	
- RPM	- Yoga			
- Sh'Bam	- Mindfulness			
- BodyJam	- Sprint			
- Grit				

Figuur 3.1: overzicht van programma's van leveranciers van concepten.