

FITNESS.BE presents

NEW YEAR'S EVENT

07.02.26

9.30 u - 17 u

Op zaterdag **7 februari 2026** organiseert **FITNESS.BE** zijn traditionele nieuwjaarsevent, een happening die doorheen de jaren uitgroeide tot een must voor iedereen met een passie voor fitness en onze sector. Fitnessondernemer, fitnessprofessional, partner, student, gepassioneerde beoefenaar ... Als jouw hart klopt voor fitness ben je van harte welkom om samen met ons deze topdag door te brengen. Zoals gewoonlijk biedt het event ook dit jaar een dagvullend programma vol boeiende sprekers, waar vanzelfsprekend ook de lunch, de gezellige koffiemomentjes en het netwerkmoment achteraf niet mogen ontbreken. Tot dan!

Naar goede gewoonte nodigen we ook dit jaar enkele topsprekers uit op ons event. Het hoofdthema dit jaar is **de customer journey/klantervaring**. Ook in onze branche wordt de klant steeds veeleisender. Een topervaring vanaf het eerste moment dat de klant in aanraking komt met een fitnesszaak is een must voor elke ondernemer. We gaan dieper in op dit – en andere relevante – onderwerpen.



FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH

MATRIX

omilon

five

virtuagym

ClubPlanner

LOCATIE: NH HOTEL - HOOGPOORT 63, 9000 GENT

WWW.FITNESS.BE

NEW YEAR'S EVENT



We stellen de sprekers van deze editie aan je voor.



Daan Aeyels

Daan Aeyels is Expert Welzijns- en Gezondheidsbeleid bij VOKA, het Vlaams Netwerk van Ondernemingen. Hij brengt een brede analyse – met een link naar onze sector – over waarom we beter meer investeren in preventie en daar ook een duidelijk businessmodel voor moeten voorzien. Preventie helpt om de vier grote chronische aandoeningen - hart- en vaatziekten, kanker, diabetes en longaandoeningen - te voorkomen, op te sporen of te vermijden dat ze erger worden, op een zeer kosteneffectieve manier.



Luc Colemont

Elke dag verliezen 8 families in België een dierbare aan darmkanker. Nochtans is darmkanker volgens alle criteria van de WHO de 'ideale ziekte' om vroegtijdig op te sporen. Indien vroegtijdig opgespoord, is de kans op genezing méér dan 90%. Er bestaat jammer genoeg nog een groot gebrek aan kennis over dit onderwerp. Dr. Luc Colemont behandelt het onderwerp duidelijk en helder. Een boeiende uiteenzetting, met een lach en een traan, die slechts één doel voor ogen heeft: minder leed door darmkanker, méér gezonde levensjaren! Het woord 'infotainment' is hier zeker op zijn plaats.



Julie Vandenhouwelle

MySueño is een marketingbureau dat zich specifiek op de sport- en healthindustrie richt. Ze bieden efficiënte, flexibele en actiegerichte marketingoplossingen afgestemd op deze markt. Ook in de fitnesssector heeft dit unieke bureau heel wat ervaring, met tal van tevreden klanten tot gevolg. Oprichtster Julie Vandenhouwelle is dan ook de uitgelezen persoon om ons te vergasten op een nuttige uiteenzetting over de customer journey in onze sector, inclusief handige tips waar de fitnessondernemer zelf mee aan de slag kan.



Sydney Brouwer

Sydney Brouwer is een veelgevraagd spreker over klantgerichtheid, verandering en innovatie. Hij schreef drie boeken over klantgerichtheid, host de podcast 'Over Klanten Gesproken' en is met zijn keynotes een veelgevraagde spreker op congressen en evenementen. Zijn stijl? Veel energie, veel interactie, veel humor. Geen managementtaal of lege modellen, maar verhalen die raken en inzichten die blijven hangen. Sydney laat zijn publiek anders kijken, anders denken en nog lang napraten. Met een grote glimlach op het gezicht.



Hugo Braam

Hugo Braam is co-founder en CEO van Virtuagym, toonaangevend aanbieder van fitness technologie voor sportscholen, personal trainers en corporate wellness-bedrijven. Zijn missie: de wereld gezonder en gelukkiger te maken met behulp van innovatieve technologie. Hugo gelooft sterk in de kracht van technologie binnen de fitness- en gezondheidssector. Hij ziet hoe innovatie de industrie kan veranderen door meer persoonlijke en motiverende klantervaringen mogelijk te maken die leiden tot betere resultaten, hogere retentie en nieuwe, toekomstbestendige businessmodellen.



Tim Verbergt **MATRIX**

Tim Verbergt heeft als customer succes manager en gewezen accountmanager vele fitnessuitbaters gesproken. Vanuit die ervaring bespreekt hij een praktische en compacte gids voor de optimale klantreis in de fitnessclub. Hij toont hoe EGYM elke fase van de member journey ondersteunt - van een sterke onboarding en duidelijke trainingsbegeleiding tot slimme tools die de motivatie en retentie verhogen.