



Het komt allemaal door de ketens

Zoals het zich op dit moment aan laat zien, hebben we de lockdown achter de rug. Bijna iedereen die dat wil is inmiddels gevaccineerd. Het reisadvies voor veel landen is niet meer oranje. De beperkingen vanwege Corona zijn zo goed als ingetrokken. Kortom, de omstandigheden voor ondernemers zijn weer bijna als anderhalf jaar geleden. De hoogste tijd dus om weer eens verder vooruit te kijken. Ik heb net gelezen dat het beursgenoteerde Basic Fit via een aandelenemissie ruim 200 miljoen euro heeft opgehaald, onder andere om groeimogelijkheden te benutten. Het is duidelijk dat zij alweer met de toekomst bezig zijn, mochten ze daar ooit mee gestopt zijn. En datzelfde geldt voor de andere ketens in onze branche. Reken maar dat zij niet alleen aan de toekomst denken, er wordt ook doorlopend hard aan gewerkt.



René Wantzing is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning. Hij is specialist op het gebied van het verbeteren van de winstgevendheid van fitnessondernemingen. Enerzijds door het verbeteren van de strategie en de organisatie, anderzijds door het ontwikkelen van nieuwe activiteiten.

HET IS OOK BIJNA NIET TE DOEN...

In de fitnessbranche zijn gelukkig nog steeds veel zelfstandig opererende ondernemers actief. Er is ruimte in de branche voor dit type ondernemerschap. De zelfstandig opererende fitnessondernemer laat zich het best vergelijken met de kleine, lokale winkelier. En laten we nu eerlijk zijn, de leukste winkelstraten in Nederland zijn de straten waar juist de kleine winkeliers gevestigd zijn. Zij zorgen voor diversiteit en sfeer. Vraag je af waarom het die kleine winkeliers lukt om overeind te blijven tegen het 'geweld' van de winkelketens.

Neemt niet weg dat het aantal zelfstandige winkeliers ten opzichte van het aantal ketens enorm is afgenomen in de laatste 20 jaar. De ketens hebben namelijk een slagkracht waar de kleine leverancier simpelweg niet tegenop kan. Zij kunnen veel groter en dus goedkoper inkopen. Ze kunnen veel meer geld investeren in productontwikkeling. Hun marketing is grootschalig en effectief. Ze hebben (een ander) personeelsbeleid. En bovenal, ze werken vanuit een doordachte strategie en zijn continue bezig die te verbeteren.

Op elk van deze onderdelen hebben ze mensen in dienst en/of huren ze specialisten in. Ze weten namelijk dat als ze dit niet doen, ze de strijd om de consument niet gaan winnen.

MAAR, DE FITNESSBRANCHE IS NIET EXACT HETZELFDE ALS DE RETAIL

De vergelijking die ik net maak, kun je niet exact leggen op de fitnessbranche. De zogenaamde Boutiquefitness nog het meest. Die heeft niet voor niets die naam gekregen. De toekomst van de meer traditionele fitnessclubs kan ook gaan in de richting die de levensmiddelenbranche is ingegaan. Zien we daar nog de kleine winkelier? Nee, die branche wordt bijna volledig beheerst door de bekende ketens. De kleine winkelier is verdrongen of opgeslokt. De strijd is verloren op slagkracht, op marketing, op strategie, op prijs.

DE KRACHT VAN DE KETENS

Ik heb al eerder in dit blad artikelen geschreven over de keuze die elke zelfstandig ondernemer een keer moet maken. Ga je zelfstandig verder, sluit je je aan bij een franchiseformule of verkoop je 'de tent'. Die laatste twee in het kader van 'if you can't beat them, join them'. Welke keuze je maakt, maakt mij niet uit natuurlijk. Ik denk namelijk dat er voor elke vorm voldoende ruimte in de markt blijft.

Wat maakt die ketens nu zo sterk? Waarom zien we dat juist ketens de laatste jaren zo een enorme groei doormaken en goede resultaten boeken? Het antwoord hierop is: zij hebben een professionele bedrijfsvoering. In ieder geval een stuk professioneler dan zelfstandig opererende clubs.

Zij werken doorlopend aan hun strategie. Ze hebben mensen zitten die zich bezig houden met het ontwikkelen van nieuwe producten en diensten. Zij zorgen er niet alleen voor dat ze beschikken over cijfers, zij sturen er ook op. Ze zijn continue bezig interne processen te verbeteren en koppelen dit ook aan hun personeelsbeleid. Ze trekken voldoende budget uit voor hun marketing. Ze hebben vaardige managers die vestigingen of afdelingen gestructureerd leiden. Kortom, ze weten precies wat hun succes kan bepalen en zorgen ervoor dat ze op al deze elementen professioneel handelen en blijven ontwikkelen. Precies dat maakt ketens zo sterk. En geloof me, ook de ketens kunnen en zullen nog veel stappen maken om nóg professioneler te worden.

YOU CAN BEAT THEM, IF YOU WANT...

Het mag duidelijk zijn, ik ben er van overtuigd dat er voor een deel van de zelfstandig opererende fitnessondernemers toekomst is. Een mooie toekomst zelfs, maar vanzelf zal dat niet gaan. Als zelfstandig ondernemer zul je moeten zorgen voor een zo professioneel mogelijke bedrijfsvoering. Je zult daarin moeten onderkennen dat je niet alles zelf kunt. Jij staat centraal in je onderneming en werkt met specialisten op deelgebieden. Je kunt simpelweg niet overal goed in zijn, maar de prestatie van je onderneming moet wel op elk onderdeel top zijn. Je zult processen moeten optimaliseren. Met cijfers moeten werken en daarop sturen. Werken aan de voorspelbaarheid van je onderneming. En dan ben jij straks die 'winkel' met een eigen gezicht. Die opvalt in die winkelstraat tussen al die grote 'winkelketens'. Waar consumenten graag naartoe gaan omdat het net even anders voelt dan in al die andere winkels. Aan de professionaliteit van de dienstverlening zal het waarschijnlijk niet gaan liggen, de professionaliteit van je bedrijfsvoering gaat het verschil maken.

TOT SLOT

Ik ben blij dat de ketens er zijn. Zij hebben een belangrijke bijdrage geleverd aan de toename van de populariteit van fitness. Ze zorgen voor een professionalisering in de branche en verbetering van het imago van de branche. Ze zorgen voor diversiteit en dwingen iedere andere ondernemer in de branche om ook door te ontwikkelen. You can beat them, if you want!

Hopelijk kun je met de input die ik je hier gegeven heb je voordeel doen. En heb je behoefte aan inspiratie, wil je eens met mij sparren of wil je hulp? Neem dan gerust contact met me op. Mail naar rwantzing@mindsetbedrijfsontwikkeling.nl of bel 06 46 23 23 85.

RENÉ WANTZING

Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning.

MINDSET

BEDRIJFSONTWIKKELING



The advertisement features a background image of a gym interior with various equipment like barbells, a stationary bike, and a large machine. Overlaid on this are two circular images: one showing the GYMCREATORS logo and another showing a white delivery van with the company logo. The bottom section has a green background with white and orange text.

**WE SUPPORT AND SUPPLY
YOUR GYM CREATION**

BESPREKEN • ADVISEREN • ONTWERPEN • LEVEREN EN INRICHTEN • PARTNERSCHAP

WWW.GYMCREATORS.COM

