



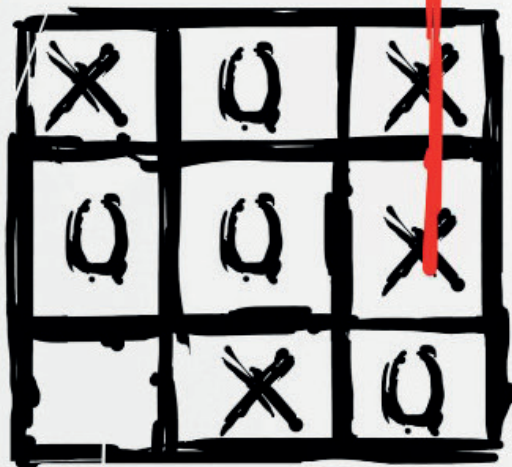
Fitnessondernemers; impopulaire maatregelen, of...

Welke mogelijkheden heb je om je fitnessonderneming overeind te houden

De situatie voor ondernemers in de fitnessbranche noopt om buiten de gebaande paden te gaan denken. Het einde van de lockdown is vooralsnog niet in zicht. Op het moment dat ik dit schrijf mogen volwassenen met 4 personen buiten gaan trainen. Een verdere versoepeling voor de fitnessbranche is nog niet in zicht. Veel ondernemingen hebben het zwaar. De uitstroom van leden neemt inmiddels serieuze vormen aan, net als het aantal leden dat hun lidmaatschap blokkeert en net zoals het aantal storneringen dat toeneemt. Het perspectief is dat – zodra de clubs weer gefaseerd open kunnen – het herstel geleidelijk zal gaan. Kortom, we komen inmiddels in een fase waarin je als ondernemer serieus na moet gaan denken over meer ingrijpende maatregelen.

René Wantzing is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling en van het Mindset Business Coaching Center. Met zijn bedrijf helpt hij MKB-ondernemers en ZZP'ers om het maximale uit hun activiteiten te halen en hun onderneming gezond de toekomst in te brengen. Door het ontwikkelen van nieuwe activiteiten en door het verbeteren van de strategie, de organisatie en de processen. Het Mindset Business Coaching Center biedt een perfecte omgeving voor ondernemers om structureel en gestructureerd aan hun onderneming te werken, daarbij begeleid en ondersteund door een ervaren business coach. Eén uur werken AAN je bedrijf levert meer op dan een maand werken IN je bedrijf!

THINK
OUTSIDE
THE BOX



IMPOPULAIR

Ik las afgelopen week een bericht op Facebook waarin iemand de suggestie deed dat het ontslaan van medewerkers voor fitnessondernemers inmiddels noodzaak is. De reacties op dat bericht waren best heftig. Je team ontsla je immers niet. Hoe begrijpelijk de reacties ook waren, om de kern van de boodschap kunnen veel ondernemers inmiddels niet meer heen. Wat kun je nog doen om je bedrijf door deze fase heen te trekken en dan wel op zo'n manier dat je een reële kans hebt om straks weer een gezonde exploitatie te kunnen draaien. De suggestie in het bericht om dan maar je personeel te ontslaan was natuurlijk wel een beetje kort door de bocht. Zelfs ontslagvergunning aanvragen op basis van bedrijfseconomische redenen is niet makkelijk en leidt in veel gevallen tot het moeten betalen van een transitie vergoeding. De enige optie die je op dit punt hebt is het ontslag met wederzijds goedvinden en dan ook nog zonder transitievergoeding.

TECHNISCH FAILLIET

Ook afgelopen week las ik in het AD het bericht dat veel ondernemingen in de fitnessbranche inmiddels 'technisch failliet' zijn. Betaling van belastingen wordt uitgesteld, de omzet daalt hard doordat leden vertrekken of storneren, betalingen van andere verplichtingen worden uitgesteld en het herstel zal geleidelijk gaan. Deze situatie kreeg het stempel 'technisch failliet' en dat is misschien wel de juiste betiteling. De schuldenlast bouwt op en je zult als ondernemer dus een plan moeten hebben om weer uit deze situatie te komen.

FRUSTRATIE

De frustratie loopt bij ondernemers inmiddels heel hoog op. Volledig begrijpelijk wat mij betreft. Ook ik ben ondernemer en ook ik ken die frustratie. Je bedrijf is gesloten en daarmee is het je onmogelijk gemaakt om geld te verdienen. Volledig buiten jouw invloedssfeer. Je kunt er niets aan doen. Je kunt hooguit zo goed mogelijk anticiperen. Ik merk in de gesprekken die ik met ondernemers heb dat de energie af en toe op is. De hele situatie vreet energie. Enerzijds door alle moeite die je moet doen om toch maar zo goed mogelijk omzet te blijven maken, anderzijds trekt de frustratie je leeg. Er wordt veel gevraagd van de mentale weerbaarheid van ondernemers. Gelukkig is het zo dat ondernemers over het algemeen doorzetters zijn en niet zo snel hun kop laten hangen, maar ook ondernemers hebben hun grenzen...

THINK OUTSIDE THE BOX

Een uitzonderlijke situatie vraagt om uitzonderlijke maatregelen. Waar je voorheen misschien nooit aan gedacht hebt, is nu misschien wel je redding. Je weg naar een gezonde toekomst. Inmiddels hebben zich bijvoorbeeld de eerste 2 ondernemers bij me gemeld die zich realiseren dat ze het elk afzonderlijk waarschijnlijk niet gaan redden, maar dat ze samen wel een goede kans hebben op een nieuwe toekomst. De kansen in de markt komen er. Daar ben ik 100% van overtuigd. De consument is zich meer dan ooit bewust van het belang van een gezonde leefstijl en onze branche is de aangewezen partij om consumenten daarbij te helpen. Met de 2 ondernemers die het samen willen gaan doen, werk ik aan een gezamenlijke strategie, bekijken we de synergetische voordelen van samenwerking, zoeken we naar de beste taakverdeling en de meest geschikte vorm van samenwerking. En geloof me, voor deze Coronacrisis ging het beide ondernemers goed en hadden ze nooit verwacht deze stap te willen zetten.

Een samenwerking hoeft natuurlijk niet te betekenen dat je samen als één bedrijf verder gaat. Of dat de een de ander overneemt. Maar ondernemen kan eenzaam zijn. Je staat er alleen voor en hebt geen volwaardige sparringpartner in je directe omgeving. Vanuit Mindset Bedrijfsontwikkeling vervul ik voor een flink aantal ondernemers die rol, maar je kunt dit ook invullen door met een directe collega samen te werken. Samen sparren over mogelijkheden. Samen ideeën ontwikkelen. En misschien wel op onderdelen intensief samenwerken. Het enige dat je - voor welke vorm van samenwerking dan - ook nodig hebt, is de bereidheid te delen. Kennis te delen. Ideeën te delen. Passie te delen. Natuurlijk alleen met mensen waar je een klik mee hebt.

OPROEP

Ik help zelfstandige ondernemers om hun business te ontwikkelen en te optimaliseren. Tot deze Corona-crisis werkte ik altijd individueel met ondernemers aan het rendement van hun onderneming. En met succes, mag ik zeggen. Mijn missie in deze Corona-periode is het, om zoveel mogelijk zelfstandig opererende fitnessondernemers deze crisis te helpen overleven en een basis te leggen voor een (wederom) gezonde toekomst. Ik wil gelijkgestemde ondernemers bij elkaar brengen. Om samen te sparren, ideeën uit te wisselen, sterk te worden en de bedrijven een kansrijke toekomst in te helpen. Zelfstandig blijvend of misschien wel door middel van een zekere mate en vorm van samenwerking. Dus, ben je fitnessondernemer en sta je open voor een vorm van samenwerking? Stuur me dan een mail op rwantzing@mindsetbedrijfsontwikkeling.nl of bel 06 46 23 23 85.

TOT SLOT

Ja, we gaan door zware tijden. Er wordt heel veel van ondernemers gevraagd. De frustratie en het onbegrip over het gevoerde beleid lopen op. Probeer je brein vrij te maken van frustratie en probeer verder te kijken dan de komende weken alleen. En kom je er alleen niet uit, zoek dan naar mogelijkheden om het samen te doen! Succes.

RENÉ WANTZING

Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning.
Voor een fitte onderneming!



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 is a large white circle containing the GymCreators logo, which consists of a stylized 'G' with an orange swoosh and the text 'GYMCREATORS' below it. To the right of the logo is a smaller circular inset showing a white delivery truck with the GymCreators logo on its side, parked outdoors. At the bottom, there is a large white text area with the slogan 'WE SUPPORT AND SUPPLY YOUR GYM CREATION' and a list of services: '• BESPREKEN • ADVISEREN • ONTWERPEN • LEVEREN EN INRICHTEN • PARTNERSCHAP'. The website 'WWW.GYMCREATORS.COM' is displayed in a green bar at the bottom right, next to a QR code.

**WE SUPPORT AND SUPPLY
YOUR GYM CREATION**

• BESPREKEN • ADVISEREN • ONTWERPEN • LEVEREN EN INRICHTEN • PARTNERSCHAP

WWW.GYMCREATORS.COM