



Het is echt de hoogste tijd!

De fitnessbranche wordt flink opgeschud. De kloof tussen ketens en zelfstandig opererende fitnessaanbieders lijkt - mede onder invloed van de Corona crisis - in snel tempo groter te worden. Door de omvang die ketens hebben is het voor hen relatief gemakkelijk de noodzakelijke professionalisering van hun bedrijfsvoering vorm te geven en hebben zij - mede daardoor - makkelijker toegang tot extra financiële bronnen. Daarmee is het hen mogelijk om - tegen de crisis in - te groeien. Voor een zelfstandig fitnessondernemer met personeel is dit alles niet zo vanzelfsprekend. Waar in het verleden financiering van investeringen en werkkapitaal nog enigszins makkelijk ging, zien we dat externe financiers nu niet in de rij staan om juist deze categorie ondernemers te helpen. Blijkbaar is er op dit moment te weinig vertrouwen in dit segment van de branche...



René Wantzing is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning. Hij fungeert voor veel ondernemers als sparringpartner, coach of klankbord. Mindset Bedrijfsontwikkeling helpt de strategie en processen van (onder andere) fitnessondernemingen in het midden- en hogere segment te optimaliseren. Het resultaat: maximale winst en een langdurig succesvolle onderneming.

'HET IS 5 VOOR 12 VOOR ZELFSTANDIG FITNESSONDERNEMERS MÉT PERSONEEL...'

Al eerder schreef ik over de ontwikkeling in de markt. Hebben we straks alleen nog grote ketens in de fitnessbranche of blijft er ruimte voor andere aanbieders? ZZP'ers zullen voorlopig hun plekje in de markt wel blijven vinden. Een ZZP'er die zich primair richt op het verdienen van zijn of haar eigen boterham en die daarbij de kosten zo laag mogelijk weet te houden, heeft immers een relatief klein aantal klanten nodig om in het bestaan te kunnen voorzien.

De zelfstandige mét personeel is echter een categorie apart. Vaak te klein voor het tafelkleed en te groot voor het servet. Volgens cijfers van het CBS uit 2018 waren er destijds bijna 1.600 ondernemingen in de branche actief, met in totaal zo'n 2.000 vestigingen. Ruim 600 van de 1.600 ondernemingen vallen in de categorie Zelfstandige mét personeel (ZMP). Ongetwijfeld heeft er al een kleine verschuiving plaatsgevonden in de afgelopen jaren, maar de verhouding zal anno 2021 niet heel drastisch veranderd zijn. En hoe zit het dan met die ZMP'ers?

EEN NIEUWE TOEKOMST VOOR DE ZMP'ERS

De ZMP'ers staan voor een essentiële keuze met betrekking tot hun toekomst; alleen verder gaan, de onderneming verkopen/ stoppen of aansluiten bij een franchiseketen. Bepalend bij die keuze is de mindset van de ondernemer zelf. Heeft de ondernemer er bijvoorbeeld nog wel zin in? Ziet hij of zij nog wel perspectief? Zijn er voldoende financiële mogelijkheden om een nieuwe toekomst te bouwen?

Ik spreek bewust over een nieuwe toekomst, want ik ben er van overtuigd dat voor veel zelfstandigen met personeel geldt dat zij alleen een toekomst hebben als het roer omgegooid wordt. Blijven doen wat men altijd al deed is met de huidige ontwikkeling in de markt geen optie. Binnen afzienbare tijd zullen dit soort ondernemingen weggevaagd worden. Klem komen te zitten tussen het (commerciële) geweld van de ketens.

Een nieuwe toekomst dus, daar zal de focus van elke zelfstandig ondernemer met personeel in de branche naartoe moeten gaan.

Verkopen is natuurlijk altijd een mogelijkheid, zeker als je het ondernemerschap liever vaarwel zegt. Aansluiten bij een Franchise-formule heeft voordelen, zeker. Zo kan bijvoorbeeld meegelift worden op de naamsbekendheid en kan goed gebruik worden gemaakt van de marketingkracht. Nadelen heeft franchise natuurlijk ook. Zo wordt er gewerkt met een concurrentiebeding, is toekomstige verkoop van de onderneming wellicht lastiger, heb je als ondernemer minder vrijheid en zal de eigen naam van de gevel moeten.

Als gekozen wordt voor zelfstandig blijven, dan staat een andere uitdaging te wachten. Want hoe ga je er in je eentje voor zorgen dat een professionele dienstverlening in combinatie met een professionele bedrijfsvoering gerealiseerd wordt. Dat zijn namelijk de voorwaarden om als zelfstandige club lokaal de strijd aan te kunnen blijven gaan met de grote spelers in de markt. Een professionele organisatie dus die de optimale prijs-prestatie verhouding aan de consument biedt en daarmee onderscheidend genoeg is om een gezonde toekomst met een gezond rendement voor de onderneming te realiseren!

ALLEEN, OF DE KRACHTEN BUNDELEN

Zoals iedereen die mijn columns vaker leest wel weet, ben ik enorm voorvechter van een sterk middensegment en de rol daarin voor de zelfstandige met personeel. Ik geloof nog steeds oprecht dat juist dit segment enorme kansen heeft en zorgt voor balans in de markt. Daarbij ervaar ik dagelijks samen met mijn klanten hoeveel je kunt bereiken als je werkt aan een goede strategie met daarin centraal een professionele dienstverlening en een professionele bedrijfsvoering.

Vanuit die overtuiging ben ik Project MiddenMacht gestart. Zelfstandig ondernemers met personeel, in het middensegment, aan de macht. Binnen dit project wordt de hele onderneming door specialisten uit de markt ondersteunt op alle relevante gebieden. Op het gebied van strategie, organisatie, procesverbetering, ondernemerschap, management, personeelsontwikkeling, productontwikkeling, marketing, administratie en ook op het gebied van financieel beleid. Alles wat nodig is om de stap naar verdere professionalisering te maken en een gezonde toekomst voor de onderneming te kunnen borgen, maar zonder de beperkende factoren van bijvoorbeeld een franchise.

Voor project MiddenMacht ben ik op zoek naar zelfstandig ondernemers met personeel die het liefst zelfstandig willen blijven. Die hechten aan hun eigen, lokaal bekende naam op de gevel. Maar die ook meerwaarde zien in nauwe samenwerking met specialisten. En mocht het zo zijn dat de financiële basis onder de onderneming op dit moment zwak is? Ook daarvoor bieden we hulp en mogelijkheden.

TOT SLOT

De tijd is er rijp voor. Zelfstandig ondernemers met personeel moeten nu actie nemen. Doorgaan met wat je altijd gedaan hebt kan niet meer. Je moet in beweging komen en gaan bouwen. Bouwen aan een gezonde toekomst voor je onderneming. En zie je daar tegenop of realiseer je je dat je niet alles zelf kunt? Informeer dan naar Project MiddenMacht. Samen gaat het zeker lukken!

Heb je vragen of opmerkingen? Mail dan naar rwantzing@mindst.nl of bel 06 46 23 23 85

RENÉ WANTZING

Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning.

MINDSET
BEDRIJFSONTWIKKELING