



2022, hoe je een spannend jaar naar je toe kunt trekken

2021 is alweer voorbij. Het jaar begon voor ondernemers in de fitnessbranche in een zware lockdown die tot maar liefst half mei geduurd heeft. Daarna volgden een paar maanden waarin fitnessondernemingen weer een beetje terrein terug hebben kunnen winnen, om vervolgens te maken te krijgen met verplichte controle van de Corona QR-code en tot slot de avond-lockdown die nu weer verlengd is tot 14 januari. Kortom, het was met het jaartje wel. En nu staan we alweer op drempel van 2022. Opnieuw een spannend jaar voor alle ondernemers, met ook weer de nodige onzekerheden.

A portrait of René Wantzing, a middle-aged man with a bald head and glasses, wearing a blue suit jacket over a white shirt. He is looking slightly to the right with a calm expression. The background is a plain, light grey.

René Wantzing is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning. Hij is sparringpartner, coach en klankbord voor ondernemers in de fitnessbranche. Mindset Bedrijfsontwikkeling helpt fitnessondernemingen in het midden- en hoge segment bij het verder professionaliseren van de bedrijfsvoering. Het resultaat: maximale winst en een langdurig succesvolle onderneming.

‘DE SITUATIE ZAL KEREN. ZORG DAT JE ER KLAAR VOOR BENT...’

WAT LEREN WE VAN MAX?

De finale van het Formule 1 seizoen van Max Verstappen was waanzinnig spannend. In de laatste race in Abu Dhabi leek het er lange tijd op dat Max toch aan het kortste eind ging trekken en de overwinning aan Lewis Hamilton moest laten. Tot een paar ronden voor het eind ineens de omstandigheden keerden. De crash van Latifi zorgde ervoor dat de situatie voor Max ineens ten goede keerde en in de allerlaatste ronde kreeg hij nog één kans de wedstrijd naar zich toe te trekken. En zoals het een ware winnaar tekent, pakte hij die ene kans. Toeval, mazzel, geluk? Hoe je het ook noemt, hij pakte de kans nadat hij de hele wedstrijd samen met zijn team alles had geprobeerd wat in zijn macht lag om het tij te keren. Hij bleef pushen al was de kans op een overwinning nagenoeg nul. Maar de situatie keerde van het ene op het andere moment en door daar geweldig op te anticiperen met zijn bandenwissels, trok hij de overwinning en daarmee het kampioenschap alsnog naar zich toe.

En precies dát kunnen we ervan leren. De situatie is voor veel ondernemers op dit moment misschien uitzichtloos. De uitdagingen die voorliggen zijn enorm. De schuldenpositie van bedrijven is verslechterd, het eigen vermogen is nagenoeg verdampt, de energie is bijna op, de creativiteit is misschien zo goed als uitgeput. Maar toch, collega ondernemers, blijf pushen. Het speelveld kan zomaar ineens ten goede keren en dan moet je er staan om de kansen te pakken. Zorg dat je er klaar voor bent!

SUCCES IS EEN KEUZE

Dat klinkt misschien een beetje makkelijk, maar er zit toch wel een grote kern van waarheid in. Het succes zelf bereik je niet door er simpelweg voor te kiezen. Maar kiezen voor succes betekent dat je het niet aan het toeval overlaat en er alles wat maar binnen je vermogen ligt aan doet om succesvol te kunnen zijn. Succes zou je in de huidige situatie kunnen vertalen als het realiseren van financieel herstel van je onderneming en deze weer een gezonde toekomst in te sturen. Het afgelopen jaar heb ik in de columns die ik in Bodybiz schrijf vaker aandacht besteed aan de keuzes die ondernemers juist nu moeten maken. De keuze bijvoorbeeld om aan je strategie te werken en deze aan te passen op de ontwikkelingen. De keuze om je onderneming te professionaliseren. En dan doel ik niet alleen op je dienstverlening, maar zeker ook op de bedrijfsvoering. De keuze om inzicht in je situatie te hebben en te houden. De keuze je organisatie te verbeteren. De keuze om de processen binnen je onderneming te optimaliseren. Allemaal keuzes die de kans op een succesvolle, gezonde toekomst voor je bedrijf aanzienlijk vergroten.

2022, WAAR GAAN WE HEEN?

Ook ik heb geen glazen bol, maar ik waag me aan een voorspelling:

Voorlopig hebben we nog met het virus en de gevolgen daarvan te dealen. Ongetwijfeld zijn we nog niet af van deze hele crisis. Financieel krijgen veel bedrijven het zwaar of nog zwaarder. De steunmaatregelen vanuit de overheid hebben de fitnessbranche nauwelijks geholpen door de drempel in omzetverlies die gehanteerd wordt en zullen ook het komende jaar nauwelijks bijdragen aan het overeind houden van fitnessbedrijven. De branche zal het dus zelf moeten doen. Nou, de ondernemers zullen het vooral zelf moeten doen. Het wordt doorbijten, creatief zijn, goed op de kosten letten, verstandig investeren (als dat überhaupt nog gaat), focussen op het verbeteren van alles wat maar te verbeteren valt. Kortom, precies hetzelfde als de afgelopen 2 jaar al de focus was of had moeten zijn.

En dan, ergens in de loop van het jaar, gaat de situatie keren. Corona is eindelijk onder controle of we hebben ermee leren leven. De invloed op de hele maatschappij neemt snel af. Mensen gaan weer bezig met de toekomst. Gaan weer aan de slag met hun leefstijl. Het aantal leads voor de fitnessbranche neemt snel toe en de conversie van lead naar lid ook. Althans, bij de bedrijven die mensen écht willen helpen en daar ook op toegerust zijn. Natuurlijk, er zijn genoeg consumenten die kiezen voor de laagste prijs, maar de consument heeft geld. Ze hebben gespaard want ze konden hun geld immers niet kwijt en ze zijn ongewild en ongemerkt toch ongezonder gaan leven. Er zijn veel mensen die geld hebben en dat graag investeren in hun fitheid, gezondheid of weerbaarheid. Ze zijn bereid geld uit te geven, mits ze echt goed geholpen worden. Zij gaan hun geld uitgeven bij bedrijven die hun zaakjes op orde hebben. Die toegerust zijn om hen te helpen en het hen naar de zin kunnen maken. Bedrijven dus, waar efficiënt gewerkt wordt, die een duidelijk gezicht naar de markt hebben, waar goed personeel loopt, waar processen soepel lopen. Bedrijven dus, die gezond zijn en toekomst hebben. Die niets aan het toeval overlaten in zowel hun bedrijfsvoering als in hun dienstverlening. Die bedrijven hebben toekomst, zijn succesvol en daar willen mensen bij horen!

TOT SLOT

Als je met jouw onderneming in 2022 de stap wil maken naar een gezonde toekomst, zul je moeten blijven gaan. Herstel gaat niet vanzelf. Niets gaat vanzelf. Zorg dat je inzicht hebt in je cijfers. Zorg dat je strategie aansluit op de nieuwe situatie. Zorg dat je een plan hebt. Zorg dat je gaat werken op basis van informatie, de zogenaamde KPI's, en zorg ervoor dat je blijft gaan. Nogmaals; succes is een keuze!

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

RENÉ WANTZING

Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning.

MINDSET
BEDRIJFSONTWIKKELING