

Vragenlijst voor interview “Fitness Markt & Trendrapport 2020-2024”

Vragen over nu en de toekomst

1. Noem de eerste drie woorden die bij je opkomen als het gaat over de fitnessbranche, en leg kort uit waarom.
 - a. Passie
 - b. Spannende tijd
 - c. Professionalisering

Toelichting: Kenmerkend voor de fitnessbranche is voor mij de passie die ondernemers, management en medewerkers in de branche drijft. Vanuit die passie worden mensen geholpen bij het nastreven van een gezonde leefstijl. De laatste 2 jaar waren al spannend, maar de komende maanden en jaren worden misschien nog wel spannender. Veel fitnessondernemingen moeten zich herpakken en verder professionaliseren om een gezonde toekomst te kunnen waarborgen. De ketens zullen onverminderd snel nieuwe concepten en diensten ontwikkelen en in de markt zetten. Zij zullen daarnaast vol gas blijven geven op het verbeteren van de effectiviteit en het rendement. Het is dé uitdaging voor alle fitnessondernemers om niet alleen onderscheidend te blijven, maar ook de winstgevendheid te vergroten. Zowel de dienstverlening als de bedrijfsvoering verder te professionaliseren zodat de onderneming toekomstbestendig wordt.

2. Maak een korte SWOT-analyse van de fitnessbranche aan de hand van de onderstaande vragen:
 - a. Noem de, volgens jou, drie belangrijkste sterktes van de fitnessbranche, en geef een korte toelichting
 1. Passie
 2. Diversiteit in segmenten
 3. Diversiteit in aanbod

Toelichting: De belangrijkste sterkte van de branche in zijn geheel is de wil mensen echt te helpen met gezondheid en een gezonde leefstijl. De passie van zowel medewerkers als ondernemers vormen hiervoor de basis. Binnen dat streven is er diversiteit in mogelijkheden. Een deel van de aanbieders doet dit door vooral door de mogelijkheden om te sporten en te bewegen te faciliteren. Andere aanbieders doen dit door mensen daarin ook actief te begeleiden en weer anderen stellen juist de begeleiding centraal. Maar ook binnen de verschillende segmenten is er diversiteit in het aanbod. Juist de keuzes die consumenten hiermee geboden worden maken de branche voor veel mensen aantrekkelijk en dragen ertoe bij dat er in Nederland sprake is van een hoge fitnessparticipatie.

b. Noem de, volgens jou, drie belangrijkste zwaktes van de fitnessbranche, en geef een korte toelichting

1. Professionaliteit bedrijfsvoering
2. Alles alleen willen doen
3. Ontwikkeling

Toelichting: De zwaktes van de fitnessbranche moeten wat mij betreft gerelateerd worden aan de fase waar de branche in zit. Ik spiegel de branche graag aan de Industry Lifecycle die een beeld schetst van de gangbare ontwikkeling van een branche. Elke branche! Als je de fitnessbranche legt naast de Industry Lifecycle dan kun je zeggen dat de branche in de fase is gekomen waarin de branche echt volwassen moet worden. Bij die volwassenheid hoort professionalisering van zowel de dienstverlening als de bedrijfsvoering. En daar valt in de fitnessbranche nog veel te doen, zonder af te willen doen aan wat er al allemaal bereikt is. Een onderneming sturen op cijfers, samenwerken, het ontwikkelen van concepten, het ontwikkelen van een gezond personeelsbeleid, een goed financieel beleid, het werken met begrotingen, het werken aan efficiency. Allemaal onderdelen waar de komende jaren veel aandacht voor zal moeten zijn.

c. Noem de, volgens jou, drie belangrijkste kansen van de fitnessbranche, en geef een korte toelichting

1. Innovatie
2. Centrale rol nemen in leefstijlverandering
3. GLI

Toelichting: De kansen voor de fitnessbranche zijn mede door de 'afgelopen' Corona-pandemie enorm toegenomen. Was er voor Corona al veel aandacht voor een gezonde leefstijl, de verwachting dat dit verder een vlucht gaat nemen is gerechtvaardigd. Een programma als de gecombineerde leefstijlinterventie (GLI) zorgt voor een verbinding tussen overheid, zorgverzekeraars, fitnessaanbieders en consument wat een gezonde leefstijl binnen bereik brengt van een grote doelgroep. De diversiteit in het aanbod van de branche zal er verder voor zorgen dat een groot deel van de bevolking bereikt kan worden. Technologische ontwikkelingen zullen naar mijn verwachting nu echt een rol gaan spelen in bijvoorbeeld de begeleiding van klanten en dat zal ervoor zorgen dat de fitnessclub een centrale rol kan gaan innemen waar het de gezonde leefstijl van mensen betreft. Aan de branche de opdracht de handschoen op te pakken en met een innovatieve, vooruitstrevende en open blik door te ontwikkelen.

d. Noem de, volgens jou, drie belangrijkste bedreigingen van de fitnessbranche, en geef een korte toelichting

1. Ondernemerschap
2. Ontwikkeling diversiteit/ afstand tussen segmenten
3. Cont(r)acten met overheid

Toelichting: De belangrijkste bedreigingen voor de branche liggen volgens mij in de ontwikkeling van het ondernemerschap en de professionalisering van de bedrijfsvoering. De ketens zullen onverminderd hard door ontwikkelen en professionaliseren. Zij zijn ook bij machte om dit te doen. Om de krachtige diversiteit van de branche intact te houden, zullen ook andere segmenten en ondernemers moeten blijven ontwikkelen en professionaliseren. Gebeurt dit niet, dan zullen de ketens – en vooral de ketens in het low budget segment – overheersend worden. De uitdaging ligt dus vooral bij de zelfstandig opererende ondernemers in de branche en de ketens die in het midden- en hogere segment actief zijn. Een andere bedreiging zie ik in de rol van de overheid in het beschikbaar en betaalbaar houden van beweging in de breedte. Maar misschien moet ik hier niet spreken van een bedreiging, maar over het missen van een kans!

3. Wat is de belangrijkste les van de Corona-periode voor de fitnessbranche?

De belangrijkste les die we als branche van de Corona-periode moeten leren is dat de branche financieel in zijn geheel heel kwetsbaar is gebleken. Die kwetsbaarheid is (nog) niet uitgedrukt in het aantal faillissementen, maar ik denk dat veel fitnessbedrijven hun reserves behoorlijk hebben moeten aanspreken. Niemand heeft deze Corona-pandemie kunnen voorzien, dus het valt geen ondernemer te verwijten dat hij/ zij hier geen beleid op gemaakt heeft. Maar om in de toekomst onverwachte situaties op te kunnen vangen zal de winstgevendheid van fitnessondernemingen toch echt omhoog moeten. Waar een fitnessonderneming voor Corona zo'n 15% rendement maakte, zal dit in de toekomst hoger moeten zijn. Tel daarbij op dat de beloning van personeel ook naar een volwassen niveau zal moeten om ze überhaupt voor de branche te kunnen behouden en het is duidelijk dat het verhogen van de efficiency de komende jaren speerpunt zal moeten zijn.

4. Als je een tip zou mogen geven aan de professionals in de fitnessbranche, wat zou die tip dan zijn?

Mijn antwoord op deze vraag zal voor de lezer geen verrassing meer zijn. De professionals in de branche zullen niet alleen moeten blijven werken aan hun professionaliteit waar het de dienstverlening betreft, ook het professionaliseren van de bedrijfsvoering vraagt aandacht. Het sturen op cijfers, het werken met kengetallen, zal ervoor zorgen dat er beter en betere beslissingen genomen worden. En dat zal zijn effect op de winstgevendheid en toekomstbestendigheid van de ondernemingen hebben. Geen luxe, maar pure noodzaak wat mij betreft!

5. Hoe denk jij dat de fitnessbranche er in 2030 uitziet? Denk daarbij zowel aan de aanbodzijde alsook aan de vraagzijde.

Hoe 2030 er uit zal zien? Ik heb werkelijk geen idee, want dat is van zoveel factoren afhankelijk. Ik kan wel zeggen hoe ik hoop dat het eruit zal zien en dat is als volgt. Ik hoop dat de branche nog steeds dezelfde diversiteit heeft als vandaag

de dag. Dus nog steeds grote ketens, nog steeds low budget (al hoop ik wel dat de prijsbodem daarin niet te laag zal komen te liggen), maar zeker ook nog in ruime mate de lokale ondernemer in het midden- en hogere segment, waar mensen kiezen voor de persoonlijke aanpak. De club staat nog wel centraal, maar de begeleiding van mensen gaat ook verder buiten de club. Technologie speelt hierin een belangrijke rol en is doorgedrongen tot het hele gezin. Voor consumenten betekent het dat als zij kiezen voor een gezonde leefstijl, ze geholpen worden in alle aspecten van hun leven. Van voeding tot beweging, tot slaapgedrag en ja, zelfs op mentaal vlak. Met daarin altijd die zekere factor centraal; de fitnessondernemer met zijn passievolle team!