



staff
wanted
(urgently)

Goed personeel de grootste uitdaging voor de komende jaren...

EFFICIENCY, OMDAT HET MOET!

We hebben met zijn allen te maken met een aantal flinke crisis en dat brengt ook voor ondernemers de nodige onzekerheden met zich mee. De ontwikkeling van de energieprijzen, de terugbetaling van de coronaschulden, de krapte op de arbeidsmarkt. Allemaal zaken die een directe invloed hebben op de bedrijfsvoering en het toekomstbeeld. 'Alleen rust kan je redden' is een gevlugeld gezegde. In de kern is dat natuurlijk waar, zolang je dit niet vertaalt in passiviteit. Dat is het laatste wat je nu als ondernemer kunt gebruiken. Koel blijven is in elke crisis een goed advies en dus ook in deze, maar het draait nu toch echt om ondernemerschap, visie, vindbaarheid en beleid. En dat geldt zeker voor het probleem op de arbeidsmarkt!

Is de fitnessbranche wel interessant voor medewerkers?

Ik heb wel vaker geschreven over de primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden in onze branche. Vanuit mijn werkzaamheden heb ik een goed inzicht in de situatie in de fitnessbranche. Ik denk dat de meeste ondernemers de volgende getallen wel zullen

herkennen: een startende fitnessinstructeur of baliemedewerker verdient tussen € 10 en € 13 bruto per uur. Een instructeur met een jaar of vijf ervaring verdient tussen € 12 en € 15 bruto per uur. Een freelance groepslesinstructeur mag rekenen op een uurvergoeding van tussen € 25 en € 40 exclusief btw.

Dan kennen lang niet alle ondernemingen een pensioenregeling, vinden we het normaal dat er gespleten diensten gedraaid worden, is het werken op zaterdag en zondag niet extra beloond en is het ook niet vanzelfsprekend dat er gewerkt wordt aan persoonlijke ontwikkeling van mensen.

Als je het zo optelt, vraag je je misschien - in alle objectiviteit - af, waarom mensen überhaupt nog willen werken in de fitnessbranche. Maar gelukkig is er ook nog zoets als passie. Passie voor het vak. Passie om mensen te helpen. Passie voor de sport. En die passie houdt ons personeelsbestand tot nu toe nog op peil.

Maar er zit ook een andere kant aan dit verhaal

Ik weet natuurlijk ook dat de branche op dit moment grotendeels helemaal niet in staat is om hogere salarissen te betalen, laat staan een cao aan te gaan. De marges die door fitnessondernemingen gemaakt worden zijn in veel gevallen dun. Te dun. Veel bedrijven zijn bovendien de coronadreun nog helemaal niet te boven. De omzet is nog niet terug op het benodigde niveau en er is dus helemaal geen ruimte om personeel beter te belonen. Overigens zal de verhoging van het minimumloon per 1 januari 2023 naar € 12,40 de personeelskosten bij menig fitnessclub sowieso verhogen.

Maar, het gaat niet alleen om geld

Goed personeelsbeleid draait gelukkig niet alleen om geld. Ja, er moet een 'leefbaar' salaris betaald worden, maar op zich is geld slechts een tijdelijke motivator. Secundaire arbeidsvoorwaarden zijn belangrijk, maar de mogelijkheid om je te kunnen ontwikkelen blijkt voor veel mensen heel belangrijk te zijn, net als de trots die mensen kunnen voelen om voor een bepaald bedrijf of in een bepaalde branche te mogen werken. Het imago en de goede naam van je bedrijf in jouw regio, is daarmee extreem belangrijk.

Niet de goedkoopste, maar...

Nog bijna dagelijks is Schiphol in het nieuws. Schiphol blijkt zo'n beetje de goedkoopste luchthaven van Europa te zijn en dus was het beleid vooral gericht op het hebben van de laagst mogelijke kosten. En we zien de gevolgen daarvan. De vraag die ik hardop stel is; is er wel noodzaak geweest voor Schiphol om de goedkoopste te zijn? Als ik hoor dat de grote kracht van Schiphol is dat zij als hub verschillende vluchtroutes 'aan elkaar knoopt'. Zonder Schiphol kunnen bepaalde routes überhaupt niet uitgevoerd worden. Ze spelen dus een belangrijke rol en waarom zouden zij dan de goedkoopste moeten zijn?

Projecteren we dit op de fitnessbranche, dan kunnen we ons dezelfde vraag stellen. De diversiteit in de branche is er, met de verschillende segmenten. En voor elk segment is er toekomst, mits het lukt om de specifieke kwaliteiten goed over het voetlicht te brengen. Soms is dat de prijs en soms is dat kwaliteit, aandacht of resultaat. Onthoud goed: 'voor alles is een koper' en 'de markt is groot genoeg'!

Niet veel personeel, maar goed personeel

Alles naast elkaar leggend, kun je zeggen dat het verbeteren van het rendement voor fitnessondernemingen essentieel is. Alleen dat schept mogelijkheden. Dat kan

natuurlijk door de kosten te verlagen of door de omzet te verhogen, maar het alerbelangrijkst is de efficiency te verbeteren. Met andere woorden; meer doen met hetzelfde aantal medewerkers of hetzelfde doen met minder medewerkers. Processen optimaliseren en vooral mensen in huis halen of houden die weten wat ze doen. En ja, die willen heel binnenkort in ruil daarvoor een goed salaris en dito arbeidsvoorwaarden hebben.

Tot slot

Mijn betoog is voor veel mensen niet nieuw, maar misschien wel confronterend. We zijn een lage lonen-branche geworden waar tegelijkertijd wel met veel passie gewerkt wordt. Ombouwen naar een branche die interessant is voor medewerkers op de lange termijn, gaat niet zomaar. Daar is rendement en efficiency voor nodig en dat kost tijd. Wachten is geen optie. De vooruitziende ondernemer start daar nu mee!

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



RENÉ WANTZING, is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning en interim COO bij X-fitt/ Formupgrade/Lifestyle Genep. 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 toekomstbestendige onderneming.