



**Sport- en fitnessplatform breidt uit naar Arnhem en Nijmegen**

## HOE ONEFIT OOK VAN WAARDE KAN ZIJN VOOR FITNESSSONDERNEMERS

Dankzij nieuwe samenwerkingen met 23 gyms en studio's in de regio Arnhem-Nijmegen is OneFit nu het grootste sport- en fitnessplatform van Nederland. Met hun abonnement kunnen members van OneFit inmiddels in meer dan duizend aangesloten locaties sporten. Het sportplatform wil het concept verder uitrollen, maar welke invloed heeft dat op fitnesssondernemers? Wij spraken met Edouard Leeuwenburg, managing director van OneFit, over hoe het mes aan twee kanten snijdt.

**B**egin juni werd bekendgemaakt dat OneFit uitbreidt naar Arnhem en Nijmegen. De uitbreiding past volgens Leeuwenburg in de missie om heel Nederland te ondersteunen in het behalen en behouden van een gezonde, gebalanceerde levensstijl. Het plan om naar Arnhem en Nijmegen te gaan stond al enige tijd in de planning, maar werd vanwege de coronaperiode uitgesteld.

“We kunnen nu weer sporten, binnen en buiten, en met een OneFit abonnement kiezen members nu weer waar en wanneer”, aldus Leeuwenburg. Om de vitaliteit op de werkvloer te bevorderen biedt OneFit naast particuliere memberships, ook pakketten aan voor werkge-

vers. Het afgelopen jaar zag OneFit for Business de afname van bedrijfsfitness door werkgevers verdubbelen.

### Hoe is het besluit om richting Arnhem en Nijmegen te gaan tot stand gekomen?

Edouard Leeuwenburg: “We blijven uiteraard altijd zoeken naar plaatsen waar voldoende vraag en volume is om OneFit uit te kunnen rollen. Met Arnhem en Nijmegen heb je een totaalbereik van zo'n 300 duizend inwoners en tussen de steden wonen nog eens veel forenzen. OneFit maakt zich sterk voor de doelgroep 35-45 jaar. Dat zijn veelal mensen met een drukke agenda door bijvoorbeeld hun gezinsleven en werk. Het is voor hen ideaal om zowel

in de buurt van hun werk als van thuis gebruik te kunnen maken van de mogelijkheden van een OneFit-abonnement.”

### Voor de mensen die nog niet bekend zijn met OneFit, waar staan jullie voor en wat hebben jullie te bieden?

“Onze missie is om een wereld te creëren waarin iedereen kan sporten. Zeker nu we uit de coronatijd komen. Als je een keer fitness of yoga wil proberen moet je vaak direct een abonnement afsluiten bij de lokale aanbieder. Je zit dan direct ergens aan vast. OneFit is een platform waar je een abonnement bij afsluit dat je maandelijks kunt opzeggen. Je kunt dan zoveel keer per maand ergens sporten. Je kunt

als het ware a la carte jouw sportmomenten uitkiezen. Dat kan fitness zijn, maar op een andere dag ook yoga, tennis of zwemmen. Padel wordt nu steeds populairder. Moet je dan meteen ergens een jaarabonnement afsluiten? Nee, via OneFit kunnen mensen proberen of ze het leuk vinden. Zo niet, dan kunnen ze andere sporten beoefenen. Dat kan trouwens ook online via ons platform. Tijdens de coronaperiode zijn onze online classes ontploft. Er is nu ook een toenemende interesse voor yoga.”

**Er zijn meer platforms die met één abonnement een gevarieerd sportaanbod bieden. Wat maakt OneFit anders dan de concurrentie?**

“Als platform willen we sterk investeren in het lokale gevoel. Voor de lockdown hadden we per stad een aantal eigen evenementen. We zorgen voor unieke formules, zoals yoga classes op de Euromast in Rotterdam. Er was in de coronaperiode veel leegstand. Wij boden trainers mogelijkheden om op gave plekken toch aan de slag te kunnen, zoals in de hotels van Hilton en NH. Dat soort initiatieven blijven we ontwikkelen. Maar we willen niet alleen een platform zijn voor onze members, ook voor onze partners, zoals fitnesson-

dernemers. Zij hebben ook behoeftes en willen zich ontwikkelen. Wij beschikken met ons platform over unieke data en middelen om een sportschool met ambities nu te helpen. Zo willen we fitnessondernemers helpen door hen volume te bieden en nieuwe klanten naar ze toe brengen. Wat onze data betreft: door onze gegevens weten we bijvoorbeeld waar en wanneer onze members aan welke sporten doen. Als iemand dan een sportschool in pakweg Amsterdam-West wil openen, dan kunnen wij hem of haar helpen door inzichtelijk te maken wat leeft bij mensen in de omgeving, wat hun favoriete tijden zijn om te sporten, waar ze vandaan komen en aan welke sporten ze nog meer doen of hebben uitprobeerd. We vervullen de rol van ambassadeur voor diversiteit in het sportaanbod in Nederland, voor members én partners. Zo willen we als OneFit uit de coronatijd komen. Het mes snijdt bij ons platform aan twee kanten.”

**Welke reacties krijgen jullie terug van fitnessondernemers over jullie concept?**

“Sommige sportschoolhouders zijn terughoudend en dat is begrijpelijk, maar dat hoeft niet. We komen echt niet binnen om alles over te nemen. We zijn een platform dat

altijd vraag en aanbod op elkaar afstemt. We blijven altijd transparant naar onze partners. Door het aantrekken van nieuwe klanten wordt de omzet van een onderneming gestimuleerd en bovendien staat er een heel marketingteam van OneFit klaar om de ondernemer te ondersteunen. Veel sportscholen hebben in coronatijd veel leden zien vertrekken. Er is nu een grote groep zwevende sporters. OneFit kan een mooie bijdrage leveren in het terughalen van klanten of het binnenhalen van nieuwe mensen die liever eerst even willen kijken of fitness iets voor hen is.”

**Wat zijn de ambities van OneFit voor de toekomst?**

“Ons doel is om in samenwerking met onze moeder organisatie uit Duitsland, Urban Sportsclub, de nr.1 van Europa worden! We willen er met ons platform voor zorgen dat members de mogelijkheden krijgen om iets nieuws uit te proberen en dat partners members kunnen aantrekken. Er zijn altijd nieuwe trends in de sportindustrie. We willen met OneFit hét vertrekpunt worden in de keuzes van de hedendaagse sporter.”

Ga meer voor informatie over One Fit naar [www.one.fit/nl](http://www.one.fit/nl)

