



Smart Fit draagt karakter uit met producten van Life Fitness

CLUBS MET **HART EN ZIEL**

De groei zit er lekker in bij Smart Fit, een relatief jonge fitnessketen die alles net even anders doet. Met een maatschappelijk verantwoorde basis en aandacht voor circulaire economie profileren de momenteel negen clubs zich in het middensegment, maar tegen een budgetprijs. De verschillende apparaten van Life Fitness helpen dat te realiseren, uitgevoerd in de typerende zwart met gele huisstijl.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Life Fitness

Met vestigingen van Vlaardingen tot Epe schiet het concept van Smart Fit geografisch alle richtingen in. Eigenaar en grondlegger Rick During ziet de toekomst helder voor zich: "We willen ons ontwikkelen tot één van de belangrijkste spelers in de Nederlandse markt, waarin - zoals bekend - verketening de trend vormt. Dat gebeurt met een duidelijke strategie en filosofie; reden waarom we beslist niet voor een franchiseformule kiezen." Voordat de gedreven oprichter in 2013 met het concept startte

bewoog hij zich 26 jaar lang op alle niveaus in de fitnesswereld: als bodybuilder, accountmanager bij een grote leverancier, importeur en ketenmanager, met zelfs een uitstapje naar de fysiotherapie. Die diversiteit verschaftte genoeg inzichten om acht jaar geleden een nieuwe richting in te slaan. "Bij de start van Smart Fit introduceerden we een nieuw concept, namelijk Pay Per Visit. Je betaalt per bezoek en als je vijf keer bent geweest in vier weken, mag je de rest van die periode gratis trainen."

Hybride

Mooi, maar volgens During liet Pay Per Visit geen ruimte om dingen weg te geven. "Als antwoord daarop voerden we Smart Choice in, een jaarabonnement van 6,66 euro per week met de mogelijkheid om het uit te breiden naar Smart Duo: dan mag je ongelimiteerd mensen meenemen. We hebben vier add-ons om het verder aan te kleden. Allereerst onbeperkt sportdrank nuttigen, waarbij de helft van de opbrengst naar het Wereld Natuur Fonds gaat. Daarnaast groepslessen, small-group-training en een Pro-app oftewel toegang tot een gevulde bibliotheek met fitnessprogramma's." In het prijsgeoriënteerde marktsegment onderscheidt Smart Fit zich volgens de eigenaar met goed opgeleide en gecertificeerde medewerkers, die bovendien 'hybride' zijn. "Daarmee bedoelen we dat degene die jou bij de receptie begroet je ook meeneemt in de trainingsreis. Je hebt één aanspreekpunt en krijgt van dezelfde mede-

werker coaching, een groepsles, personal training of een bootcampsessie. Zo leren wij onze klanten beter kennen.” Als lid van branchevereniging NL Actief houdt Smart Fit zich nadrukkelijk bezig met leefstijlprogramma's onder begeleiding van coaches, een teken van aandacht voor kwaliteit. Een recente ontwikkeling betreft het boksconcept One More Round. “Een high-intensity-intervaltraining van een halfuur. Elke drie minuten schuif je op naar de volgende boksak, waarbij je telkens dertig seconden rust en in een filmpje de volgende oefening bekijkt.”

Tweede leven

Bij het noemen van het Wereld Natuur Fonds viel al op dat Smart Fit aandacht aan maatschappelijk verantwoord ondernemen besteedt. Dat gebeurt op meerdere fronten. During: “Zo werken wij samen met Sports For Children. Janssen-Fritsen verzamelt en levert oude gymmaterialen van basisscholen, die op transport gaan naar Oost-Europa om daar de kinderen meer te laten bewegen. Dat vervoer financieren wij en dat past dan weer goed bij onze visie op circulaire economie. We streven ernaar om reeds geproduceerde materialen een tweede leven te geven. Zo gebruiken we elementen van lockers die vroeger bij Renbaan Duindigt in Wassenaar stonden en op onze nieuwste locatie in Ede vind je delen van de inventaris terug die behoorde bij de V&D-vestiging die eerder in het pand zat. Met een tweedehands glaspartij van Marktplaats konden we de ruiten in de zaal voor groepslessen



maken. Onze eigen technische dienst rijdt tussen de vestigingen rond met oude Chevrolet-ambulances op LPG, die overal de steden in mogen. Je herkent ze direct aan hun zwart met gele kleurstelling.”

Unieke positie

Dezelfde huisstijl kenmerkt de apparaten die Life Fitness aan de vestigingen mocht leve-

ren: een combinatie van Zinc Yellow en Charcoal, een mooi voorbeeld van de mogelijkheid om de apparatuur op de wensen van de klant af te stemmen. “We zoeken naar onderscheidend vermogen,” verklaart During, die de clubs liet inrichten met cardio- en ICG-apparatuur, steekgewichten en uit de Hammer Strength-portfolio plate-loaded-toestellen en racks. “De focus in de markt verschuift van cardio naar kracht; reden voor ons om naar meer variëteit in functionaliteit te zoeken. Met de Ground Base-lijn van Hammer Strength, die het mogelijk maakt om binnen dezelfde activiteit meerdere spiergroepen te trainen, hebben we in een aantal regio's een unieke positie. Het vergt even uitleg, maar daarna raken de mensen er al snel enthousiast over.” De eigenaar van Smart Fit is zeer te spreken over de samenwerking met Life Fitness, waarbij een sterke nadruk ligt op co-creatie, iets dat bijvoorbeeld tot uitdrukking komt in het realiseren van de beste indeling per locatie. “Een fijne partner, die een hoog serviceniveau hanteert. Daarbij kunnen we altijd terugvallen op dezelfde Sales Manager Key Accounts, Marcel Robben. Eén aanspreekpunt, dat streven we zelf ook na richting onze klanten.” Het typeert deze keten van clubs met een hart, waar gezondheid, welzijn en maatschappelijk verantwoord ondernemen samenkomen.

Meer informatie: www.smart-fit.nl / www.lifefitness.nl

