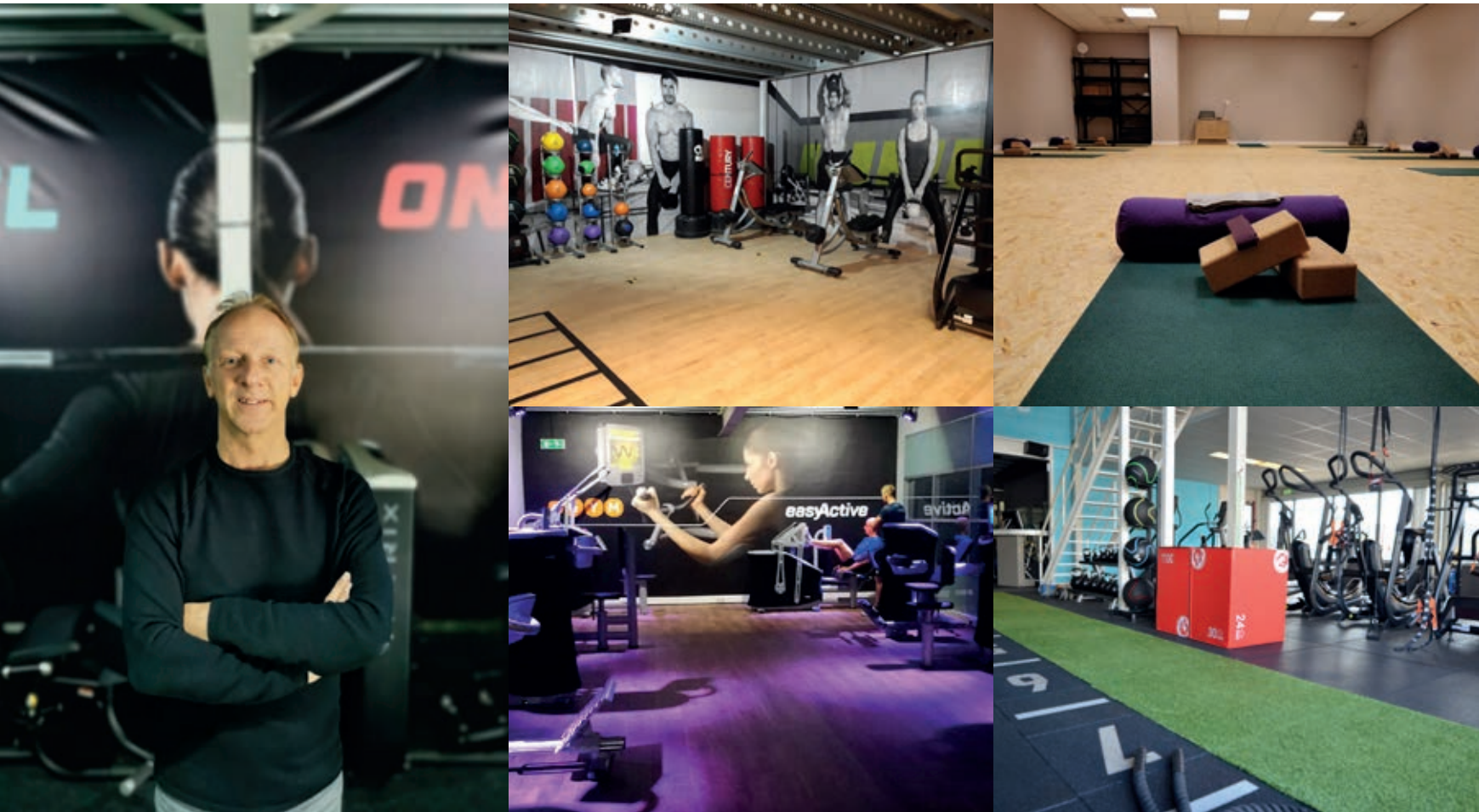




Positieve imagoverandering bij Easy Active Heerenveen

'HET GAF ONS TEAM **WEER EEN PUSH**'

Het valt niet mee om je fitnesscentrum anders te presenteren als je jarenlang de budgetmarkt hebt bediend. “We konden pas echt een ommezwaai maken toen we als Easy Active Heerenveen aan de slag gingen,” zegt clubeigenaar Jan Willem Monhemius. “Ten eerste gaf het ons team en mij als eigenaar weer een push, ten tweede biedt het format inkoopvoordelen en interessante mogelijkheden in upselling.”

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Easy Active Heerenveen

“Iedereen kent wel het beeld van die maffe kantoorboekhandel in een klein dorp,” schetst Monhemius. “Wij wilden uit alle macht voorkomen dat onze club tot een dergelijk niveau zou afglijden. Je kunt je imago willen veranderen, maar dan moet je ook meteen een goede eerste indruk achterlaten bij je klanten. Eigenlijk kruiste Easy Active op het juiste moment ons pad, toen we net uit de rode cijfers waren en onze uitstraling een flinke boost wilden geven. De kracht van inkoopvoordeel maakte het voor ons mogelijk om te investeren in nieuwe apparatuur en de zaak op te frissen, wat we weer konden uitdragen via de online-marketing die

de organisatie faciliteert. Daarnaast merkten we binnen het team dat iedereen weer positieve energie kreeg, inclusief ikzelf. Sinds mijn 21e ben ik al fitnessondernemer en nu, op mijn 59e, wil ik niet eeuwig meer doorgaan. Aan de andere kant weet ik uit ervaring dat het steeds moeilijker wordt om een standalone-club in de huidige markt te verkopen.”

Rendement groeit

In maart 2018 was Easy Active Heerenveen een feit en al gauw wierp de beslissing om in deze formule te stappen zijn vruchten af, met een groei van 190 leden in dat eerste jaar. “Het inte-

ressante aan het format vind ik het aantrekkelijk geprijsde basislidmaatschap in combinatie met allerlei upsells, met name op het gebied van begeleiding en groepslessen. Er bestaat bijvoorbeeld een PT Check van vijf euro per maand, die meteen een filtering geeft van klanten die graag willen betalen voor een stukje toegevoegde waarde. Als je daar je instructeurs gericht op laat inspelen, verdienen zij extra binnen de bestaande werktijd en zie je het rendement groeien. Nu we ruim drie jaar deel uitmaken van Easy Active en het aantal aangesloten clubs zich uitbreidt, krijgen we steeds meer benchmark-gegevens. Daarmee bedoel ik dat we de cijfers onderling kunnen vergelijken, wat nuttige inzichten geeft: zitten we op de juiste weg? Uiteindelijk gaat het om het creëren van waarde voor de hele organisatie als straks het moment van de algehele verkoop aanbreekt.”

Meer informatie: www.easyactive.nl

Easy Active Tegelen wisselt ervaringen en ideeën met collega's uit

'ONZE MANIER VAN WERKEN IN PROFESSIONELER JASJE'

Samen sta je sterk. Voor Easy Active Tegelen heeft dat gezegde veel betekenis gekregen, nu de club deel uitmaakt van een professionele organisatie met een concrete toekomstvisie. Naast het perspectief van een lucratieve exit ervaren Marc en Marion Peeters de voordelen van een netwerk waarin collega-ondernemers hun verhaal en ideeën met elkaar uitwisselen.

Tekst: Aart van der Haagen - Fotografie: Easy Active Tegelen

“Toen we ons in 2018 bij Easy Active aansloten, liepen we al een tijdje na te denken over wanneer we onze zaak zouden willen verkopen en hoe dat er dan moest uitzien,” vertelt Marion Peeters. “Vanuit de branche hoorden we dat dat voor een kleine zelfstandige club niet zo makkelijk is, zeker niet als je een redelijke prijs wilt krijgen voor alles wat je in de loop der jaren hebt opgebouwd. Het concept van Easy Active sprak ons eigenlijk meteen aan, mede vanwege de kennismaking met andere ondernemers die in dezelfde situatie zitten. Als kleine zelfstandige vraag je je altijd af met wie je je verhaal kunt delen. Nu sparren we met collega's in de branche en wisselen we ideeën uit. Erg fijn, want als je zelf op de werkvloer staat, schiet het bedenken van nieuwe strategieën er nog

weleens bij in. Overigens merken wij nu, met een professionele organisatie achter ons, dat alles ook blijft draaien en functioneren als wij er niet met onze neus bovenop staan. Klanten hangen minder aan ons en vinden het oké als we een training overdragen aan een medewerker. Voor de exit op termijn is het belangrijk om de zaak los te koppelen van ons als personen.”

Aan de boom schudden

“Het geeft ons rust in het hoofd en daarmee meer ruimte om creatieve programma's te ontwikkelen,” vult Marc Peeters aan. “We vinden het bovendien heel prettig dat Easy Active vooruitkijkt, iets waar je als kleine zelfstandige niet altijd aan toekomt. Er ligt al een hele planning voor volgend jaar. Als

het gaat om de programma's, ervaren we het zo dat onze manier van werken in een professioneler jasje is gegoten, met een duidelijke structuur. Zo heeft Easy Active onze oefenstof uitgewerkt in het programma 30 Active. Als collega's onder elkaar profiteer je van de upsell-mogelijkheden binnen de organisatie. Zo vind ik het hartstikke leuk om andere ondernemers te vertellen over mijn traject om me te ontwikkelen tot vitaliteitscoach, waarbij ik een systeem gebruik dat bij klanten de cellen van het immuunsysteem kan meten. Het geeft veel voldoening om als collega's samen aan de boom te schudden. Op die manier werken we met elkaar naar een succesvolle exit toe. Kijkend naar de toekomst zien Marion en ik straks best nog een rol voor onszelf weggelegd. We zouden bijvoorbeeld graag als personal trainers aan de zaak verbonden blijven, zonder dat we ons dan nog met de dagelijkse business hoeven bezig te houden.”

Meer informatie: www.easyactive.nl

