



PETRO HAMELEERS EN JOEP BROUNS OVER **DE KRACHT VAN ANYTIME FITNESS**

In 2021 bestond Anytime Fitness alweer tien jaar in de Benelux. Tien dynamische jaren waarin de fitnessformule groeide naar meer dan 130 clubs. Master franchise Petro Hameleers en algemeen directeur Joep Brouns kijken naar de toekomst, waarin fitnessclubs volgens hen steeds meer een preventiecentrum worden.

Hameleers geeft aan dat 'we' door de coronatijd met de neus op de feiten zijn gedrukt. "De wereld is sterk veranderd. We moeten nóg meer doen om vitaal en fit naar de toekomst te bewegen. Daarom zijn we met een concept bezig waarmee we van een leuk en lokaal fitnesscentrum richting een leuk en lokaal preventiecentrum gaan." Anytime Fitness schenkt steeds meer aandacht aan zowel beweging, voeding als leefstijl. Voor die gebieden zijn er nu gediplomeerde coaches in Anytime-clubben. Leden kunnen tegen een vergoeding gebruikmaken van hun kennis en ervaring. "Een coach helpt leden om hun doelen te behalen", zegt Brouns. "Alleen thuis met een app blijkt niet voor iedereen zaligmakend. Een coach kan je een hart onder de riem steken of een schop

onder de kont geven als dat nodig is. Dan kom je tot resultaten."

Groeiproces

Dat we gezond moeten leven, weten veel mensen, stelt Brouns. "Maar de daadwerkelijke stap daar naartoe blijkt voor veel mensen lastig. Daarom willen we het leukste fitnesscentrum zijn met veel aandacht van het personeel voor alle leden. Ruimtes met fitnessapparatuur hebben we genoeg in Nederland. Maar wij zijn in staat om een nog betere kwaliteit te leveren, zeker nu we weer groter zijn geworden. Dan kun je gemakkelijk nieuwe ontwikkelingen inzetten."

Zijn verhaal sluit aan bij de USP's van Anytime Fitness: gemak (24/7 openingstijden),

plezier maken en persoonlijke aandacht. Brouns: "Echt aandacht geven moet in je DNA zitten. De franchiseemer kent alle leden en is echt het gezicht van de zaak. En er gebeuren een heleboel plezierige dingen."

In de Benelux wordt een groei met vijftien tot twintig clubs per jaar verwacht. Vooral in het oosten en noordoosten van Nederland ziet Brouns veel kansen voor (potentiële) franchiseemers. "Maar ook in Vlaanderen en de rest van Nederland zoeken we enthousiastelingen met passie om mensen in hun omgeving te helpen. Dat hoeven niet perse fitnessmensen te zijn", zegt de algemeen directeur.

Uniformiteit

Hameleers geeft aan dat startende fitnessondernemers wel bereid moeten zijn om het concept van Anytime Fitness te volgen. "We positioneren het merk nu strakker dan ooit. Alleen dan kan het een sterk merk zijn. De klant moet weten wat hij of zij kan verwachten. We streven naar zoveel mogelijk uniformiteit."

In de coronatijd kregen ook franchiseemers te maken met tegenslagen, maar geen enkele club van Anytime Fitness viel om. "We hebben als hoofdkantoor nog nooit zoveel waardering ontvangen van franchiseemers als in deze periode. Juist in deze uitdagende tijden ervaren ze de grote voordelen van het franchiseconcept", besluit Hameleers.