

Easy Active Leiderdorp benut slimme concepten ten volle

'OMZET PER KLANT SCHIET OMHOOG'

Zeker, Easy Active Leiderdorp volgt de strategie van de overkoepelende organisatie, gericht op een lucratieve exit in een later stadium. In het heden bruist eigenaresse Anita Felter echter van de energie om succesvolle concepten in te voeren die de omzet per klant merkbaar opschroeven. Die tijd houdt zij over nu ze steeds meer taken toevertrouwt aan medewerkers. “Zo maak ik mezelf ‘misbaar’ en dat is straks, op het moment van verkoop, belangrijk voor de waarde van de zaak.”

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

“De krachten bundelen, daar geloofden wij altijd al in,” zegt Felter. “Voordat wij ons bij Easy Active aansloten, als eerste club overigens, zaten we om dezelfde reden bij een pure franchise-organisatie. Daar kregen we helaas vrij weinig terug voor de maandelijkse fee die we betaalden. Dat plaatje ziet er nu aanmerkelijk gunstiger uit, zeker doordat we veel minder tijd hoeven te besteden aan een aantal randzaken. Zo worden het beheren van leads via een CRM-systeem, het actief bijhouden van sociale media en ledenadministratie centraal geregeld. Bovenal vind ik het een heel slimme keuze van

Easy Active om een lucratieve exit als uiteindelijk doel te formuleren. Ik raakte erover aan de praat met Remco Stekelenburg in de periode dat een artikel over het onderwerp ‘wanneer stoppen als ondernemer?’ me aan het denken had gezet. In de crisisjaren was ik vooral bezig met de dingen van de dag, met het gezond maken van mijn bedrijf, zonder echt over de toekomst na te denken. Net als in de retail zie je dat in de fitnessbranche de kleinere spelers verdwijnen en dat de grote overblijven. Dan kun je je kop in het zand steken of juist met anderen de krachten bundelen, zoals nu met Easy Active.”

Geeft rust

Een thema binnen de organisatie is het feit dat een bedrijf meer waard wordt wanneer het zich weet los te weken van de ondernemer. Anita Felter realiseert dat naar eigen zeggen door taken af te stoten aan medewerkers. “Dat begint met iets simpels en als ik zie dat iemand over de juiste capaciteiten beschikt, breid ik het uit. Inmiddels vertrouw ik sociale media, het verwerken van de urenstaten, het 30 Active-programma en zelfs de aansturing van de complete fitnessafdeling aan goede mensen binnen mijn team toe. Dat geeft mij ontzettend veel rust en bovendien de tijd om áán in plaats van ín mijn bedrijf te werken. Ik kom teveel ondernemers tegen die dagelijks vooral bezig zijn met brandjes blussen. 30 Active ontstond nota bene bij mij aan de keukentafel, inspringend op de wens naar een small-grouptraining van dertig minuten. Inmiddels geven we 26 lessen in een week, waar we heel veel leden treffen die voorheen alleen een basisabonnement hadden. De omzet per klant schiet omhoog, ook door de recente integratie van het concept Lifestyle Coach, waarmee we aan de hand van een bioresonantiescan adviezen geven met betrekking tot sport en voeding. Gekoppeld daaraan verkopen wij supplementen en geloof me, die zijn niet aan te slepen. Ik blijf ze bijbestellen. Het draagt allemaal bij aan een omzetstijging die de zaak straks alleen maar interessanter maakt bij verkoop.”

Meer informatie: www.easyactive.nl

