



Easy Active Hoogland ziet vrijheid als belangrijk pluspunt binnen organisatie

'JE BLIJFT ONDERNEMER'

De kracht van een collectief staat bij René Eleveld, eigenaar van Easy Active Hoogland, helder op het netvlies. Wat hem echt over de streep trok om zich bij een formule aan te sluiten was het feit dat hij als ondernemer veel vrijheid behoudt. “Natuurlijk spreek je binnen een organisatie dingen met elkaar af, maar er gelden niet allemaal harde regels. Je blijft eigen baas en mag actief meedenken en -praten.”

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



Die vrijheid vindt Eleveld een groot goed. “Op zichzelf vond ik het verhaal van Remco Stekelenburg wel interessant, toen ik hem tijdens een reis naar München ontmoette en hij me over Easy Active vertelde. Als collectief sta je sterker tegenover de macht van de grote ketens, bovendien kan de organisatie je een aantal taken uit handen nemen, zoals administratie en marketing. Houd je zelf tijd over om je te concentreren op wat je als ondernemer het liefst doet: je business runnen. Toch liet ik het even rusten, omdat ik op dat moment niet zo met een dergelijke stap bezig was. Het bleef echter door mijn hoofd zingen en na een tijdje nam ik toch contact op, met als resultaat

dat ik me als twaalfde club bij Easy Active aansloot, in 2019. Ik kwam in een organisatie terecht waarin iedereen zijn inbreng kan geven en waar je het gevoel krijgt dat er ook echt naar je geluisterd wordt. De ene keer neemt de ene ondernemer een initiatief en profiteert de rest ervan, de andere keer doet een ander dat. Zo pluk je de vruchten van een collectief.”

Lage instapdrempel

Dat laatste gaat volgens Eleveld ook op voor de gemeenschappelijke marketing. “Gezamenlijk beschik je over een veel groter budget om de organisatie zichtbaar te maken, zodat je mensen je leren kennen. Ik durf gerust te stellen dat

het persoonlijke contact met je klanten er niet onder hoeft te lijden als je je aansluit bij een keten. Dat heb je, samen met je team, zelf in de hand. Je adopteert de uitstraling van Easy Active, maar bepaalt grotendeels zelf de concepten en de prijsstelling. De formule brengt een lage instapdrempel met zich mee, doordat je niet alles op de schop hoeft te gooien. Dat voelt voor de leden vertrouwd en zorgt ervoor dat je geen enorme investeringen hoeft te doen. Kortom, ik ervaar het als soft-franchise en vind dat heel prettig, omdat ik als ondernemer ook nog mijn eigen keuzes kan blijven maken.”

www.easyactive.nl