



Easy Active

EEN FITNESSSKETEN MET EEN MISSIE

Als fitnessfanaat en de nodige jaren als ondernemer heb ik door de jaren heen geleerd dat niets vanzelf gaat. En als het makkelijk komt het ook weer net zo makkelijk van je afgaat. Een apart gegeven maar in de meeste gevallen realiteit.

Door: Remco Stekelenburg

De oprichter van Virgin zei ooit: "Ondernemen is een aaneenschakeling van problemen en uitdagingen oplossen." Maar problemen en uitdagingen bieden ook kansen. Zo zie je ook in deze coronacrisis (waar we voorlopig nog steeds in zitten) dat er nieuwe bedrijven en diensten ontstaan die je voor de crisis niet of nauwelijks had. Denk onder andere aan de mondkapjes en de commerciële teststraten. Ondernemers die dit opstarten of aansloten als bijvoorbeeld franchisenemer hebben serieus geld verdient.

Missie

Easy Active is een franchise organisatie met een duidelijke missie; gezamenlijk met onze eigen bedrijven en de aangesloten franchise partners exit. De reden is heel simpel, bedrijven binnen ketenorganisaties gaan in een collectief voor een hogere waarde van de hand dan eenmansbedrijven. Iedere bedrijfsmakeelaar zal dat beamen. De missie van Easy Active is daarmee de oplossing voor veel ondernemers; namelijk waaraan je jaren hebt gewerkt en gebouwd maximaal proberen te kapitaliseren.

Naast deze missie proberen we continue te leren en te anticiperen op de huidige

markt en zoeken we naar nieuwe verdienmodellen. Zo bood Easy Active in een partnership als eerste in de fitnessindustrie begin 2021 tijdens de lockdown een mogelijkheid om een covid teststraat te openen. Het heeft misschien niks met je core business te maken, maar het brengt op een andere manier geld op én traffic naar je club.

Samenwerking

Zo ook anticiperen we nu met een samenwerking met AllFit.nl Academy, waarbij de ondernemer en zijn team zich kan laten bijscholen tot leefstijl- of vitaliteitscoach. Waarmee de coach met consulten en een unieke meetmethode cliënten naar een optimale gezondheid helpt. Twee voorbeelden van profit centers die de ondernemers anders positioneren maar vooral op een andere wijze extra omzet en inkomen laten genereren. Dit allemaal buiten het ketenvoordeel wat de ondernemers genieten in een samenwerking met Easy Active op sales trainingen, marketing, gezamenlijke inkoop etc.

Net als de meeste MKB ondernemers die getroffen zijn geweest door de lockdownperiodes, zijn ook de meeste fitnessondernemers nog niet uit de gevaren zone.

De verloren leden dienen zich niet zo snel aan als gehoopt, de loonheffing en de btw dient weer maandelijks afgedragen te worden en vanaf oktober moeten de achterstallige belastingen weer worden ingelopen.

Niet bepaald de toekomst die je voor je bedrijf voor ogen had. Laat staan dat je nu durft te denken aan een exitstrategie. De fitnessondernemer staat dan ook voor een volgende uitdagende periode.

Als je meer wilt weten over hoe EasyActive werkt en bouwt naar de collectieve exit, en hoe je daarvan zou kunnen profiteren. Neem vrijblijvend contact op via info@easyactive.nl

Wil je meer weten over hoe je de waarde van jouw club eenvoudig kunt verhogen tot wel 6 keer EBITDA? Hoe je dus veel meer voor je bedrijf kunt vragen? Stuur dan een mail naar info@easyactive.nl en ontvang deel 2 van het e-book Wat is jouw exitstrategie?

REMCO STEKELENBURG

Managing Director Easy Active, Fitnessondernemer

Remco is al ruim 30 jaar in de fitnessbranche actief met een eigen club in Oud-Beijerland en weet als geen ander met welke problemen ondernemers te maken krijgen en de zorgen die ze hebben over de toekomst. Daarnaast is hij managing director bij Fitnessclub Easy Active
