



WERK NAAR EEN GEZOND RENDEMENT, **EN HOUD HET SIMPEL!**

Het eerste kwartaal van 2023 is alweer afgerond en ik moet zeggen dat ik de indruk heb dat de branche zich aardig hersteld van de roerige jaren die achter ons liggen. Waar ik eigenlijk had verwacht dat veel fitnessondernemingen afgelopen jaar zwaar in de problemen zouden komen, blijft dat tot op dit moment eigenlijk uit. Misschien hoor ik iets vaker over fitnessondernemers die ermee gaan stoppen, maar een golf van faillissementen zie ik zeker niet.

Gelukkig maar. De branche is misschien nog wel flexibeler dan ik had verwacht. Wat wel voor heel veel fitnessondernemers herkenbaar is, is dat het halen van een gezond rendement op dit moment moeizaam is. De financiële druk die veroorzaakt wordt door het terugbetalen van Coronaschulden en de stijgende energiekosten helpen daar niet bij. Om

toch een gezond rendement te kunnen halen moeten alle voorbehouden aan de kant en moet de focus volledig liggen op het zoeken en zien van kansen. En dan doel ik vooral op de mogelijkheden binnen de eigen onderneming. Want in elke onderneming liggen er mogelijkheden om resultaten te verbeteren. In ELKE onderneming ja!

Een professionele bedrijfsvoering

Trouwe lezers van mijn artikelen weten dat ik het vaak heb over het professionaliseren van de bedrijfsvoering. Juist daar is enorm veel winst te behalen. Letterlijk, want processen slimmer uitvoeren dan al gedaan wordt, levert efficiency op die zich al snel laat uitdrukken in meer winst.

Een fitnessonderneming die een bedrijfsresultaat haalt van 15% of minder zal nooit voldoende vet op de botten krijgen om tegenslagen zoals we de afgelopen jaren hebben meegemaakt, in de toekomst op te kunnen vangen. Maar los daarvan, elke ondernemer wil optimaal rendement halen uit het harde werken en ter dekking van de financiële risico's die ondernemers nu eenmaal aangaan. Ondernemers werken vaak vanuit passie en talent, maar zonder voldoende economische brandstof is ondernemen helemaal niet leuk.

Een volwassen organisatie

Al jaren laat ik aan de hand van de Industrial Lifecycle zien in welke fase van ontwikkeling onze branche staat en wat –

op basis daarvan – de logische volgende stap in ontwikkeling zal zijn. De fitnessbranche is nu echt in de 'maturity' fase beland en dat betekent dat er noodzaak is om volwassen te worden. Maar wat betekent dat eigenlijk?

Een volwassen onderneming kenmerkt zich door 3 zaken. Allereerst werkt een volwassen bedrijf vanuit een doordachte, passende strategie. Een volwassen organisatie weet voor wie men er is, wat men de doelgroep te bieden heeft en welke prijs daarbij passend is. Een volwassen organisatie is niet bang om hierin duidelijke keuzes te maken. In de marketing wordt vaak gesteld dat je moet kiezen om gekozen te worden. Met andere woorden; als jij je richt op een specifieke doelgroep, zal die doelgroep je herkennen en je weten te vinden. Een tweede kenmerk van een volwassen bedrijf is dat er gewerkt wordt aan een efficiënte organisatie. Op dit moment is personeel een uitdaging aan het worden in de branche. Laat staan goed personeel. Op zich is het niet zo gek dat het lastig is personeel te vinden. De branche blinkt niet uit op het gebied van personeelsmanagement, de beloning en de secundaire arbeidsvoorwaarden. Het is logisch te veronderstellen dat hier structureel iets aan moet gebeuren om weer interessant te worden voor medewerkers. Dat zal betekenen dat de personeelskosten zullen stijgen, terwijl de marges dat eigenlijk niet toelaten. En dan kom je bij de noodzaak van het oplossen van een efficiënte organisatie. Waarbij het dus niet gaat om 'veel' personeel, maar wel om goed personeel dat volwassen beloond wordt en dat optimaal effectief ingezet wordt.

Het derde kenmerk van een volwassen bedrijf tot slot, is het vermogen om te verbeteren. Elke dag een klein beetje beter worden. Dat gaat niet vanzelf maar vraagt een gerichte, structurele en gestructureerde aanpak. De methode die ik meestal inzet heet de PDCA-cyclus en een praktische uitvoering hiervan vindt je in het OGSM-model waar ik mijn artikel in de vorige Bodylife aan gewijd heb. De bovenstaande 3 elementen samen vormen een professionele bedrijfsvoering.



Houd het simpel

Te vaak zie ik in organisaties dat gezocht wordt naar ingewikkelde oplossingen. Ingewikkelde aanpassingen van processen en uitgangspunten. Ik ben persoonlijk overtuigd aanhanger van het KISS-principe. Keep It Smart and Simple. Ik streef er altijd naar dat oplossingen en aanpassingen in de organisatie slim en simpel zijn. Als mijn medewerkers, leidinggevend en andere stakeholders de dingen die we willen gaan doen logisch vinden, creëren we daarmee al het draagvlak dat nodig is om veranderingen daadwerkelijk doorgevoerd te krijgen. Want realiseer je; in verandermanagement is het een bekend gegeven dat 80% van de voorgenomen veranderingen nooit plaatsvinden. Oorzaak: te ingewikkeld, daardoor onbegrijpelijk, geen draagvlak en dus ook geen resultaat!

Tot slot

Elke fitnessonderneming die een gezonde toekomst nastreeft zal moeten werken aan een optimaal financieel rendement. De noodzakelijke economische brandstof dus, die ervoor zorgt dat

je je talent optimaal in kunt blijven zetten om je passie na te streven. Ik hoop je in dit artikel input te hebben gegeven om precies dat te bereiken. Niet academisch, maar juist heel praktisch. Logisch toch!

Op 11 juni aanstaande wordt een nieuw evenement georganiseerd, Festyfit. Ook ik zal op dit sportieve evenement aanwezig zijn en een lezing over wat nodig is om in de huidige fitnessmarkt succesvol te kunnen ondernemen. Ik hoop van harte je daar te zien.

Heb je vragen of opmerkingen? Mail dan naar rwantzing@mndst.nl of bel 06 46 23 23 85.



RENÉ WANTZING is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning en tevens Chief Operations Officer bij X-Fittt/ Formupgrade/ Lifestyle Genneep. Hij is sparringpartner, coach en klankbord voor ondernemers in de fitnessbranche. Mindset Bedrijfsontwikkeling helpt fitnessondernemingen in het midden- en hoge segment bij het verder professionaliseren van de bedrijfsvoering. Het resultaat: maximale winst en een toekomstbestendige onderneming.