



HIGHLIGHTS NL ACTIEF SYMPOSIUM

Het NL Actief symposium op donderdag 14 december stond in het teken van data en onderzoeksresultaten uit de fitnessbranche. Kelby Middelkamp-Jongen presenteerde de eerste onderzoeksresultaten uit het recente onderzoek naar personal training in Nederland. Peter Wolfhagen gaf een lezing over de belangrijkste inzichten uit het Fitness Markt & Trend Rapport 2023. Fitnessmarketeer Melanie Verbueken zet de belangrijkste highlights op een rij voor NL Actief.

Het fitnessecosysteem

De afgelopen 10 jaar hebben geleid tot een explosieve groei van nieuwe fitnessclubs en personal trainers in Nederland en een enorme uitbreiding van het fitnessecosysteem. Maar aan de andere kant werd de fitnessbranche de afgelopen 3 jaar ook geconfronteerd met de gevolgen van de coronapandemie, de stijging van de energielasten en personeelsproblemen. Het doen van onderzoek is belangrijk, zodat de fitnessbranche zich professioneel kan ontwikkelen. De onder-

zoeksresultaten uit het Fitness Markt & Trend Rapport 2023 zijn gebaseerd op onderzoek onder NL Actief leden, eigenaren van fitnesscentra in Nederland.

Hoe gaat het nu met de fitnessbranche?

Peter Wolfhagen, research director bij BlackBox Research, gaf inzicht in de huidige stand van zaken in de fitnessbranche op basis van onderzoek uit het Fitness Markt & Trend Rapport 2023. Dit onderzoek geeft nieuwe inzichten door periodes vóór, tijdens en na de co-

ronapandemie nauwkeurig met elkaar te vergelijken. Eén van de meest opvallende bevindingen is dat het na het begin van de pandemie drie jaar duurde voordat fitnessclubs hun ledenaantal weer op het niveau van vóór de coronaperiode hadden. De financiële gevolgen van de pandemie zijn eveneens opmerkelijk. Tijdens de eerste coronagolf, toen de fitnessbranche geconfronteerd werd met sluitingen, nam de maandomzet aanzienlijk af. Het is veelzeggend dat het ook hier drie jaar duurde voordat de maandomzetten zich herstelden tot het niveau van 2019. Dit benadrukt de veerkracht van de sector, die ondanks aanzienlijke uitdagingen en verstoringen, in staat is geweest zich te herstellen en terug te keren naar pre-pandemische prestatieniveaus.

Nieuwe onderzoeksresultaten gepresenteerd: personal training in Nederland

Kelby Middelkamp-Jongen, eigenaar en CEO van BlackBoxPublishers, LAPT en Sport & People, presenteerde de eerste onderzoeksresultaten uit het recent onderzoek naar personal training in Nederland. Het onderzoek naar personal training is gebaseerd op alle beschikbare data over personal training, maar zoals Kelby Middelkamp-Jongen benadrukte tijdens haar presentatie is dit een complexe taak gezien de unieke aard van het beroep. Personal training is namelijk een vrij beroep, wat inhoudt dat er geen strikte industriële normen of regelgevingen zijn die de praktijk bepalen. Deze vrijheid geeft trainers de ruimte om hun eigen pad te kiezen, maar het creëert ook een uitdaging voor onderzoekers en beleidsmakers. Zonder gestandaardiseerde richtlijnen

of reguleringen is het immers lastig om een compleet en nauwkeurig beeld te vormen van de huidige status en trends binnen de personal training markt in Nederland. Daarbij werken veel personal trainers parttime en dit wordt vaak niet volledig meegenomen in de statistieken, wat kan leiden tot een vervormd beeld van het werkelijke aantal actieve professionals. De fitnesswereld in Nederland maakt een indrukwekkende transformatie door, gekenmerkt door een exponentiële groei in het aantal geregistreerde personal trainers. Parallel aan deze opmars zien we ook een significante toename in het aantal personal training studio's, een duidelijk signaal dat de vraag naar persoonlijke fitnessbegeleiding sterk in de lift zit. Interessant is de huidige demografische samenstelling van de branche: meer dan 60% van de personal trainers is man. Cijfers laten zien dat er een verschuiving naar meer vrouwelijke personal trainers plaatsvindt. Dit draagt bij aan een meer inclusieve en diverse fitnessgemeenschap.

Het carrièrepad van de personal trainer

Een ander interessant punt dat Kelby Middelkamp-Jongen benadrukte, is dat veel personal trainers hun carrière starten direct na het afronden van de Fitnesstrainer-A opleiding. Dit duidt op een sterk enthousiasme en de gretigheid om de markt te betreden en waardevolle praktijkervaring op te doen. Opvallend is dat bijna 90% van deze trainers kiest voor een particuliere opleiding, wat wijst op een significante verschuiving in het educatieve landschap van de fitnessindustrie. Deze neiging naar particuliere opleidingsinstituten weerspiegelt een verlangen naar meer gespecialiseerde kennis en een duidelijke trend richting zelfstandigheid en ondernemerschap. Interessant is ook de gemiddelde leeftijd van personal trainers in Nederland tussen de 30 en 49 jaar. Dit suggereert dat veel trainers niet direct vanuit school de fitnessbranche instromen,

maar vaak op een later moment in hun leven. Deze trend illustreert dat een carrière als personal trainer aantrekkelijk is voor mensen die na enige tijd in een andere sector of na het opdoen van levenservaring besluiten om hun passie voor fitnessprofessional na te streven. Het toont ook aan dat personal training een carrièreswitch kan zijn voor velen, waarbij ze hun eerdere ervaringen en vaardigheden meenemen naar hun nieuwe rol in de fitnesswereld.

Wat verdient een personal trainer?

Het symposium ging ook in op de financiële aspecten van personal training. De gemiddelde inkomsten van een personal trainer bedragen € 3172 bruto per maand. Een personal training studio heeft gemiddeld 140 leden. Personal trainers geven gemiddeld 25 tot 30 uur sessies per week, met een verschuiving naar meer duo- en small group trainingen. En meer dan 56% van de personal trainers vraagt tussen de € 51 en € 70 per sessie. De gemiddelde maandelijkse opbrengst per klant ligt rond de € 267.

Het werven van nieuwe personal trainers

In de huidige fitnessmarkt, waar het aantal vacatures voor personal trainers toeneemt, is het essentieel voor sportscholen en studio's om niet alleen te focussen op de kennis en ervaring van potentiële trainers, maar ook op hun persoonlijkheid en specialisatie. Tijdens de presentatie benadrukte Kelby Middelkamp-Jongen het belang van deze vaak over het hoofd geziene factoren in het selectieproces. De selectie van personal trainers op basis van hun persoonlijkheid is cruciaal om een divers en dynamisch team te creëren. Met een verscheidenheid aan persoonlijkheden binnen je team ben je in staat om een breder scala aan klanten aan te spreken en beter in te spelen op hun unieke behoeften en voorkeuren. Dit is vooral belangrijk gezien het groeiende aantal personal trainers op de markt.

Specialisatie via het ziekenhuismodel

Het zogeheten ziekenhuismodel biedt perspectief op de carrièreontwikkeling van personal trainers en benadrukt het belang van specialisatie en voortdurende ontwikkeling in hun vakgebied. In het ideale scenario begint een personal trainer zijn carrière met algemene fitnessopleidingen, zoals Fitnesstrainer-A en -B. Vervolgens specialiseren ze zich in specifieke gezondheidsgebieden, zoals obesitas of diabetes. Dit traject biedt niet alleen meer mogelijkheden voor de trainers om zich te ontwikkelen naar een full-time functie, maar stelt hen ook in staat zich te richten op diverse doelgroepen. Ze kunnen zich onderscheiden door hun expertise en op deze manier een specifiek segment van de fitnessmarkt bedienen. Dit biedt niet alleen meerwaarde voor hun klanten, maar vergroot ook hun eigen carrièremogelijkheden. Door hun specialisatie kunnen personal trainers bruggen bouwen tussen de fitnessbranche en de gezondheidszorg, wat leidt tot nieuwe kansen en partnerschappen.

Vooruitzichten in de fitnessbranche

Het symposium bracht een cruciale ontwikkeling in de fitnessbranche aan het licht: terwijl de vraag naar fitness- en gezondheidsoplossingen consistent stijgt, neemt het aanbod momenteel zelfs nog sneller toe. Deze situatie schept een unieke dynamiek vol uitdagingen én kansen voor de fitnessondernemers. Opvallend is dat een overgrote meerderheid, 82%, zich aansluit bij bedrijfsfitness intermediairs, en 21% actief samenwerken met bedrijven aangaat. Deze verschuiving, die het fitnessecosysteem ingrijpend verandert, lijkt sterk op de trends in de hotelbranche met platforms als Booking.com. Een andere trend is de verandering in het carrièrepad van personal trainers. We zien dat een groeiend aantal trainers kiest voor een zelfstandige aanpak. Deze beweging, gecombineerd met de huidige uitdagingen in personeelswerving en -behoud en stijgende lasten, onderstreept het belang van strategische aanpassingen in de bedrijfsvoering. Als afsluiting van zijn presentatie introduceerde Peter Wolfhagen een boeiend vooruitzicht voor 2024: 'flexibele prijsstelling'. Dit vernieuwende concept, waarbij prijzen zich aanpassen aan vraag en aanbod - denk aan dalurenabonnementen en variërende tarieven voor lessen en trainers - wint steeds meer terrein. Deze strategie, reeds succesvol in andere sectoren, opent nieuwe mogelijkheden voor fitnessprofessionals om diensten nauwkeuriger af te stemmen op de wensen en behoeften van klanten, met een sterke focus op flexibiliteit.

(bron: NL Actief E-zine december 2023)

