



Ffittech-apparatuur draait moeiteloos overuren binnen uniek concept Bodysport Harlingen

‘WIJ HOEVEN GEEN RECLAME TE MAKEN’

Wanneer de gedreven broers Dennis en Mark Hartman vertellen over ‘hun’ Bodysport Harlingen, denk je keer op keer: ‘Hoe dan?’ Ze maken nergens reclame, hebben een retentiefactor om ‘u’ tegen te zeggen en bieden een persoonlijk serviceniveau dat volgens de geleerden nooit kan voor de prijs die ze vragen. Ondertussen draait de Ffittech-apparatuur op volle toeren, ook in de daluren.

Tekst: Aart van der Haagen Fotografie: Bodysport

Kijk niet gek op wanneer Dennis Hartman (36) met pikzwarte handen de legpress staat te servicen of zijn jongere broer Mark (33) de bladeren uit het groen wegharkt. Ze zijn twee jongens ‘van het dorp’, zoals ze dat zelf uitdrukken, die van aanpakken weten. “Dat waarderen de mensen in deze re-

gio,” stelt Mark. “Normaal doen, geen grote broek aantrekken en ze niet proberen te paaien met verkooppraatjes.” “Dat is ook niet nodig,” vult Dennis aan. “Als je de juiste mentaliteit laat zien, ontstaat de gunfactor vanzelf en hoef je niet allerlei capriolen uit te halen om klanten binnen

te halen en te houden. Eerlijk waar, wij maken nergens reclame. Hooguit sponsoren we wat lokale initiatieven, vanuit betrokkenheid. Daarmee kweek je ook weer goodwill. Misschien ligt het aan de Friese cultuur, maar hier werkt het zo. We hebben weleens clubs in de Randstad bezocht, waar medewerkers heel actief acquisitie plegen en allerlei acties bedenken om potentiële nieuwe klanten te triggeren of bestaande sporters aan boord te houden. Bij ons ligt de instroom weliswaar niet heel hoog, maar de uitstroom is pas echt laag. Ons ledental zit tussen de 500 en 600, waarmee we een fatsoenlijke omzet genereren. Daar stellen we ons dik tevreden mee. Het hoeft niet altijd méér; liever maken we waar wat we beloven.”

Blind vertrouwen

De broers waren gepokt en gemazeld in de fitnessbranche toen ze in 2021 Bodysport Harlingen overnamen. “Het grootste deel van onze carrière daarvoor hebben we zelfs voor hetzelfde bedrijf gewerkt,” aldus Mark Hartman. “Toen ik vertrok naar een andere werkgever, volgde Dennis mij een jaar later en kwamen we toch weer bij elkaar. We wisten dat het werkt tussen ons, ook toen we na de eerste lockdown besloten om voor onszelf te beginnen. Door onze verschillende karakters

vullen we elkaar perfect aan. Dennis kom je vooral op de werkvloer tegen. Als gedreven coach, als gastheer en als facilitair manager, die allerlei technische dingen regelt. Mij zul je meer achter de schermen vinden, met taken als administratie en boekhouding. We willen geen van beiden kapitein op het schip spelen en weten dat we elkaar blind kunnen vertrouwen. Dat we elkaar niet hoeven te controleren." Dennis: "Daarmee blijft er veel tijd over om aan onze klanten te besteden, ook doordat we ons vrijwel niet met acquisitie bezighouden. Op de momenten dat het moet gooien we er al onze energie tegenaan, maar we maken geen extreem lange werkweken. Wel draaien we indien nodig splitdiensten, dus bijvoorbeeld in de ochtend en avond."



Niet laten zwemmen

Dat laatste heeft alles te maken met het bijzondere concept dat Bodysport Harlingen behelst. Mark Hartman: "De hele week door tussen zeven uur 's ochtends en tien uur 's avonds kunnen klanten hier trainingsuren inboeken, met zoveel persoonlijke begeleiding als zij willen. Onbepaald en dan niet voor de hoofdprijs, maar voor 45 euro in de maand. Ik geef toe dat dat voor ons ook een beetje aan de lage kant is en dat het abonnementsgeld na de aanstaande verbouwing komende win-

ter iets omhoog zal moeten, maar doordat we met een klein team heel efficiënt werken en met het pand lage overheadkosten hebben, lukt het ons er een goede boterham aan over te houden." Dennis: "Klanten zitten nergens aan vast. Niet aan een jaarcontract, niet aan een opzegtermijn. Onnodig ook, want ze stellen de kwaliteit en de persoonlijke begeleiding zo op prijs dat ze graag blijven terugkomen. We kennen ze bij naam, weten wat ze nodig hebben en hoe we ze daarbij kunnen helpen. Wanneer ze binnenlopen, laten we ze niet zwemmen. Aandacht, koffie erbij, luisteren naar iemands verhaal. Als je het

keer op keer weet op te brengen om per klant drie of vier contactmomenten te creëren, bouw je een blijvende relatie met iemand op. Daar valt niet tegenaan te promoten."

Gaat meer om relatie

Omgekeerd stellen de broers Hartman een vertrouwensband met hun leveranciers bijzonder op prijs. Dennis: "Voordat we begonnen met Bodysport Harlingen, kenden we Joop de Boers en Ruud Morees van BeMore Fitsolutions al vele jaren. Toen we na de overname wilden investeren in nieuwe cardioapparatuur, stond voor ons snel genoeg vast dat we met hen in zee wilden gaan. We hebben niet eens iets anders uitgetest dan FFittech, de lijn die zij adviseerden. Kijk, slechte apparatuur wordt naar ons idee niet meer verkocht, dus gaat het veel meer om de relatie. Om de persoonlijke service eromheen en ja, voor een stukje kwaliteit en ondersteuning willen we best betalen." Mark: "Of je Joop of Ruud nou op vrijdag om vier uur in de middag of op zondag om elf uur in de ochtend iets vraagt, je krijgt altijd snel antwoord, terwijl dat wat ons betreft vaak niet eens met spoed hoeft. Ondertussen breiden we elk jaar uit. Eerst de nieuwe cardiolijs van FFittech, daarna de ombouw van de bovenruimte voor small-grouptraining en binnenkort het vergroten van de fitnessvloer beneden. Ja, de apparatuur wordt wel intensief gebruikt, want we willen onze klanten een efficiënt en effectief programma bieden. Geen langdurige warming-up, maar meteen dertig seconden skiën, planken, wallsit." Zo gaat dat in Friesland: aanpakken, met een no-nonsensementaliteit.

Meer informatie: www.bodysport.nl / www.bemorefitsolutions.nl

