



ZO VOORKOM JE WINSTVERLIJES IN 2025

Dit jaar bestaat Hidden Profits Marketing 20 jaar. Deze serie marketingartikelen in BodyLIFE staan in het teken van tijdloze en fundamentele marketingkeuzes.

Winstverlies. Heb jij ooit gehoord van winstverlies?

Nee?

Ik ook niet!

Maar ja, ik heb het woord dan ook zojuist zelf verzonnen.

Heb het meteen even gecheckt; het staat niet in de Dikke Van Dale (voor de millen-

nials en jonger: dat is een woordenboek, waarin de betekenis van woorden te vinden is).

Winstverlies dus. Het lijkt tegenstrijdig, maar dat is het niet.

Wat wat bedoel ik met winstverlies?

Afnemende winst. Simpel. Een voorbeeld: je maakt dit jaar 10% nettowinst op de omzet van je sportschool. Als de winst

volgend jaar afneemt, dan heb je winstverlies. Het tegenovergestelde van winstgroei.

En elke jaarwisseling zitten we exact weer op zo'n punt dat winstverlies zichtbaar wordt.

De top 3 belangrijkste indicatoren voor winstverlies:

Winstverlies is voorspelbaar. Ja, echt. Dit zijn mijn top 3 voorspellende indicatoren.

1 - Operationele en financiële cijfers niet helder

Het afgelopen half jaar hebben mijn team en ik veel fitnessondernemers gevraagd naar een



aantal strategische cijfers, zowel operationele als financiële. Omdat cijfers in ieder geval de uitkomst van genomen actie uitdrukken. Opvallend: de meeste ondernemers hadden géén heldere data m.b.t. exacte aantallen leads, leden, omzet, kosten, winst er bijvoorbeeld afgelopen maand waren. Gebrek aan grip op cijfers levert winstverlies.

2 - Geen inflatiecorrectie

Wat we ook hoorden was dat best veel ondernemers trots zijn op het níet-verhogen van hun prijzen. Vaak zelfs al jarenlang niet. Eerlijk waar, dat vind ik mooi, heel nobel. Maar met de inflatie van de afgelopen jaren kan dat niet goed zijn geweest voor de bestaanszekerheid van hun clubs. Niet verhogen levert winstverlies.

Voorbeeld: 4% inflatie betekent 40% winstverlies!

Stel je maakt nu 10% nettowinst. Stel de jaarinflatie in Nederland en België bedraagt dit jaar 3 tot 4%. Ik begrijp goed dat veel fitnessondernemers er tegenop zien hun prijzen voor inflatie te corrigeren. Bang dat leden in opstand komen.

Ja, er zal vast een handvol zijn, maar ieder mens beseft dat alles in de maatschappij duurder wordt. En om als ondernemer nu uit angst te handelen lijkt mij geen goed businessmodel.

Dure rekenfout!

De rekenfout die veel ondernemers bovendien maken: 4% lijkt klein, maar ten opzichte van je winst is het heel groot: 4% inflatie vreet 40% van 10% winst weg! Dat alleen is dus al even 40% winstverlies.

3 - Geen besluit actief te handelen

Bij die gesprekken met de fitnessondernemers vroegen we naar welke activiteiten de ondernemer op de agenda had om in ieder geval dit jaar en komende jaren gezonde winst te maken. Opvallend: weinig. En als er plannen waren dan waren ze vooral vaag. Zoals 'ik moet meer op salescijfers letten'. Niet erg krachtig, helaas.

Het begint met besluiten om te doen wat nodig is om gezonde winst te maken. Geen winstverlies maar winstgroei. En er vervolgens concrete acties om meer leden, meer omzet en meer winst te maken in te zetten.

Laaghangend fruit

Voorbeeld: de makkelijkste manier is laaghangend fruit plukken. Of zoals wij zeggen: je verborgen winst opgraven. Zoals bijvoorbeeld je marketing professionaliseren, je leadopvolging strak te regelen en daar dagelijks op te sturen, retentiebeleid te activeren. En ga zo maar door.

En vooral als ondernemer of manager zelf te verdiepen in je cijfers. Een cijfer waar wij met alle Hidden Profits klanten naar kijken is: ROMI, Resultaat Op Marketing Investering. Dat is waar wij met onze klanten actief op (helpen) sturen. We streven naar alle klanten minimaal ROMI 10X ofwel we supporten jou met minimaal 10X omzet uit je totale marketingbudget halen. Dat is 1.000% rendement.

Zou 1.000% rendement jou misschien wel eens winstgroei kunnen opleveren?

Van voorspelbaar winstverlies naar winstgroei!

Hoe kom je van winstverlies naar voorspelbare winstgroei?

1. Neem het besluit gezonde winst te maken
2. Besluit je tarieven in ieder geval te corrigeren voor inflatie
3. Bouw een sterker bedrijf door meer leden en omzet te genereren

Kijk op www.hiddenprofitsmarketing.com en klik op 'Resultaten' voor inspirerende voorbeelden van ondernemers die nu voorspelbare winstgroei hebben.



AERNOU LEEZENBERG De auteur is oprichter van Hidden Profits Marketing, dat sinds 2004 ondernemers en managers in de fitnessbranche gezonde winst helpt behalen. www.hiddenprofitsmarketing.com

