



Bart Colombie van Fyzix-Fitness:

“EGYM IS DE ENIGE OP DE MARKT **DIE ZO VER GAAT!**”

eGym ondersteunt de centrale delen van het clubproces en de fysiotherapie. Door middel van volelektronische krachttoestellen met innovatieve functies, worden trainingen optimaal benut. Wat houdt dit in de praktijk in? Een persoon die daar alles over kan vertellen is Bart Colombie. Eigenaar van Fyzix-Fitness in Vilvoorde (België), voortrekker van 'European Fitness Academy' en een man met een opmerkelijke, vooral wetenschappelijke benadering van de wereld van fitness! eGym en Colombie, een bijzondere combinatie.

se cardiologen heeft de drempel voor te hoge bloeddruk verlaagd van '14 over 9' naar '13 over 8'. Ook de Europese tegenhanger bestudeert een update. Plots zal meer dan 50 procent van de mensen via hun dokter te horen krijgen dat ze met een te hoge bloeddruk opgezaald zitten. Steeds meer mensen zullen dus beseffen dat ze nu echt moeten starten met fitness. Maar voor deze doelgroep ontbreekt een wetenschappelijk onderbouwd aanbod.

Discipline!

Bij 'European Fitness Academy' doen we een 100 procent rationeel en 'evidence based' aanbod. De inactives hebben twijfel en angst, ze denken dat ze geen resultaat kunnen behalen. Met eGym bewijzen we middens ons 5-weken-onderzoek dat ze in vijf weken tijd resultaat kunnen halen. Wij organiseren dergelijke campagnes rond rugklachten, obesitas en rond het 'metabool syndroom'.

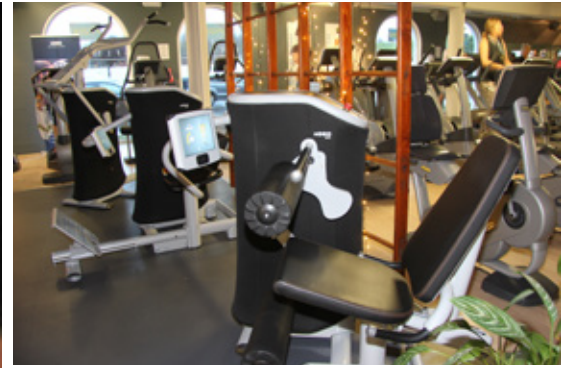
Bart Colombie: "We beginnen deze campagnes met het geven van degelijke informatie, er is veel desinformatie en nonsens waardoor ze niet starten. We geven een infodag of infoweek-

Bij binnenkomst bij Fyzix-Fitness valt direct de indeling van de club op. Aan de rechterkant is ruimte voor 'Sport & Leisure', in het midden de reguliere fitness en links de 'inactives'. Bart Colombie: "Ongeveer 60 procent van het totaal aantal mensen doet onvoldoende aan fitness. Dit veroorzaakt rugklachten, overgewicht, stress, regelmatig medicatie voor cholesterol niveau en bloedsuiker spiegel. We spreken over het metabool syndroom. Het gebruik van statines (bloeddrukverlagers) is de laatste twaalf jaar vertwintigvoudigd, dat is enorm! Daarmee belanden we bij de inactives. Zij zitten op het randje, het kan goed gaan maar ook niet. Het is een zeer grote doelgroep waarop de clubs zich moeten focussen. We vissen voortdurend in de-

zelfde vijver van het 'Fun & Leisure' segment. Maar ongeveer de helft van de doelgroep met potentie zijn de 'inactives'. In België is dat 60 procent van de markt, in Nederland 50 procent. Eigenlijk laten we dit potentieel gewoon liggen."

De strijd tegen overgewicht gaat moeilijk en is nog steeds gezondheidsbedreigend. De cijfers van hoge bloeddruk zijn nog meer verontrustend. Bart Colombie: "De maatschappelijke druk om aan fitness te doen wordt gigantisch groot. Men moet gewoon deelnemen."

De normwaarde voor de bloeddruk was bijvoorbeeld altijd '14 over 9'. De bond van Amerikaan-



end in combinatie met een infokrant. Daarna een intake gesprek, daarna vijf weken twee keer per week op afspraak komen trainen (discipline!), daarna resultatenbespreking en pas dan kunnen ze beslissen of ze verdergaan in onze club. Het is een andere benadering dan gebruikelijk, maar het werkt wel! Je doet ze een rationeel voorstel en toont aan dat het slaagt. De fitnessbeoefenaar kan tijdens het onderzoek zelf bewijzen dat hij de discipline heeft om vijf weken vol aan de bak te gaan. Deze formule werkt ongelooflijk goed. Men is trots dat ze het gekund hebben en dit werkt heel motiverend. Dat zorgt ook voor een mond-tot-mond reclame reclame. In combinatie met onze specifieke online marketing hebben we een permanente instroom van kandidaten voor onze 5-weken onderzoeken.”

Marktrol eGym

Deze aanpak bij European Fitness Academy is niet mogelijk zonder eGym. Van elke parameter is bij eGym data beschikbaar. Het bedrijf is de enige op de markt die zo ver gaat! Deze wetenschappelijke insteek was niet eens hun bedoeling, bij eGym wilde men vooral inspelen op het fun element en op het game effect. Wij nodigen mensen uit voor een in principe ‘oersaai’ onderzoek en als ze er dan gebruik van maken vinden ze het eigenlijk nog leuk ook. Meten is een droom geworden. Dankzij eGym staan alle instellingen op een persoonlijk polsbandje. Alle trainingsdata komt in een ‘cloud’ en kan via tablet of smartphone opgevraagd worden. Door de volautomatische instelling en de visuele feedback doen de men-

sen alles meteen goed, vroeger stonden ze te stuntelen met de juiste instelling. Die was al meermaals verteld door de instructeur, maar al lang weer vergeten. Mensen voelden zich onbekwaam of dom. Dankzij eGym kunnen de instructeurs focussen op positieve feedback en motivatie.

Double branding

“Onze fitness club bestaat 20 jaar en wij hebben de laatste jaren gezien dat er een zeer groot aanbod gekomen is van topclubs die hun focus leggen op lage prijzen. Inactives hebben echter nood aan competentie en wetenschappelijk onderbouwde oefenmethodes. Wij hebben dus binnen onze fitness club een concreet aanbod ontwikkeld specifiek voor de doelgroep ‘inactives’. Dit concept is gegroeid door een gedreven samenwerking tussen fitness professionals, medici, universiteiten, hoge scholen en enkele marketing tycoons,” aldus Bart Colombie, die vervolgt: “Door het advies van de marketing experts hebben we besloten om de merknaam ‘European Fitness Academy’ in de markt te zetten. Met deze merknaam en imago kunnen we specifiek focussen op de doelgroep ‘inactives’. Met het 5-weken onderzoek hebben we een specifiek en onderscheidend aanbod waarvoor we ook specifieke marketing voeren. De ‘brand’ European Fitness Academy wordt toegevoegd aan de bestaande merknaam van onze club Fyzix. Met Fyzix blijven we onverminderd focussen op de doelgroep ‘Fun, Sport & Leisure’. In dezelfde club doen we dus ‘double branding’. Deze ‘dubbele werving’ zorgt voor een enorme toestroom van nieuwe leden.”

European Fitness Academy is een alliantie van fitness clubs in België met de grootste expertise op het gebied van fitness en fysieke herconditionering. Zij voeren permanent wetenschappelijk onderzoek naar oefenmethodes en trainingsprogramma's, die mensen kunnen helpen om te starten met regelmatig sporten en gezond bewegen. Deze groep van fysiek inactieve mensen krijgen steeds vaker als advies van hun arts dat ze meer zouden moeten bewegen, zoals gecommuniceerd in campagnes als “Zitten is het nieuwe roken”. Daarom zullen steeds meer inactives hun weg vinden naar fitness clubs die aangesloten zijn bij European Fitness Academy.

Strategische alliantie van kwalitatieve stand Alones

Als je een voorbijganger spontaan vraagt naar een goeie en goedkope fitnessclub, dan zullen ze allemaal BasicFit noemen. Die zijn in no time top of mind geworden in de Benelux. Wij zijn samen met een 3000 andere stand alones al 30 jaar bezig, maar we zijn er nog nooit in geslaagd om top of mind te zijn bij de inactives. Dat willen we verwezenlijken met European Fitness Academy, een alliantie die gebaseerd is op een no cure, no pay formule. Geen dikke franchise contracten. Professioneel samenwerken met competente mensen en clubs, die met elkaar realiseren dat European Fitness Academy op korte termijn top of mind kan zijn van de inactives.