



**Daarom moeten we anders naar fitness gaan kijken**

# ZORG DRAGEN VOOR GEZONDHEID MOET **BELOOND WORDEN**

Regelmatig voldoende bewegen zorgt voor een betere gezondheid en minder risico op inactiviteit-gerelateerde aandoeningen. Wanneer meer mensen voldoende bewegen heeft dit een duidelijke impact op het budget voor volksgezondheid. Verder halen bedrijven meer uit fitte werknemers. Een fiscaal gunstiger klimaat is wat onze fitnessindustrie zou moeten verdienen. Tenminste als we leveren wat we beloven. De vraag is : 'Doen we dit?'

**O**nze oproepen tot btw-verlaging, fiscale maatregelen en eventuele terugbetaling werden nooit beantwoord. Wie het goed meent met onze sector en ons product op de juiste manier aanbiedt, heeft nochtans recht van spreken. Zij begrijpen de terughoudende houding van onze overheid dan ook niet.

## **Zijn we inderdaad goed bezig?**

Door goed te luisteren naar de argumenten van administraties en overheden kunnen we

veel leren. Fitnessondernemers zijn van nature nogal strijdlustig en gaan daardoor nogal snel in het defensief. Nochtans kunnen we veel bereiken door voorafgaand aan discussies de tegenpartij gelijk te geven. Waarom zou je nog op zoek gaan naar bijkomende rechtvaardiging van je beslissing wanneer je opponent je toch al gelijk geeft. Door onze tegenhangers gelijk te geven gaan we op zijn minst stilstaan bij hun argumenten. Een eerste vereiste om er iets aan te kunnen doen.

We doen er goed aan om te luisteren. Regelmatig voldoende kwaliteitsvol bewegen, zoals aangeboden in onze clubs, zorgt inderdaad voor talrijke gezondheid gerelateerde voordelen en daaraan gekoppelde besparingen op gezondheidszorg. Maar alle kernwoorden moeten aanwezig zijn: 'regelmatig', 'voldoende', 'kwaliteitsvol' en 'bewegen'. Is dit altijd het geval?

Niet ten onrechte kijkt men naar de evolutie in onze sector, waarbij steeds meer begeleiding verdwijnt om plaats te maken voor eenvoudig ter beschikking stellen van accommodatie en materiaal: low budget wordt low service en low consumption. Zolang drop-out het wint van retentie hebben we eigenlijk geen recht van spreken.



### Het product fitness herdefiniëren

Voor veel ondernemers is klantvriendelijkheid en effectieve consumptie belangrijker dan ebitda's. Veel clubs verkopen fitness in plaats van abonnementen en de opkomst van boutique's en personal training bevestigen het geloof in kwaliteitsvolle begeleiding als cement voor duurzame fitnessbeoefening.

Toch blijft het moeilijk voor beoefenaars, welke bewust zorg willen dragen voor hun gezondheid via ons gecontroleerd bewegingsaanbod, om dit effectief verschillende keren per week binnen de muren van een club te doen.

Herdefiniëren van het product fitness en dit ook effectief toepassen geeft ons recht van spreken. Zeker in het belang van de klant die

bewust zorg draagt, of begint zorg te dragen voor zijn gezondheid via ons gecontroleerd bewegingsaanbod.

### Vaker naar de Fitness

Het is een realiteit dat klanten er moeilijk in slagen om meer dan één keer per week naar de fitness te trekken. We moeten er van uitgaan dat voldoende regelmatig bewegen om gezondheid gerelateerde voordelen en resultaat te behalen niet beperkt moet blijven tot activiteiten binnen de muren van een club. Een degelijk oefenprogramma moet worden opgebouwd met advies om ook thuis, op het werk, eender waar mogelijk beweegmomenten in te bouwen. Dit advies kan en moet gegeven worden in de club. Voor dit advies, voor de begeleiding en niet voor de toegang tot de club en al dan niet gebruik van toestellen, moeten clubleden leren betalen.

Het product 'fitness' is regelmatig en gecontroleerd bewegen met als hoofddoel behoud en verbetering van de gezondheid. Het is een perfect en veilig middel om het hoofddoel van de gemiddelde burger 'zich iets jonger voelen en er iets jonger uitzien' te realiseren. Dit product moeten we niet langer aanbieden via de lege doos of spotgoedkope toegang tot onze 'dure' accommodatie. "Neen, we moeten klanten 'leren' betalen voor ons professioneel advies".

### Niet enkel toestellen ter beschikking stellen

Als we een fiscaal gunstig klimaat willen verkrijgen voor onze sector en ons product fiscaal aftrekbaar willen maken voor bedrijven en voor onze klanten, moeten we garantie kunnen bieden dat het werkt. Dit kunnen we niet door enkel accommodatie en toestellen ter beschikking te stellen.

Gebruik van toestellen kan inderdaad goedkoop worden aangeboden. Toezicht op dit gebruik, wat we altijd fitnessbegeleiding hebben genoemd, hoeft ook niet veel te kosten. Op fitnessstoestellen kan er namelijk weinig verkeer gaan. Statistieken van sportongevallen bewijzen dat fitness tot de veiligste en minst risico gebonden activiteiten behoort. Zelfs conceptmatig uniform aanbod hoeft niet duur te zijn. Advies, begeleiding, opvolging, sturing, motivatie echter wel. Hiermee zorgen we dat klanten volhouden en resultaat effectief wordt. En daarvoor kunnen we bij de overheid aankloppen.

### Erfenis

We zitten natuurlijk met een erfenis uit het verleden waarbij we zelf de prijs van begelei-

ding hebben geminimaliseerd en ondergewaardeerd, maar dit mag ons niet afschrikken. Mensen hebben de gewoonte om voor degelijk, professioneel advies te betalen. Een psycholoog, therapeut, consult rekent makkelijk 100€/u. Hogere tarieven in de medische sector wegen niet zo zwaar door omdat we het voordeel kennen van de terugbetaling. Maar ook daar beseft de klant het verantwoord inkomen van de professional. Zelfs de stielman die thuis kleine herstellingen komt doorvoeren, kost je voor een kleine interventie makkelijk 100€.

Het product 'fitness' verdient eerherstel. We kunnen dit bereiken door het terug te brengen tot de essentie en klanten te laten betalen voor consumptie. Wanneer klanten de verantwoordelijkheid nemen om zorg te dragen voor hun gezondheid en wanneer wij daarbij helpen, ideale omstandigheden creëren en voor kwaliteitsvolle begeleiding zorgen, dan moet dit worden beloofd.

### Medische interventies

Momenteel worden talrijke medische interventies, zelfs onwaarschijnlijke dure, terugbetaald om aandoeningen te bestrijden die het gevolg zijn van een foutieve levensstijl en inactiviteit. Obesitasprogramma's worden terugbetaald. Dit betekent dat we allemaal bijdragen in de gezondheidszorg om programma's te financieren voor wie de verantwoordelijkheid voor zijn eigen gezondheid en functioneren niet heeft opgenomen. Wie dit wel al jaren, soms zijn hele leven lang, heeft gedaan, krijgt niks. Dit heeft iets pervers.

Met het klassieke fitnessaanbod, waarbij opvolging en retentie geen zekerheid zijn, hadden we geen punt. Aankoop van een abonnement garandeert geen effectief gebruik. Door 'fitness' te herdefiniëren als regelmatige coachmomenten met opvolging, begeleiding en consult, verandert dit volledig en kunnen we meer dan ooit bij de overheden aankloppen om het fiscaal gunstig klimaat en interventies ten voordele van onze klanten te krijgen die we verdienen.

Hou je fit,  
Eric



**ERIC VANDENABEELE**

Fitness.be - [eric@fitness.be](mailto:eric@fitness.be)

**FITNESS.BE**  
WELLNESS & HEALTH