



Voor wie nog mocht twifelen...

WE ZIJN VEEL TE GOEDKOOP

Om te kunnen groeien moeten we investeren... Om te kunnen investeren hebben we geld nodig... Hiervoor moet de juiste prijs betaald worden voor ons product.

Het leven is terug een stuk duurder geworden. Ieder jaar publiceert het prijzenobservatorium van de FOD Economie (Belgische Federale Overheidsdienst) een rapport omtrent de prijzen van diverse producten. Energie en diensten zijn verantwoordelijk voor 80% van de inflatie. Bij energie zijn vooral benzine en diesel gestegen (13,8%) en bij diensten ons restaurant- en cafébezoek. Een weekendje aan zee is bijvoorbeeld 8,7% duurder geworden. Gemiddeld zijn alle prijzen 2% gestegen in één jaar tijd.

Wanneer we het lijstje aflopen op zoek naar de fitnesssector, moeten we zakken tot volledig onderaan. Fitnessabonnementen zijn gemiddeld 0,2% duurder geworden. Een stuk minder dan

de inflatie. Lidgelden van traditionele sportclubs daarentegen zijn gemiddeld 4,3% duurder geworden. En ja... die betalen geen btw, geen belastingen en dragen niet bij tot de tewerkstelling.

In fitnessclubs kan je op eender welk moment terecht, terwijl je bij de klassieke sportclubs betaalt om enkel te trainen op de voor uw leeftijdsgroep of competitieniveau voorziene uren. De abonnementen in klassieke sportclubs zijn al lang niet meer zo goedkoop als vroeger. Niettegenstaande dat verschillende vzw's (verenigingen zonder winstoogmerk) gebruik kunnen maken van goedkopere huur van zalen via lokale en/of regionale overheden, blijven hun prijzen alsnog stijgen. 'Voor de gezondheid en het welzijn van de kinderen mag iets betaald worden'... uiteraard. Veel ouders doen hiervoor graag een extra inspanning. Maar waarom denkt men niet hetzelfde voor volwassenen? Waarom moet ons professioneel aanbod alsnog goedkoper worden? Is de gezondheid van onze klanten en onze industrie niet even belangrijk?

Een kind enkel inschrijven in een voetbalclub kost al snel € 300,00 per jaar (Gent Zeehaven € 500,00, KAA Gent € 430,00, KVE Drogen € 300,00, KVV Sint-Denijsport € 290,00,...) en dan kijken administraties en overheden al jaren argwanend naar ons omdat we zogezegd de 'commerciële sector' zijn. Ten onrechte. Meer dan bij de traditionele sportsector staat bij ons behoud en verbetering van de gezondheid voorop. Prestatie en het hoogste schavotje zijn niet de alles overheersende drijfveren. Supportersaantallen en commerciële partnerships bepalen niet onze agenda. Doen is bij ons belangrijker dan kijken. Deelnemen is effectief belangrijker dan winnen.

Waarom doet men dan zo moeilijk over onze tarieven? Of hebben we dit misschien zelf uitgelokt?

Zelf ben ik regelmatig op weg. Een koffietje kopen uit de automaat in een tankstation langs de autostrade behoort tot mijn vast verplaatsingsritueel. Hiervoor betaal ik momenteel telkens € 2,00. Een koffietje op de heenweg en eentje op de terugweg is niet overdreven. € 4,00 per dag. Doe ik dit 3 keer per week dan kost mij dit € 12,00 per week en € 50,00 per maand: de prijs van een fitnessabonnement. En dan te bedenken dat sommige fitnessclubs koffie 'gratis' erbij geven.

Geen index voor ons?

Wie al langer in de sector zit herinnert zich de prijzen nog wel van de beginjaren. In de jaren '80 betaalde men nog tussen 800 en 1000 Belgische frank per maand zonder jaarengagement.

€ 20,00 tot € 25,00 per maand dus. Rekening houdend met de indexstijging tot vandaag (315 naar 767) zou, mocht het product ongewijzigd zijn gebleven, dit abonnement logischerwijze momenteel € 49,00 tot € 61,00 moeten kosten. Maar het product is niet ongewijzigd gebleven. Sinds de jaren '80 zijn de accommodaties, toestellen, lespakketten, totaalservice onwaarschijnlijk gestegen en in kwaliteit toegenomen. Dit verbeterde aanbod resulteerde in jaarengagementen (ingegeven door de toestelproducenten) waarbij nog steeds per maand mocht worden betaald. In de jaren '90 kenden we een gemiddeld tarief van € 35,00 tot € 40,00 per maand. De index stond in die periode op 410, wat betekent dat een gelijkaardig aanbod vandaag minstens € 65,50 tot € 75,00 per maand zou moeten kosten.

Wat is er gebeurd?

Met de opkomst van de ketens hebben we een eerste productshift meegemaakt van fitness naar abonnementen en door toedoen van de 'Ryanairs' van de fitnesssector heeft een groot deel van de sector zelfs compleet afscheid genomen van het product fitness. De consument betaalt niet langer voor fitnessbeoefening zelf, voor effectief gebruik maken van toestellen al dan niet met noodzakelijke professionele begeleiding. Het product is een abonnement, een lege doos welke de klant al dan niet, op eigen initiatief, kan opvullen via gebruik van accommodatie en apparatuur. Niet meer, niet minder. Een jammere zaak welke nu aan het kantelen is. Het succes van personal training en begeleidingsgerichte niches bewijzen dit. Waar de consument aanvankelijk het verschil niet zag tussen low-budget en een totaal-aanbod is het tij nu aan het keren.

Nieuw aangeleerd beweeggedrag volhouden is essentieel voor het succes van fitness. Enkel verhuur van accommodatie kan dit niet bereiken. Enkel gebruik maken (of zelfs liefst 'geen' gebruik maken) van toestellen kan en mag misschien met moeite € 20,00 per maand kosten. Effectieve fitnessbeoefening is véél, véél meer waard. Een degelijke begeleiding is veel waard voor de consument. Maar kost de onderneming ook geld. Véél geld. Zowel wij als onze beoefenaars moeten meer nadenken over de waarde van ons product in plaats van de prijs. Zoals Warren Buffet mooi zei: "Price is what you pay. Value is what you get."

Consumenten weten nochtans heel goed dat een professional geld kost. Niemand protesteert wanneer eender welke therapeut zijn rekening presenteert. De factuur van iedere stielman, elektriker, loodgieter, dakwerker enz.. wordt spontaan betaald. Soms zelf onder tafel. Misschien worden fitnessbegeleiders en -trainers nog te weinig als 'echte' professionals be-

keken. Misschien worden ze nog te veel geassocieerd met de 'vrijwillige' trainer uit de sportclub waarmee men achteraf ook een pint ging drinken. Misschien zijn de basisopleidingen en bijscholingen nog te weinig gekend en erkend. BReps en EReps, de registers voor fitnessprofessionals, moeten hier hun rol spelen. Maar misschien onderwaarden we ook onszelf?

Zien we onszelf wel genoeg als professional?

Vroeger startten veel studenten lichamelijke opvoeding aan hun opleiding met als einddoel een vlakke carrière in het onderwijs. Een statutaire job met vast loon en werkzekerheid. Op die manier kende men de waarde van het diploma, maar niet van de effectieve prestaties en bijkomende kosten per dag, per uur. Bedrijfsbeheer maakte geen deel uit van het curriculum. Steeds meer studenten zien voor zichzelf een toekomstige carrière in de fitness- en/of gezondheidssector. Men kiest voor afstudeervarianten Fitheid en Gezondheid of Sportmanagement, dromend van een toekomst als ondernemer of Personal Trainer. Een ideale groep om een denkoefening te maken over de kostprijs van fitnessbegeleiding. Vorig jaar nam ik de proef op de som met studenten van de VUB en heb dit ondertussen al verschillende keren herhaald, telkens met eenzelfde resultaat.

We beginnen telkens met enkele eenvoudige vragen:

'Hoeveel zou je als fitnessbegeleider (PT) willen verdienen?'

Als toekomstige master LO zijn de studenten er meestal snel uit. Een nettoloon van €2000,00 per maand met hun kwalificatie is absoluut niet overdreven. Integendeel.

'Hoeveel zou een fitnessabonnement per maand mogen kosten?'

Hier werd het telkens iets moeilijker. Onder invloed van de reclameslogans van Basic-Fit en andere low cost clubs, mikt men meestal laag. Men beseft ook dat enig toezicht en begeleiding noodzakelijk is. Meestal blijkt men uiteindelijk bereid een bedrag tussen de € 20,00 en € 50,00 per maand te betalen.

'Hoeveel keer per week gemiddeld zou een beoefenaar minimum moeten trainen?'

Zich baserend op de ACSM richtlijnen komt men snel op 3 keer per week. Een beetje realiteitszin doet hen echter inzien dat dit voor de meeste mensen onmogelijk is. Hopend dat hun toekomstige klanten ook in hun dagdagelijkse bezigheden iets meer zullen bewegen en extra activiteiten zullen inlassen, eindigt men bijna altijd op een absoluut minimum van 1 keer per week. 'Hoeveel persoonlijk tijd zou een goed fitnesscentrum pr week per klant moeten besteden?'

Aangezien de meeste studenten opgeleid worden tot Personal Trainer denkt men al snel één uur. Men beseft echter dat dit niet voor iedereen noodzakelijk en gewenst is. Men is meestal akkoord met de consensus van een noodzakelijk minimum van 10' persoonlijk contact per week per klant.

'Hoeveel uur per week zou je willen werken? (5 dagen per week)'

De wettelijk voorziene 38 uren week vindt men normaal. Dus 7u36 per dag.

Daarna wordt het meestal plezant, wanneer we de studenten met de neus op de feiten kunnen drukken.

Men beseft meestal niet dat € 2000,00 netto per maand verdienen in België een totale loonkost (inclusief sociale bijdragen, patronale lasten, enz...) inhoudt van € 6000,00. Met een abonnementsprijs van € 20,00 per maand, betekent dit dat men al 300 klanten nodig heeft om de loonkost te kunnen betalen. 300 klanten waar wekelijks 10' persoonlijke aandacht wil aan besteden is 3000' per week of 600' per dag: 10u werken per dag. Meestal wordt het dan stil in het auditorium.

Uitgaande van de 7u36 werken per dag worden de tarieven snel gewijzigd. Rekening houdend met noodzakelijke tijd voor administratie en voorbereidingen, beseft men dat 5u effectief begeleiden het maximum is. Dus € 40,00 per maand is een minimum tarief indien men per week 10' aan een klant wil besteden.

Wanneer men kiest voor persoonlijke begeleiding met een minimum van 30' per week per klant is een maandtarief van € 120,00 noodzakelijk. Met 1u persoonlijke begeleiding is € 240,00 per maand het minimum.

En dan denken we enkel aan het loon van één personal trainer en hebben we nog niet verder nagedacht over het gebouw, de toestellen, de inrichting, nutsvoorzieningen, administratie, promotie en ja... belastingen.

Al snel hebben deze studenten, de toekomstige ondernemers binnen onze industrie, een andere kijk op de prijs en de waarde van ons product. Hopelijk onthouden ze de les en kunnen we samen met hen uitkijken naar een gezonde toekomst voor onze branche.



ERIC VANDENBEELE
Fitness.be - eric@fitness.be

FITNESS.BE
WELLNESS & HEALTH