



Het corona-virus (Covid-19): De korte-termijn invloed op fitness clubs en enkele gedachten om sterker te herstarten!

De Corona-viruspandemie veroorzaakt momenteel ongekende problemen voor de wereldwijde fitnessindustrie. We zijn er echter zeker van dat we gezamenlijk, als sector, deze moeilijke situatie kunnen overwinnen. Achter elke moeilijkheid schuilt een kans; clubeigenaren kunnen de huidige periode gebruiken om verschillende strategieën toe te passen en te bedenken hoe ze hun klanten op anders kunnen bedienen, bijvoorbeeld door (meer) digitale trainingsoplossingen te introduceren.

In Europa zitten we later of verder in de curve dan China / Azië-Pacific. Het doel van dit artikel is om te zien wat we van hun ervaringen tot dusver kunnen leren.



Wij spraken met experts in zowel Azië als Europa en delen deze tips op basis van hun input, alsmede uit andere bronnen. Sommige van deze punten zijn volkomen gezond verstand, andere misschien meer eye-openers. Zie dit als een mogelijke checklist voor uw bedrijf.

Algemene Punten

1. Zet de gezondheid en veiligheid van de medewerkers en leden op nummer één.
2. Stel een "COVID-19"-team samen met vertegenwoordigers van de verschillende disciplines of afdelingen in uw bedrijf, onder leiding van de CEO en plan vanaf het begin dagelijkse vergaderingen.
3. Als leider is het erg belangrijk om "cool, calm and collected" te blijven zoals de Engelsen dat zeggen; situaties kunnen gemakkelijk emotioneel worden, maar als je als leider het goede voorbeeld geeft ... en ja, natuurlijk is het belangrijk om empathie te tonen, maar dan wel terwijl u de controle behoudt.
4. Onderhoud / Verhoog uw hygiënenormen in de sportscholen en fitness clubs.
5. Steun EuropeActive en uw nationale branchevereniging in hun overleg met lokale overheden voor financiële steun voor onze vitale sector. Zoals b.v. ukactive schreef in hun bericht aan de regering: "Als organisaties die zorgdragen voor beweging en een actief leven niet worden ondersteund om de crisis te overleven, zal het moeilijk zijn om deze vitale infrastructuur te herstellen zodra de crisis voorbij is - en een langdurig herstelproces zou ernstige gevolgen hebben voor onze samenleving".
6. Zorg ervoor dat u op de hoogte bent van alle lokale richtlijnen van volksgezondheidsautoriteiten. Denk aan extra schoonmaakprocedures, het plaatsen van dispensers voor handreiniging en fysieke afstandsmaatregelen om ervoor te zorgen dat klanten veilig en actief blijven, maskers dragen, etc.
7. Zorg voor adequate training en instructies voor uw medewerkers, en help / coach hen om de digitale transformatie binnen de organisatie te faciliteren.
8. De ervaring leert dat er een onvermijdelijk proces doorlopen wordt in dit soort situaties, waarbij we altijd

denken dat u de volgende fase zult vermijden, maar dat is eigenlijk nooit het geval. Deze 4 fasen zijn:

- a. Zelfopgelegde maatregelen om personeel en klanten te beschermen (door het bedrijf zelf)
 - b. Gedeeltelijke sluiting - mogelijk beslist door de overheid (max. aantal klanten op een bepaald moment of tijdens groepsactiviteiten).
 - c. Totale lockdown.
 - d. Gedeeltelijke heropening (met limieten voor max. aantal klanten of groepsactiviteiten).
9. China heeft tot dusver aangetoond dat dit geen gezondheids- en economische crisis is die snel voorbij is. De realiteit is dat we niet weten hoe lang het gaat duren en daar ook geen invloed op uit kunnen oefenen; al wat we kunnen doen is ons kleine individuele deel: ons aan het advies van experts houden!
 10. Eens zal deze crisis voorbij te zijn; wees niet zelfgenoegzaam, deze crisis kan een keerpunt zijn, waarbij hogere hygiënenormen (en schoonmaakkosten) de norm zullen worden, aangezien waarschijnlijk social distancing een zeer belangrijk punt zal zijn voor personal trainers.
 11. Het is van groot belang om in deze tijden overvloedig te communiceren met zowel uw leden, uw personeel als de gemeenschap/omgeving waarin u actief bent!

Financiële Overwegingen

Het belangrijkste doel is om de cashflow positief te houden, hier zijn enkele ideeën:

1. Kijk naar kostenbesparingen voor nu en de toekomst; maak een op nul-gebaseerd budget.
2. Denk na over de investering die u nu kunt doen, om klaar te zijn om voor een 'frisse start' wanneer de economie weer op gang komt.
3. Praat met uw verhuurders voor uitgestelde of verlaagde huurbetalingen, aangezien dit voor veel clubs de grootste kostenpost is naast de loonadministratie.
4. Vraag de overheid om ondersteuning bij werkloosheidsuitkering of salarisbetaling.
5. Vraag uw lokale overheid om een "tariefsvakantie", een periode van niet-betaling van tarieven voor de duur van (gedeeltelijke) sluiting.
6. Blijf praten met uw leveranciers om win-winoplossingen te vinden: we winnen samen de Covid-19-uitdaging!
7. Neem contact op met uw bank voor leningen om de cashflowproblemen op te lossen ('Lening voor onderbreking van bedrijfsactiviteiten').
8. Vraag om een periode van niet-betaling van BTW, loonheffingen, pensioenbijdragen en een periode van gefaseerde herintroductie bij de opening van een bedrijf.
9. Vraag uitgestelde belastingbetaling aan voor de duur van de sluiting, maar ook voor een gefaseerde herinvoering bij volledige heropening.
10. Kijk opnieuw naar de marketingactiviteiten om juist nu met uw leden te blijven communiceren en positieve berichten over te brengen.
11. Bekijk de projectplannen voor het openen van nieuwe clubs en denk na over aanvullende / verschillende diensten die u aan uw nieuwe leden kunt aanbieden.
12. Verzoek om niet-betaling van licenties voor muziek / video voor de sluitingsperiode.
13. Lidmaatschapsrechten: het is moeilijk om hier een specifiek advies te geven, omdat er zoveel verschillende contracttypes zijn, maar speel in alle gevallen open kaart met uw leden, zodat ze uw problemen begrijpen. Dit is vooral van belang wanneer u het lidmaatschap blijft factureren terwijl de club gesloten is, dat deze maatregel gebruikt wordt om uw verantwoordelijkheid te kunnen betalen, d.w.z. de salarissen van het personeel.



Praktische tips tijdens de gedeeltelijke sluiting of beperkte opening van clubs:

1. Verhoog de hygiënenormen in de sportschool NIET alleen nu maar vanaf nu. De leden zullen het waarderen!
2. Verhoog de reinigingsfrequentie en maak dit zeer zichtbaar voor de leden.
3. Geen handen schudden en sociale afstand van 2 meter.
4. Als iemand (personeel of lid) verkouden is of symptomen vertoont; weiger hen de toegang tot de club; volg in alle gevallen de nationale overheidsadviezen.

Praktische tips tijdens de volledige sluiting van clubs:

1. Personeel: gebruik de tijd van sluiting van de club voor aanvullende online training / opleiding.
2. Beheerders kunnen de tijd gebruiken om records / bestanden enz. bij te werken.
3. Brainstorm met commerciële / marketingmensen over hoe ze kunnen verbeteren wanneer ze weer open zijn.
4. Laat CRM-mensen communiceren met de leden; promoot thuisfitness met of zonder digitale tools of door eenvoudige huishoudelijke zaken zoals melkflessen of stapels boeken te gebruiken voor spiertraining.
5. Wees zeer actief op sociale media en blijf mensen stimuleren om een gezonde levensstijl aan te houden.
6. Als mensen naar de club kunnen komen, voer dan onderhoud-, reparatie- of schoonmaakwerkzaamheden uit.
7. Zorg voor financiële ondersteuning op maat voor zelfstandigen (zzp'ers) die actief zijn op het gebied van beweging en fitness, zodat ze bij opening weer terug kunnen komen ... u wilt uw volledige en parttime personeel aan boord houden en gemotiveerd zijn; deze mensen zijn uw grootste troef en de sleutel tot uw succes!

En als laatste een bemoedigend woord: dit is een zeer moeilijke tijd voor iedereen en het zal niet snel gemakkelijker worden. Echter, met de houding van "we're in this together" kunnen clubeigenaren, managers, personeel, leveranciers, banken en overheden bergen verzetten en kunnen we hier uiteindelijk uitkomen als een sterkere en betere industrie!

Herman Rutgers

Eigenaar Global GrOwth Partners, bestuurslid EuropeActive

Get in touch with us

EuropeActive
House of Sport , Avenue des Arts /Kunstlaan 43,
B-1040 Brussels, Belgium

Phone +32 (0) 2649 9044
Email thesecretariat@europeactive.eu
Web www.europeactive.eu

The views, information, or opinions expressed in this article are solely those of the author and do not necessarily reflect the view of EuropeActive, its employees or members.

