



Rabobank



Rabobank Cijfers & Trends

Branche-informatie

Fitnesscentra

Fitness is de meest beoefende sport van ons land. Fitnesscentra hebben zich verder ontwikkeld. Zo is een deel van de ondernemingen uitgegroeid tot multifunctionele bewegingscentra waar ook andere sporten beoefend kunnen worden. Daarnaast zijn er lowbudgetbedrijven en centra die zich op specifieke doelgroepen richten en nieuwe concepten zoals bijvoorbeeld 24uurs centra. Ook wordt fitness aangeboden in hotels, scholen, bedrijven en bij fysiotherapiepraktijken.

Trends

- Toenemende vraag naar persoonlijke begeleiding en Small Group training;
- Flexibele abonnementen en contracten;
- Aansluiting bij eerstelijns zorg;
- Outdoor fitness;
- Bedrijfsfitness;
- Segmentatie en specialisatie;
- Ketenvorming.

Kansen en bedreigingen

- Groeikansen voor bedrijven die basisfitness aanbieden;
- Retentiemaatregelen kunnen leiden tot een hogere mate van klantenbehoud;
- Fitness wordt gestimuleerd door werkgevers en zorgverzekeraars met kortingen;
- Op steeds meer plaatsen is sprake van een verdringingsmarkt en diverse fitnessbedrijven zitten in zware problemen. Desondanks is sprake van uitbreiding en van nieuwe spelers in de markt;
- Het verloop bij de meeste fitnesscentra is hoog. Er is nog steeds te weinig aandacht voor ledenbehoud, marketing en een duidelijke positionering;
- Dalende lidmaatschapskosten maken dat Premium clubs meer waarde moeten creëren;
- Steeds minder walk-ins;
- Opleidingskeurmerk voor instructeurs (Ereps);
- Fitnessbedrijven moeten minder productgericht denken maar meer belevingsgericht.



Rabobank



Rabobank Cijfers & Trends

Branche-informatie

Perspectief

Verscherpte concurrentie en druk op omzet

De fitnessbranche is een omvangrijke volwassen markt geworden. De markt is verzadigd, ondanks dat neemt het aantal fitnesscentra nog steeds toe, ook door toetreding van buitenlandse partijen. Daarnaast lijkt het aantal fitnessers, hoewel enorm in aantal, zich te stabiliseren. De ontwikkelingen gaan de laatste tijd snel. Nieuwe concepten zien het licht, waarbij beter wordt ingespeeld op de beleving en wensen van de klant. De verwachting is dat de omzet voor 2013 stabiliseert dan wel licht zal stijgen met 1%. Veel bedrijven hebben het financieel zwaar en hebben moeite om het hoofd boven water te houden. Daar het binnenhalen van nieuwe klanten door de scherpe concurrentie en prijsdruk moeilijker is geworden, komt er meer nadruk te liggen op klantbehoud en het vinden van nieuwe doelgroepen. Enerzijds zouden ledenacties daarom meer gericht moeten worden op bestaande klanten naast het binnenhalen van nieuwe leden. Anderzijds worden diverse vormen van samenwerking belangrijker onder meer met sportverenigingen, zorgverzekeraars en de eerstelijnszorg. Het is tenslotte van groot belang dat er oog is voor het goed onderhouden en regelmatig vernieuwen van apparatuur, hetgeen door de beperkte liquiditeit van veel bedrijven nog te vaak in het gedrang komt.

Vraag

Fitness is uitgegroeid tot één van de meest beoefende takken van sport onder de (volwassen) bevolking). De laatste jaren is de explosieve groei van de voorgaande decennia tot stilstand gekomen en lijkt verzadiging opgetreden.

Zo'n 20% van alle Nederlanders doet aan fitness. Het gaat hierbij om ruim 3 miljoen personen. Ongeveer tweederde was lid van een fitnesscentrum, die jaarlijks ruim 200 miljoen bezoeken aan fitnesscentra brengen. Ongeveer 75% van de bezoekers komt gemiddeld minimaal een keer per week. De gemiddelde verblijfsduur in een fitnesscentra is circa 1,5 uur per bezoek.

Fitness cardio en fitness kracht zijn de meest beoefende activiteiten in een fitnesscentra. Belangrijkste redenen om voor een betreffend fitnesscentrum te kiezen zijn afstand, kwaliteit voorzieningen en prijs.

Verzorgingsgebied

Het verzorgingsgebied is gemiddeld 18 kilometer rondom het centrum. Gemiddeld woont de fitnessklant niet verder dan vier kilometer van het centrum en bijna de helft woont binnen een straal van twee kilometer. De gemiddelde leeftijd van de deelnemer aan fitness ligt rond de dertig jaar. Er is wel een verschuiving van de leeftijd waarneembaar, omdat meer ouderen gaan fitnessen met ziektepreventie als reden.

Seizoenspatroon

Er is sprake van een seizoenspatroon in de vraag. Topmaanden zijn de maanden oktober tot en met april, met als belangrijke maand januari, omdat veel mensen een goed voornemen hebben om het nieuwe jaar gezond en sportief te beginnen. Sommige centra verliezen in de zomermaanden wel 50% van hun leden, waar anderen maar 10% verliezen. Een jaarabonnementensysteem kan de betrokkenheid van de leden bevorderen. Het recht om één of twee maanden rustend lid te zijn voor een minimale contributie stimuleert het blijvend lidmaatschap.

Drie groepen gebruikers

In het algemeen is de markt voor fitness onder te verdelen naar drie groepen gebruikers: particulieren, bedrijven en de medische sector. Particulieren komen vooral voor het plezier of de gezondheid. De bedrijvensector toont een toenemende belangstelling, maar de uitvoering hiervan is nog beperkt. De medische sector gebruikt fitnesscentra voor het behandelen en/of begeleiden van onder meer blessures. Ook kunnen fitnesscentra een rol spelen bij ziektepreventie en bestrijding van overgewicht.



Rabobank



Rabobank Cijfers & Trends

Branche-informatie

Aanbod

Er zijn circa 1.650 fitnesscentra in ons land. Daarnaast zijn er ook bedrijven die zich alleen bezighouden met vecht- en krachtsporten. Een fitnesscentrum heeft gemiddeld 1.600 leden (vaste abonneementhouders). Er zijn kleine centra met 200 leden terwijl grote centra meer dan 5.000 leden kunnen hebben. Tweederde van de fitnesscentra wordt nog zelfstandig gerund. De ondernemer is in de meeste gevallen geen instructeur meer.

Variatie in het aanbod

Het aanbod van fitnesscentra is zeer divers en loopt uiteen van het traditionele krachthok tot en met leisurecenters die naast fitnessruimten vaak meerdere tennis- en squashbanen hebben. Ook is er onderscheid tussen prijsvechters en luxeleveranciers. Variatie in gebruiksmogelijkheden verlengt de gemiddelde lidmaatschapsduur.

Healthclubs zijn doorgaans kleiner dan centra die zich vooral op de leisure markt toeleggen. De programma's van healthclubs richten zich op het verbeteren van fitheid en gezondheid. De medewerkers hebben kennis van zaken, zo zijn er vaak fysiotherapeuten en sportartsen in dienst. Verder zijn er ook veel specialisaties te constateren. Zo zijn er centra die zich voornamelijk richten op: leisure fitness, fysiofitness (accent op medische begeleiding), interne bedrijfsfitness, krachtsporten of vrouwen.

Opkomst van bijzondere fitnesscentra zoals Anytime Fitness (waar je 24 uur per dag en 7 dagen in de week terecht kunt) en Train More (hoe vaker je komt hoe goedkoper het wordt).

Met een abonnement van SportPartout kunnen consumenten fitnesssen door heel Nederland, zonder vast te zitten aan een specifieke sportcentrum, -keten of abonnement. Met het abonnement kan iedereen fitnesssen bij meer dan 140 aangesloten sportcentra.

Omzet

Gemiddelde en totale omzet

De gemiddelde omzet van een fitnesscentrum is ruim 400.000 euro. Door schaalvergroting in de branche loopt dit gemiddelde echter op. De totale omzet van de branche wordt geschat op circa 1 miljard euro.

Omzet uit horeca

Naast de contributiegelden heeft een fitnesscentrum ook andere inkomstenbronnen, zoals horecaopbrengsten. Deze bedragen 5-15% van de totaalomzet. De omzet horeca wordt voor een fitnesscentra steeds interessanter, maar is vaak moeilijk rendabel te maken. Een clublid komt niet meer alleen functioneel, maar wil ook gezelligheid en beleving. Een goede horecavoorziening kan daaraan bijdragen.

Omzetgegevens

	MKB		Kleinbedrijf		Middenbedrijf	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Omzet per onderneming (x €1000)	518,0	544,0	258,0	272,0	2.452,0	2.558,0

Toelichting:

Cijfers over 2010 zijn realisaties; cijfers over 2011 zijn ramingen.

De begrippen in bovenstaande tabel worden toegelicht in de [Begrippenlijst](#).

Bron: Rabobank



Rabobank



Rabobank Cijfers & Trends

Branche-informatie

Achtergrondinformatie

Vakbladen

Body Biz

Body Life

Fitness Expert

Fit!Magazine

Organisaties

Naam	Telefoonnummer	URL
Vereniging Fit!Vak	(026) 339 07 30	www.fitvak.com
European Association for Fitness Professionals (EFAA)	(0495) 53 32 29	www.efaa.nl
Vereniging van Exclusieve Sportcentra (VES)	(010) 474 26 58	www.ves.nl

Rabobank Cijfers & Trends

Al meer dan vijfendertig jaar biedt de Rabobank met Cijfers & Trends betrouwbare branche-informatie. Via www.rabobank.nl/cijfersentrends is deze informatie gratis te raadplegen. U vindt er onze thema-updates, branche-informatie en sectorprognoses. Ook kunt u de prestaties van uw bedrijf vergelijken met die van andere bedrijven in uw branche.