

Fitnessondernemers zijn waardevolle partners in een lokaal Sportakkoord

Bij een lokaal Sportakkoord zijn veel lokale partijen betrokken, die allemaal willen samenwerken om de inwoners vitaler te maken. Naast de gemeente, instellingen voor zorg en welzijn en sportverenigingen horen daar ook de ondernemers toe, de fitnesscentra. In sommige gemeenten komt dat snel goed op gang, maar in andere gemeenten is het soms wat lastiger. Waar ligt dat aan? Anne Marie van Duivenboden heeft daar wel een verklaring voor: "Vaak is voor ondernemers de weg naar de gemeente minder vanzelfsprekend dan voor de andere deelnemers. Maar ze kunnen écht een mooie rol erin spelen!"

Anne Marie van Duivenboden is actief in het lokaal Sportakkoord in Uden, waar zij eigenaar is van BodyVision Uden. Maar ze is ook voormalig gemeenteraadslid en bestuurslid bij NL Actief, de koepelorganisatie voor fitnessondernemers. Vanuit die ervaring was het voor haar niet zo moeilijk om meteen aan te haken bij het lokale Sportakkoord in Uden. "Uiteraard was voor mij die stap niet groot, om contact te zoeken met de gemeente, omdat ik de mensen ken. En hier in Uden hebben we het echt goed voor elkaar: een fanatieke ambtenaar en een voortvarende wethouder hebben ertoe bijgedragen dat we in november al een lokaal Sportakkoord konden ondertekenen! Momenteel worden door de deelnemende beweegaanbieders plannen geformuleerd, die moeten eind maart ingediend zijn. Dan wordt op basis van de inzendingen een prioriteitenlijst opgesteld en worden de aanvragen toegekend."

“Vaak is voor ondernemers de weg naar de gemeente minder vanzelfsprekend dan voor de andere deelnemers.”

Anne Marie van Duivenboden - Eigenaar BodyVision Uden

Maurice Ambaum is de communicatieadviseur van NL Actief en is ook als sportformateur actief: vorig jaar in Venray, momenteel in Venlo. Hij bevestigt dat de deelname van fitnessondernemers mede afhangt van de lokale situatie. "Voor mij was het helder, dat fitnessondernemers mee kunnen helpen om de lokale doelstellingen van een gemeente te bereiken.

Maar als er een sportformateur zit, die meer vanuit de sportverenigingen kijkt, dan kan dat best wel iets moeilijker zijn. Van nature voelen fitnessondernemers zich geen 'partner' van wat er lokaal op het gebied van sport en bewegen plaatsvindt, en andere sportaanbieders zien hen vaak als concurrent. Maar als je de juiste aanvliegroute kiest, dan liggen die mogelijkheden er volop."

Do's en don'ts

Van Duivenboden is heel enthousiast over de kansen, die een lokaal Sportakkoord een fitnessondernemer kunnen bieden. Enkele do's en don'ts wil ze daarbij wel noemen: "Doen is simpel: Zorg dat je in beeld komt. Ga met de ambtenaar of de wethouder eens om tafel zitten en vertel je plannen. Laat zien dat je wilt samenwerken, dat je op behoeften kunt inspelen. Bijvoorbeeld met de accommodatie, waarover je beschikt. Of met activiteiten vanuit zorg en welzijn gezien. Het is belangrijk dat je laat zien wat je kunt en wilt bijdragen."

Als het gaat om wat je níét moet doen, dat is volgens Van Duivenboden ook helder: "De meesten van ons zijn echte ondernemers. Dat heeft voordelen, we kunnen vaak snel schakelen. Maar in dit kader past een ondernemersgeest alleen maar, als je laat zien te willen samenwerken en je maatschappelijke rol op je wil nemen. Het gaat hier niet in eerste instantie om ledenwerving en winst."

Ook Ambaum ziet die ondernemersgeest als datgene, wat de fitnessondernemer eerst even op de achtergrond moet schuiven. "Als je begint, dan is het belangrijk om een lokaal netwerk op te bouwen, om te laten zien dat je mee wilt denken met de gemeente over de oplossing van de lokale vraagstukken.



“Als je de juiste aan-vliegroute kiest, liggen er volop mogelijkheden.”

Maurice Ambaum - Communicatieadviseur NL Actief

Op het gebied van welzijn en leefstijl hebben de fitnessondernemers zeker een grote hoeveelheid ervaring in te brengen. Maar stel jezelf daarbij niet centraal, maar kijk mee naar het vraagstuk en het maatschappelijke belang.”

Hoe kom je binnen?

De drempel voor veel ondernemers om contact te leggen met de gemeente is hoger dan voor de andere partijen, die deelgenoot zijn van een lokaal sportakkoord. Zowel sportverenigingen, die vaak (zeker als ze een gemeentelijke sportaccommodatie benutten) ook vanwege subsidies en dergelijke het gemeentelijke apparaat al kennen, als ook de zorg- en welzijnsinstellingen weten de weg. Van Duivenboden: “En de fitnessondernemers voelen daar nog af en toe een drempel, niet iedereen weet hoe je daar binnen komt. Zij hebben soms ook net een andere manier van communiceren met elkaar en voelen zich daardoor in een ander hoekje geplaatst. Maar dat hoeft dus echt niet!”



Ambaum vult aan: “Natuurlijk is het eenvoudiger als de sportformateur affiniteit met de branche heeft, de taal van de leefstijlaanbieders spreekt. Maar ook als dat niet zo is: het lokale Sportakkoord heeft deze ondernemers, die strategisch mee willen denken en mee willen investeren, nodig!”

Samenwerken

Een fitnesscentrum kan op allerlei manieren samenwerken met de gemeente en sportverenigingen volgens Van Duivenboden. “De ondernemers die participeren in een lokaal Sportakkoord zijn echt waardevol. Want juist omdat zij gewend zijn om te kijken naar de lokale situatie kunnen zij helpen in het helder krijgen waar er lokaal behoefte aan is. Wat hebben de mensen hier nodig? En hoe kunnen we dat samen bereiken? Door samen te werken met zorg en welzijn kunnen bijvoorbeeld chronisch zieken via de huisarts met sport en bewegen in aanraking gebracht worden. Of je helpt sportverenigingen, bijvoorbeeld door in de winter- of zomerstop een abonnement op maat aan te bieden. Als ondernemer heb je meestal een goed beeld van wat de mensen willen en kun je perfect meedenken en nieuwe ideeën aanleveren. Als je laat zien dat ook bij jouw voorstellen de samenwerking voorop staat, dan wordt het zeker gewaardeerd als je actief meedoet!”

Ambaum voegt er nog een mooi voorbeeld van samenwerking aan toe: “Twee jaar geleden wilde de gemeente Venray haar medewerkers een leefstijlscan aanbieden. Daarvoor benaderden zij een leefstijlaanbieder uit een andere gemeente, omdat geen van de lokale aanbieders het volledige pakket daarvoor kon bieden en zij geen keuze uit één van deze ondernemers wilden maken. De leefstijlaanbieders uit Venray zijn toen een samenwerking aangegaan: samen hebben zij een leefstijlclub gevormd, die een volledig programma kon aanbieden. Dát is samenwerken!”

Samenvattend besluit Ambaum: “Het Sportakkoord heeft de ondernemers nodig, die bereid zijn om strategisch te denken en zich te laten inspireren door de lokale vraagstukken. Zij zien kansen, die tot oplossingen kunnen leiden. Ondernemer, het Sportakkoord is er óók voor jou!”

