

Biedt een sauna en spa toegevoegde waarde voor een fitnesscentrum?

Deze vraag stelden we aan Dirk Jan Meijer, in het dagelijks leven managing director van Living Well. Daarnaast is hij als adviseur betrokken bij de Dutch Spa & Wellness Association. Hij ziet wel degelijk kansen voor sauna en spa faciliteiten binnen een fitnesscentrum. En dat hoeft heus niet altijd grootschalig te zijn. "Er zijn genoeg kleinschalige fit- en wellnesscentra bekend die goed renderen."

Dirk Jan vervolgt: "Het grote probleem in de fitnessbranche is dat alle faciliteiten zoals fitness, wellness, beauty als losse faciliteiten worden geëxploiteerd en niet geïntegreerd worden in een totaalconcept. Als ik zie welke prachtige accommodaties er zijn zoals de clubs van David Lloyds of de Pellikaan Health & Racquet Clubs met uitgebreide faciliteiten op het gebied van sauna, spa en beauty, dan vind ik het jammer dat er daar zo weinig mee gedaan wordt. Zeker gezien het feit dat de maatschappelijke aandacht voor ons welzijn enorm aan het groeien is. Alles wat ertoe bijdraagt dat we ons fit, gezond en geestelijk in balans voelen, wordt breed omarmd."

Leefstijlprogramma's

De hoeveelheid aan wellnessinitiatieven vanuit het bedrijfsleven en de gretigheid waarmee consumenten gebruik maken van het nieuwe wellnessaanbod maken duidelijk dat wellness geen hype is maar een zeer belangrijke trend in alle geledingen van de samenleving. Dit door de toenemende aandacht voor lichamelijk welzijn, onthaasten en zingeving. "Daarnaast zal door de vergrijzing en de kosten van de gezondheidszorg het accent steeds meer komen te liggen op preventie in plaats van curatief wat een sterke groei van de markt voor vitaliteit en wellness tot gevolg zal hebben", verwacht Dirk Jan. Mede gestimuleerd door de overheid, werkgevers,

verzekeraars en vakbonden. Iedereen wil en/of moet gezond oud worden. Meer en meer wordt duidelijk dat de kans op ziekte voor 20 - 30 procent wordt bepaald door aanleg en voor de overige 70-80 procent door de leefstijl. Leefstijl is de wijze waarop je het leven inricht. "Je kunt hierbij denken aan: hoe om te gaan met stress; gezonde voeding; genoeg bewegen en aandacht voor een goede huidverzorging. De meeste consumenten hebben echter geen totaalplan. Ze doen (soms) een beetje aan fitness, gaan af en toe naar een sauna of naar een schoonheidsspecialist."

Er bestaat dus een sterk groeiende behoefte ten aanzien van welbevinden in de breedst mogelijke betekenis van het woord. Dit houdt in dat wanneer een ondernemer de spa & wellness markt betreedt, de diensten en producten deel moeten uitmaken van een totaalpakket dat gericht is op vitaliteit, de belichaming van schoonheid en gezondheid. De Nederlanders zijn bereid om 10 tot 15 procent van hun beschikbare budget te besteden aan gezondheidszorg mits ze dan ook de kwaliteit en efficiency krijgen die ze wensen. Dirk Jan pleit dan ook voor het invoeren van leefstijlprogramma's. "Voor onze branche ligt er een grote uitdaging om de consument een integraal leefstijladvies en begeleiding aan te bieden. In Amerika zijn ze al langer in de ban van personal coaching en stilaan raken ook wij

van het nut ervan overtuigd. Je persoonlijk laten begeleiden - of het nu gaat om je conditie, je loopbaan of je outfit - is niet alleen bijzonder trendy, je wordt er ook beter van! Een coach is iemand die je stimuleert om je eigen verantwoordelijkheid te nemen en om nieuwe en gezonde keuzes te maken, zodat je weer helemaal in evenwicht, in balans komt én blijft." Een goede basis voor verantwoord lifestyle coaching noemt Dirk Jan de preventieve leefstijltest V-Check van de Vital Balance Group. "Deze medisch-wetenschappelijke onderbouwde test meet binnen 15 minuten de gezondheid en vitaliteit en geeft afhankelijk van de uitkomst, direct persoonlijke aanbevelingen om de leefstijl te verbeteren. Het is een zeer laagdrempelige test voor een breed publiek."

Faciliteiten integreren

Alles wijst erop dat de saunacultuur meer en meer wordt geïntegreerd in fitnesscentra. Over tien tot vijftien jaar zijn er waarschijnlijk alleen nog maar fitnesscentra met uitgebreide saunacultuur en beautybehandelingen. "Door alle faciliteiten met elkaar te integreren, in combinatie met een goed vitaliteitconcept, kunnen fitnesscentra nieuwe leden aantrekken, die anders niet zouden komen. In Engeland zie je dergelijke concepten al heel veel. Daar noemen ze het healthclubs. Een term die in Nederland ook veel wordt gebruikt maar de lading niet altijd dekt. Health houdt



meer in dan alleen maar fitness." Dirk Jan merkt wel dat steeds meer fit- en wellnessondernemers beseffen welke sleutelrol (preventieve) wellness kan spelen bij de gezondheidsbevordering van hun klanten. Hij noemt als voorbeeld Azurro Wellness in Noordwijk en Vitaalcentrum Raalte. Ook Fitland in Mill is een goed voorbeeld van hoe fitness, wellness en de gezondheidszorg elkaar omarmen. En in de zwemwereld is Laco een sprekend voorbeeld van een multifunctioneel concept. Niet alleen particulieren vormen een interessante doelgroep, ook in het bedrijfsleven in het kader van revalidatie liggen enorme kansen. Er zijn inmiddels een aantal verzekeraars die dergelijke programma's vergoeden. "Als je iets wilt beginnen, doe het dan goed", is het devies van Dirk Jan. "En dat hoeft heus niet groot-schalig te zijn: een klein overzichtelijk centrum met een gevarieerd programma kan prima mits het maar een totaalconcept is." Wil de branche zich volgens Dirk Jan in de toekomst dan ook kunnen profileren met innovatieve producten op het gebied van (preventieve) wellness, dan impliceert dit over de gehele linie dat er een professionaliseringsslag gemaakt moet worden. "De vraag naar gekwalificeerd en goed

opgeleid gastvrij en klantvriendelijk personeel wordt dan ook steeds belangrijker. Als de medewerkers het niet uitstralen en geen kennis van zaken hebben, wordt het nooit wat", aldus Dirk Jan.

Toekomst

Hoe de markt zich gaat ontwikkelen is volgens Dirk Jan nooit helemaal te voorspellen. "De initiatieven die op dit terrein ont-plooid worden, wijzen erop dat Lifestyle wellness de toekomst heeft waarbij mensen doelgericht en planmatig werken aan hun gezondheid. Daarbij dient wel een duidelijk onderscheid gemaakt te worden tussen een actieve en een passieve stroming. In de actieve stroming is de gast via inspanning bezig om zijn gezondheid te bevorderen en bewust te handhaven terwijl in de passieve stroming de gast alleen bezig is met ontspanning, rust en geestelijk welzijn. Zo zijn er spa's in opkomst welke zich richten op een zeer specifieke doelgroep. Een voorbeeld daarvan is de toekomstgerichte trend van Residential spa's die internationaal snel terrein winnen. Dit type spa is gevestigd binnen of nabij gezondheids- of verzorgingscentra. Door de vergrijzing en de langere leeftijds-verwachting, maar vooral ook door het be-

wustzijn van 'Quality of Life', is dit type spa een onvermijdelijk succes. Wellness, wellbeing en vitaliteit worden op toegankelijke en professionele wijze aangeboden, al dan niet met aanvullende revalidatietherapieën. Een gezonde spabeleving stimuleert het vitaal ouder worden (en blijven) en daarmee de kwaliteit van leven."

Iedereen wil gezond oud worden en volgens sommigen is de kans op ziekte voor 20 procent bepaald door aanleg en voor 80 procent door de leefstijl. Of deze percentages kloppen, zal moeilijk vast te stellen zijn. Vast staat dat de leefstijl invloed heeft op de gezondheid. Uit een Zweeds onderzoek blijkt dat de kosten voor gezondheidszorg dalen tot 20 procent op 40-jarige leeftijd en tot 40 procent op 70-jarige leeftijd, wanneer mensen aan fitness en wellness doen. Uit Duits onderzoek is bijvoorbeeld gebleken dat elke euro besteed aan kuren, 3 euro aan ziektekosten bespaart. Dit is recent bevestigd door de WHO. Voor preventie komt steeds meer aandacht. De wellnessmarkt groeit sterk de komende jaren door toenemende belangstelling en aandacht voor gezondheid en bewegen. De gouden generatie 55+ – én geld én tijd – investeert toenemend in welbevinden. De drukbezette tweeverdiener investeert meer en meer in 'onthaasten' en er ontstaat een groeiende behoefte aan persoonlijke verzorging vanuit het schoonheids- en gezondheidsideaal.