



# FYSIOTHERAPIEPRAKTIJK + GO! HEALTH CLUBS = **MEER DAN EEN OMZETVERDUBBELAAR!**

Je zou vermoeden dat de fysiotherapeuten een goede boterham verdienen bij een jaarlijks bezoek van meer dan 4 miljoen mensen aan de Nederlandse fysiotherapiepraktijken. Maar het tegenovergestelde is waar.

**D**e steeds lagere vergoedingen vanuit zorgverzekeraars in combinatie met de toename van 20% (afgelopen 12 maanden) in de kosten voor een praktijk, zorgen ervoor dat een recordaantal (jonge) fysiotherapeuten ermee wil stoppen of ander werk zoekt. Het was te lezen in alle kranten en werd uitgebreid besproken op radio en tv. Fysio-praktijken staan onder druk, kennen afnemende marges en investeren in state of the art-apparatuur is veelal niet meer haalbaar.

De kleinschalige boutique fitnessclubs, met echt persoonlijke aandacht en expert begeleiding, gericht op een gezondere leefstijl worden echter nog steeds op vele plaatsen geopend. Mooie apparatuur in een onder architectuur ingerichte compacte club op toplocaties door heel Nederland met een vriendelijk en kundig sportief en enthousiasmerend team behalen goede resultaten. Zowel financieel alsook in de waardering bij klanten. Zo opent Go! Health regelmatig nieuwe vestigingen en verwachten ze ook komende jaren verdere groei. Onlangs en binnenkort staan er openingen op de agenda in Rotter-

dam Hillegersberg, Alphen aan den Rijn, Voorthuizen, Capelle aan den IJssel en Ridderkerk.

## **Combineren, integreren is dubbel exploiteren**

Door een fysiotherapiepraktijk te combineren met een Go! Health Club, ontstaat een geïntegreerde en betere dienstverlening en worden de vierkante meters, apparatuur, gas, water, elektra, receptie en vele andere kosten dubbel geëxploiteerd. Voor een groot deel bovendien bij dezelfde doelgroep. Het klinkt simpel en het is eerlijk gezegd ook zeer en meer dan logisch.

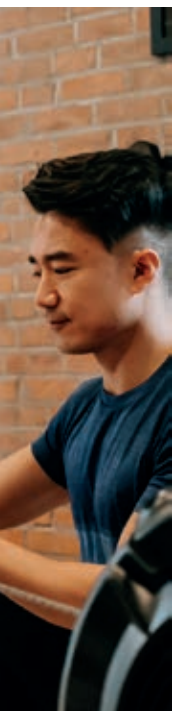
Na een fysiotherapeutische behandeling heeft meer dan 50% van de patiënten belang bij gecontroleerd en begeleid bewegen. Zo worden terugkerende klachten voorkomen en de leefstijl verbeterd. Van curatief naar meer preventief. Het is bij de meeste fysio-praktijken gebruikelijk dat de patiënt daar goed op wordt gewezen. Op de vraag naar het hoe en waar klinkt echter vaak "elders, defitnessclubs, thuisoefening of sportvereniging" als antwoord.

Met deze gedachte trad de Go! Health formule in contact Peter de Louw, een ondernemende fysiotherapeut in Rotterdam Hillegersberg met een grote geïntegreerde fysio-praktijk en fitnessclub onder de naam Fysical Hillegersberg. Fysical en Go! Health wisten elkaar vervolgens snel te vinden en in de Fysical praktijk wordt momenteel een volledige en complete Go! Health Club gerealiseerd.

De nieuwste Go! Health Club in Rotterdam Hillegersberg is echter niet helemaal nieuw. Al 20 jaar zit op deze locatie de fysiotherapiepraktijk welke de laatste jaren steeds verder groeide in blijvende begeleiding van patiënten door een fitnesssteam, met jaar op jaar meer en meer leden. Eerst met een functionele zone, diverse groepslessen, later met een Milon cirkel en nu inmiddels met een supermoderne Technogym bio-strength in circuit opstelling. Omzet en resultaat van deze praktijk annex club ligt dan ook ver boven het landelijke gemiddelde en de praktijk oogt niet als een ziekenboeg, maar als een hoogwaardig sport fysiotherapeutisch gezondheidscentrum.

## **Uitrollen en opschalen**

Fysiotherapeut, directeur, maar ook echt ondernemer Peter de Louw vertelt met trots: "Ik zag in de Go! Health formule direct een ideaal schaalbaar kant-en-klaar concept om fysiotherapie nog professioneler te gaan combineren met fitness. Niet alleen in mijn praktijk, maar juist bij heel veel fysio-praktijken in heel Nederland. Ik combineer dit zelf al met succes



onder de vlag van Fysical, maar dat was niet schaalbaar naar meerdere locaties en de Go! Health formule is dat wel en echt professioneel en gaaf ontworpen. Het handboek, de procedures, de benchmarks, de knowhow, de inkoopvoordelen, de collectiviteit, de designs, de marketing, de positionering ..... echt af en doordacht. Klaar om uit te rollen en op te schalen.”

Peter heeft daarom samen met Go! Health de formule nog verder geoptimaliseerd om in combinatie te gebruiken met en bij of in fysio-praktijken. Onder licentie, in heel Nederland. Met behoud van eigen identiteit als praktijk, maar aangevuld met een kant-en-klaar concept voor begeleidde fitness in circuit opzet. Met de joint venture, Go! Health Fysio United, hoopt Peter, samen met zijn compagnon Lars van Ophuizen en Go! Health voor heel veel fysiotherapiepraktijken de combinatie van fysio en fitness mogelijk te gaan maken.

#### **Veel ervaring, goede resultaten**

Lars heeft in zijn adviesrol voor Technogym al jaren vele fysiopraktijken begeleid naar een succesvolle fitnessexploitatie. Hij heeft de Go! Health formule geoptimaliseerd zodat fysiotherapeuten minder afhankelijk zijn van vergoedingen van zorgverzekeraars door het toevoegen van een extra verdienmodel naast de curatieve zorg. Lars licht toe: “Het is belangrijk om mensen die een behandeling hebben gehad vervolgens te motiveren om te blijven bewegen. Dit kan in dezelfde ruimte met dezelfde apparatuur, maar dan optimaal ingezet en geëxploiteerd. Diensten als preventief sporten

en begeleid blijven werken aan een verder herstel van een blessure. Het concept bestaat daarbij uit efficiënte en voorgeprogrammeerde circuit training in een sfeervolle sportieve omgeving. Hierbij wordt gewerkt aan de gezondheid, ongeacht de leeftijd. Persoonlijke aandacht en begeleiding staan daarbij centraal. Fysiopraktijken worden schitterende fitnessclubs en omgekeerd. Deze ontwikkeling gaat naar mijn overtuiging een hele grote verschuiving teweeg brengen” concludeert Van Ophuizen vol enthousiasme.

Lars gaat nu voor Technogym en Go! Health fysiotherapeuten actief helpen om in hun praktijk ook commercieel fitness succesvol aan te kunnen gaan bieden. Een goede fitnessclub in een fysiopraktijk exploiteren is wel meer dan wat apparaten aanschaffen en abonnementen verkopen.

#### **Meerdere wegen naar Rome**

Het ideale einddoel, een goed draaiende fitnessclub in een fysiopraktijk, kan via meerdere wegen worden bereikt. In grote lijnen zien wij drie mooie routes:

##### **1. Bestaande fysiopraktijk combineren met een Go! Health Club**

In meer dan 40% van alle fysiopraktijken in Nederland zal het mogelijk zijn om met behoud van eigen identiteit, op dezelfde locatie een complete Go! Health Club te integreren. Zie het als een shop-in-shop. Onder franchise is dit vrij eenvoudig en vlot te realiseren, met vele voordelen en de grootste kans op commercieel welslagen.

##### **2. Bestaande boutique clubs uitbreiden, fuseren met of overnemen door een fysio**

Go! Health treedt op namens vele zelfstandige boutique clubs die openstaan voor samenwerking, fusie of overname. Ook zij zien veel toekomst in de combinatie fysio en fitness en deze route biedt soms een snelle realisatie met bestaande omzet, leden, apparatuur, team en daarmee een echt vliegende start.

##### **3. Flexibele opbouw door een consultancy traject met gefaseerde implementatie**

Wil een praktijk zich liever niet direct vanaf het begin langdurig binden door aansluiting bij een formule, dan biedt Go! Health ook een consultancy traject zodat een praktijk onder begeleiding ook zelf een fitnessclub kan realiseren. Aansluiting op termijn bij de formule zal vrijwel altijd aantrekkelijker blijken, maar de flexibele opbouw en fasering is voor veel fysiotherapeuten belangrijk voor het opstarten van een nieuwe activiteit. “Begrijpelijk” vindt De Louw: “Dus daar willen we nadrukkelijk ook in voorzien.”

Wil je meer informatie of persoonlijk eens zien, ervaren en berekenen hoe de combinatie in het voordeel kan werken. Scan de QR-code en neem contact op.

