



‘M
I
N
D
E
R

medicijnen,

**meer
bewegen’**

Hij was één van de eerste ondernemers die fitness koppelde aan leefstijl en gezondheid. Niet alleen door samenwerkingsverbanden aan te gaan, maar ook door zelf fysiotherapeuten en diëtisten in dienst te nemen. Nu denkt Cees Arendse (63) na over de mogelijkheden om een huisarts in de club te vestigen. Het liefst was hij zelf een huisartsenpraktijk begonnen, in combinatie met een fitnesscentrum. Hoewel hij formeel een ‘pensionado’ is en de exploitatie van de zeven Arendse Health Clubs heeft overgedragen aan zijn twee zonen en dochter, blijft het innoveren en ondernemen kriebelen. Waar hij zich sterk voor zou willen maken? De leefstijlcoach in het BIG-register, bijvoorbeeld. En minder medicijnen, maar meer bewegen. “Wellicht moeten we naar een nieuw model voor het zorgstelsel in ons land.”



Toen hij zijn kinderen ruim dertig jaar geleden aanmeldde voor de zwemles, kreeg Cees Arendse te horen dat hij geduld moest hebben. Er was een wachtlijst. Het maakte de ondernemer in hem wakker. Samen met een accountant schreef hij een ondernemingsplan om in Raamsdonksveer zelf een zwembad te mogen openen. “Een wachtlijst betekent dat de vraag groter is dan het aanbod. Er was destijds een markt om in Raamsdonksveer een nieuw zwembad en fitnessclub te openen. Geld hadden we niet. De Rabobank had in die tijd een stimuleringsregeling. Daar deden we een beroep op. Met succes. Ik had mijn huis verkocht



en daar 10.000 gulden winst aan overgehouden. Dat was ons kapitaal. Van de bank kregen we een lening van 500.000 gulden. Met dat geld konden we in een leegstaande koekjesfabriek een zwembad en fitnessclub bouwen.”

Het concept was een succes en Cees Arendse breidde al snel uit met het bedrijf. “In die jaren, en dan praat ik over 1985, 1986, was fitness vooral veel bodybuilding. Maar er was een grote groep die wilde fitnessen om fitter en gezonder te worden. Op die groep hebben mijn vrouw Maria en ik ons meteen gericht. Dus aerobics en Totalfit,

groepslessen, aquafit, therapiezwemmen en yoga. Ook dat werd meteen een succes. Het concept Fitplan gaf de volgende versnelling: fitness voor mensen met een fysieke beperking of een aandoening. Dat sprak mij zeer aan. We konden weer een nieuwe doelgroep bedienen. In die tijd schreven we soms tweehonderd nieuwe leden in een weekende in. Het werd heel medisch ingekleurd. Op de folders stond een arts met een witte jas. Dat gaf vertrouwen. De VES introduceerde sportief afslanken. Een sportdocent, een huisarts en een diëtist gingen mensen begeleiden. Ik kende een bevriende dokter die nog geen huisarts was. Ik vroeg of ik hem mocht inzetten in het programma en in de marketing. Vond hij prima. Kreeg ik meteen kritiek van huisartsen in de regio. Dat ik een dokter had gevraagd die geen huisarts was. In plaats van dat ze enthousiast waren en informeerden naar de mogelijkheden om zelf te participeren, keken de huisartsen heel sceptisch en met enige dedain naar de fitnesssector.”

Tot 2006 was een groot deel van de Nederlanders verzekerd voor zorg via het ziekenfonds. In 2006 verving de nieuwe Zorgverzekeringswet het ziekenfonds. Vanaf dat moment moest elke volwassen Nederlander een zorgverzekering afsluiten. Dat effende de weg voor Cees Arendse om zelf een fysiotherapieafdeling op te zetten in zijn centrum. “Ik ben een fervent voorstander van een multidisciplinaire aanpak onder één dak. Dat mensen op één plaats alle zorg en begeleiding kunnen krijgen. Wij waren een uitzondering met een eigen fysiotherapiepraktijk met kinderfysiotherapie. We hebben ook zelf diëtisten in dienst. En wellicht dat we in de toekomst ook zelf ergotherapie en podotherapie gaan aanbieden. We denken erover na om een huisarts in één van de clubs te vestigen. Een eigen huisartsenpraktijk heeft ook gespeeld en behoort nog tot de mogelijkheden. Ik vind het een absolute pre als je rondom klanten een multidisciplinair team kunt opbouwen. Of het nu gaat om overgewicht, stoppen met roken of mensen met een niet-aangeboren hersenletsel: dat kun je niet alleen vanuit ‘bewegen’ behandelen, daar heb je meer disciplines en kennis voor nodig.”

Risico's nemen hoort bij ondernemen. En soms pakt dat verkeerd uit. Ook Cees Arendse heeft leergeld betaald. “Ik heb in België een aantal clubs geopend. Ik dacht: als mijn aanpak in Nederland een succes is, moet dat in België ook lukken. Fout gedacht. De cultuur is in België heel anders dan bij ons. Wij lopen op veel gebieden écht voor op

België. Ik vind het bijvoorbeeld heel gewoon dat je alle cash betalingen registreert en dat je kiest voor automatisering. Hoefde ik bij mijn Belgische vennoot niet mee aan te komen. Het heeft me veel geld en energie gekost. Uiteindelijk hebben we de clubs van de hand gedaan. Of ik te opportunistisch ben geweest? Ik noem dat liever enthousiasme. Ik ben iemand die vlug kansen ziet en ook wil doorpakken. Ik ben snel enthousiast over plannen. Mijn drie kinderen trappen eerder op de rem. Zij bereiden zaken beter onderbouwd voor dan ik vroeger deed. Ik wilde graag en snel. Soms te snel.”

“Ik had mijn huis verkocht en daar 10.000 gulden winst aan overgehouden. Dat was ons kapitaal. Van de bank kregen we een lening van 500.000 gulden. Met dat geld konden we in een leegstaande koekjesfabriek een zwembad en fitnessclub bouwen.”

Trots is hij op leefstijlprogramma's waarvoor hij subsidie kreeg en die hij wist uit te bouwen tot rendabele verdienmodellen. “Wij bieden een drie maanden programma fitness aan voor een lage maandprijs. Voorwaarde is wel dat de klanten de leefstijlcoaching van onze diëtist afnemen. Daar zit marge op. Na die drie maanden wordt de helft lid van ons centrum en betalen ze het normale tarief. In die drie maanden hebben wij invloed op de gedragsverandering van de klanten, kunnen we ze vertrouwd maken met fitness en onze aanpak, en hen kleine successen laten ervaren. Dat stimuleert veel sporters om na de drie maanden te blijven bewegen en te werken aan hun leefstijl.”

Cees Arendse verkent graag de mogelijkheden op het snijvlak van fitness en zorg. Maar hij is ook kritisch. “Ik vind het eerlijk gezegd niet goed dat mensen met morbide obesitas geholpen worden met een maagverkleining. Waarom opereren? Waarom niet eerst proberen om met een andere leefstijl af te vallen? Niet opereren, maar bewegen en gezond eten. Ik vind ook dat de eerstelijnszorg veel te snel medicijnen voorschrijft. Bij sommige aandoeningen is bewegen en een

verandering in leefstijl een effectievere en duurzamere oplossing dan medicijnen. Het levert dubbele winst op: minder uitgaven aan medicijnen en fittere mensen. Een moeilijke klus voor ons, maar het werkt wel voor een groot deel van de deelnemers.”

Hij wil graag de discussie openen dat de leefstijlcoach in het BIG-register wordt opgenomen. “Een fysiotherapeut is BIG-geregistreerd en mag in het medisch dossier van een klant kijken. Een diëtist ook. Maar een leefstijlcoach niet. Terwijl ze wel samen als multidisciplinair team een klant moeten begeleiden naar een gezondere leefstijl.”

Hij geeft toe dat hij nadenkt of het huidige model van de Arendse Health Clubs toekomstbestendig is. “Ik kijk met name naar de combinatiemogelijkheden van onze beweegprofessionals en nieuwe technologieën. Ik kan tegenwoordig met mijn bank chatten. Ik zie dan een foto van een leuke jongedame, maar ik chat in feite met een computer. Als de computer het antwoord niet weet, word ik doorgeschakeld naar een medewerker van vlees en bloed. Stel we kopiëren dat naar onze dienstverlening. Mensen kunnen voor vragen op het gebied van leefstijl, bewegen, gezonde voeding, slaap chatten met Arendse. Een slimme computer beantwoordt die vragen. Snel,



direct en op maat. Kent de computer het antwoord niet, dan neemt een beweegprofessional het over. Op die manier zouden we veel mensen kunnen bedienen die bij wijze van spreken nooit in een van onze centra zouden trainen. Stel we ontwikkelen een abonnement van 5 of 10 euro per maand en die klanten worden op afstand begeleid door ons. Ze kunnen dag en nacht met ons chatten en wij zorgen voor beweegprogramma's die ze zelf thuis of in de openlucht kunnen doen. Dat zijn interessante, nieuwe verdienmodellen. Dan vermarkten we niet onze apparatuur en faciliteiten, maar de kennis van onze professionals. Ik denk dat we op die manier veel meer mensen kunnen bereiken en dat er dus veel meer mensen gaan fitnessen. Thuis of buiten, of ze komen al direct of later naar de club."

“Ik vind het een absolute pre als je rondom klanten een multidisciplinair team kunt opbouwen. Of het nu gaat om overgewicht, stoppen met roken of mensen met een niet-aangeboren hersenletsel: dat kun je niet alleen vanuit ‘bewegen’ behandelen, daar heb je meer disciplines en kennis voor nodig.”

Met zeven Health centra, 120 mensen in dienst en een track record van inmiddels 32 jaar mag Cees Arendse zich een succesvolle ondernemer noemen. Maar de meeste voldoening haalt hij uit het gezonder maken van mensen. “Daarom ben ik ondernemer geworden, omdat ik passie voor mensen heb. Een Health Club heb ik nooit als doel gezien, maar als een middel om mensen fitter, gezonder en vitaler te maken. Om mensen te helpen. Daarom stoort het mij dat onze branche nog te vaak wordt gezien als louter een geldgedreven sector. Natuurlijk willen we geld verdienen. Maar de grootste winst zit in sociaal-maatschappelijke vraagstukken. Het terugdringen van de zorgkosten, het tegengaan van overgewicht, mensen duurzaam inzetbaar houden, eenzaamheid terugdringen. Het wordt onderschat hoe belangrijk fitnesscentra daarin zijn.”

Lift

2000



Als ik bij de minister van VWS in de lift zou stappen, dan...

“zou ik hem vragen of hij bereid is na te denken over een nieuw model voor ons zorgstelsel. Met veel meer aandacht voor preventie en bewegen. Bewegen als medicijn. Kijk eens naar hoe dat in andere landen is georganiseerd, durf out of the box te denken. Verder zou ik met de minister in gesprek willen waarom het beleid van de overheid zo op het verenigingsleven is gericht. Er gaat enorm veel geld van de overheid via gemeenten naar buurtsportcoaches. Zij gaan vervolgens programma's en producten ontwikkelen die in onze branche al lang beschikbaar zijn. Zoals kinderen met overgewicht helpen. Dat aanbod is er al. Waarom het wiel opnieuw uitvinden? Waarom maken gemeenten weinig gebruik van onze producten? Omdat we commerciële bedrijven zijn? Ik vind dat een onzinnig argument. Het gaat erom dat geld efficiënt wordt ingezet en dat wordt gekozen voor de beste kwaliteit. En als lokaal een fitnesscentrum de beste kwaliteit biedt, dan zou een gemeente daarvoor moeten kiezen. Maar dat gebeurt niet. Die discussie zou ik graag met de minister willen aangaan.”

“Ik kan tegenwoordig met mijn bank chatten. Ik zie dan een foto van een leuke jongedame, maar ik chat in feite met een computer. Stel we kopiëren dat naar onze dienstverlening. Mensen kunnen voor vragen op het gebied van leefstijl, bewegen, gezonde voeding, slaap chatten met Arendse. Een slimme computer beantwoordt die vragen.”