



V  
E  
R  
S  
T  
A  
N  
D

**van zaken,**

**gevoel  
voor  
mensen**

Friezen heten nuchtere mensen te zijn. En gastvriendelijk. Maar ook eigenzinnig. Het zijn juist die kwalificaties die Bewegingscentrum Drachten bijzonder en succesvol hebben gemaakt. Natasja Hoekstra (45), René de Jong (47) en Joan Boelens stonden eindjaren negentig aan de wieg van het centrum. Begonnen in een gymzaal, uitgegroeid tot een modern en groot bewegingscentrum met inmiddels meer dan 3500 leden. Ze maken vaak keuzes die tegen trends of bewegingen ingaan. Zo min mogelijk spiegels in het centrum om jezelf te bewonderen. Anticyclisch investeren in crisistijd. Niet blind achter hypes aanlopen. Bewegingscentrum Drachten wil het gevoel van een huiskamer uitstralen, waar iedereen zich thuis voelt. Daar horen geen glimmende trainingspakken, strakke naveltruitjes en opgefokt gedrag bij.



**D**e gymzaal in Drachten was in het jaar 2000 al snel veel te klein. Binnen enkele maanden schreven Natasja Hoekstra, René de Jong en Joan Boelens ruim 500 nieuwe leden in. Dat verraste henzelf ook. Zoveel mensen die wilden dansen in het gymzaaltje. En dus stonden ze binnen de kortste keren voor een nieuwe uitdaging: hoe zouden ze die explosieve groei kunnen faciliteren? Het antwoord: een eigen centrum inrichten. Op 1 maart 2001 werd op de huidige locatie Bewegingscentrum Drachten geopend. Met drie kapiteins op het schip. Dat was geen probleem, vertellen Natasja Hoekstra en René de Jong,



zakelijk en privé partners. Joan Boelens heeft een aantal jaren geleden afscheid genomen. “We waren en zijn nog steeds gek van sport en bewegen. We waren vele jaren een hecht team met een grote passie voor sport. En ieder met eigen aandachtsgebieden. We waren vooral met de inhoud bezig, Joan stak veel tijd en energie in het leggen van verbindingen en het lobbyen voor ons centrum en de branche. Hij is jaren bestuurslid van Fit!vak, nu NL Actief, geweest. Zo konden we de kwaliteiten van ieder optimaal benutten.”

---

Natasja Hoekstra volgde het CIOS en doorliep de Dansacademie in Rotterdam. In de gymzaal werden in eerste instantie dan ook alleen danslessen gegeven. “We richtten ons vooral op streetdance, dat was relatief nieuw in die tijd. Uit de hele regio kwamen mensen naar onze danslessen. We boden al snel ook aerobics en steplessen aan. Het werd zo druk, dat we wekelijks 55 dans- en steplessen gaven. Om aan de vraag te kunnen voldoen, moesten we naar een groter pand waar we een volwaardig fitnesscentrum konden openen. Maar wel volgens onze eigen filosofie. Een totaalconcept met alle faciliteiten, kennis en diensten rondom bewegen en vitaal leven onder één dak. Bij veel fitnesscentra in die tijd lag de focus sterk op het cosmetische. Sterk en breed worden, afvallen. Veel spiegels, mannen en vrouwen in strakke, blote kleding. Harde muziek. Daar zal zeker een markt voor zijn. Maar we merkten ook dat er een grote markt was - en nog steeds is - voor mensen die zich daar niet thuis voelen. Die zo’n sfeer juist als een te hoge drempel ervaren. Wij wilden een soort ‘sport huiskamer’ van Drachten zijn, waar iedereen zich op zijn gemak voelt. Daarom kozen wij voor een inrichting met zo min mogelijk spiegels, maar met een huiselijke sfeer. Mensen in te strakke of blote kleding vroegen we om anders gekleed te komen sporten. Dat was ongewoon voor een fitnesscentrum. Maar het werkte wel, binnen een jaar zaten we op ruim 1000 leden. Klanten voelen zich veilig en thuis bij ons. Het maakt niet uit hoe oud je bent, hoe getraind je bent, hoe zwaar of licht je bent, Bewegingscentrum Drachten is er voor jou.”

***“Mensen in te strakke of blote kleding vroegen we om anders gekleed te komen sporten. Dat was ongewoon voor een fitnesscentrum. Maar het werkte wel, binnen een jaar zaten we op ruim 1000 leden.”***

De sterke verankering van dansen in het centrum kwam het centrum in de crisistijd en bij de komst van prijsvechters goed van pas. “Wij onderscheiden ons met het dansaanbod. Die leden komen speciaal voor dat aanbod naar ons, wij verliezen hen niet aan budgetclubs.



Natuurlijk hebben ook wij een moeilijke tijd gehad. In de crisisjaren liep het aantal leden terug van 3300 naar 2700. Nu zitten we op ruim 3500 klanten. Omdat we juist in de crisistijd anticyclisch hebben geïnvesteerd. Veel fitnesscentra stelden in die tijd investeringen en verbouwingen uit, wij deden ze juist wél zodat we met een vliegende start konden beginnen na de crisisjaren. We hebben geïnvesteerd in het pand én ons personeel. We wilden onze medewerkers per se vasthouden, want goede mensen maken het verschil. Iedereen met voldoende financiële armslag kan een fitnesscentrum bouwen en volzetten met apparatuur. Maar aan goede professionals is moeilijker te komen. We hebben onze klanten én medewerkers geen reden gegeven om in crisistijd weg te gaan bij ons. Dat heeft zich de laatste jaren uitbetaald. De saamhorigheid onder klanten en personeel is groot.”

In de no nonsens aanpak van Bewegingscentrum Drachten zijn trends nooit de leidraad. “Ons aanbod is zeer divers. We volgen trends en nieuwe ontwikkelingen op de voet, maar we laten ons niet verleiden om die blind te volgen. Als we willen, kunnen we iedere maand wel een nieuw concept of programma introduceren. En ze beloven altijd fantastische resultaten, op korte termijn. Daar gaan wij niet in mee. We vinden het belangrijk om eerlijk te zijn naar mensen en te vertellen waar het op staat. Je krijgt geen duurzame leefstijlverbetering met crash diëten of fitnessprogramma’s van 20 minuten. Dat is misleidend. We willen mensen op een verantwoorde en gezonde

---

manier begeleiden naar een gezonde leefstijl. En dat betekent: volhouden en je best doen. Een goede conditie, een gezond lijf, een fit gevoel: daar moet je in investeren, dat komt niet vanzelf. En daar ben je zélf verantwoordelijk voor. Niet onze professionals, niet de apparatuur, niet het programma, nee: jezelf. En zeg niet dat het abonnement te duur is. Mensen willen wel geld uitgeven aan een dure telefoon, maar niet aan hun gezondheid. We merken dat ons land steeds meer kan worden ingedeeld in twee groepen: mensen die wél investeren in hun gezondheid en zij die dat niet doen. Dat verschil wordt steeds groter. We hebben contact met scholen over het verzorgen van sportlessen. We vragen daar een minimaal bedrag voor, 1 euro per kind. Willen scholen niet betalen. Of het ook gratis kan. Nee, dat kan niet. Kwaliteit heeft een prijskaartje.”

Kwaliteit. Bewegingscentrum Drachten hecht er veel waarde aan. Natasja Hoekstra en René de Jong vinden dat kwaliteit beter zichtbaar moet worden gemaakt in de branche. “We moeten naar een systeem dat consumenten, bedrijven en overheden kennen. De hotelbranche werkt met sterren. Mensen weten dat ze van een vijf sterren hotel meer kwaliteit en betere faciliteiten mogen verwachten dan van een twee of drie sterren hotel. Ze snappen dat systeem. Projecteer dat systeem op onze branche, maak onderscheid door middel van sterren. Mensen kunnen dan bewuster kiezen. En spreek af dat zorgverzekeraars alleen met vijf en vier sterren centra afspraken kunnen maken. Het stimuleert centra om door te groeien naar meer sterren. Dat zou een krachtige kwaliteitimpuls voor onze branche zijn. En de transparantie vergroten. Centra moeten dan écht aantonen welke kwaliteit, ook in personeel, ze in huis hebben.”

Bewegingscentrum Drachten was het eerste Friese gecertificeerde Preventiecentrum dat mensen met niet-aangeboren hersenletsel een sportprogramma op maat biedt. “De Edwin van der Sar Foundation en de Hersenstichting lanceerden het project Meet me @ the Gym, met speciaal opgeleide instructeurs. Daar hebben we ons voor aangemeld. We hebben de infrastructuur en kennis om deze doelgroep te begeleiden. Wij hanteren een multidisciplinaire aanpak. Met welke disciplines onze klanten te maken krijgen, hangt af van het ziekte-

---

beeld, referentiekader, motivatie en perspectief. Bij ons werken onder andere beweegcoaches Fitness & Leefstijl, bewegingsdeskundigen (pre)diabetes, niet-aangeboren hersenletsel, personal trainers, voedingscoaches, fysiotherapeuten en medisch specialisten.”

***“Nu zitten we op ruim 3500 klanten. Omdat we juist in de crisistijd anticyclisch hebben geïnvesteerd. Veel fitnesscentra stelden in die tijd investeringen en verbouwingen uit, wij deden ze juist wél zodat we met een vliegende start konden beginnen na de crisisjaren.”***

Ieder mens is uniek en krijgt bij Bewegingscentrum Drachten een persoonlijke benadering. “Gebaseerd op veiligheid en respect. En plezier. Er zijn genoeg mensen die bewegen niet leuk vinden, maar die dat wel moeten gaan doen om hun kwaliteit van leven te verbeteren. Met hen bespreken we hoe we het programma zoveel fun en beleving kunnen geven, dat ze het toch proberen en blijven volhouden. Bewegen is ook entertainment. Onze professionals moeten klanten ook kunnen ‘vermaken’. Verstand van zaken, gevoel voor mensen. Dat betekent ook: inspelen op wensen. Ondernemers hebben het druk en daardoor vaak weinig tijd om te sporten. Daarom bieden wij speciaal voor ondernemers twee keer per week ontbijtfitness aan. Een uurtje sporten en om 8.00 uur samen ontbijten. In ons programma zit ook klassiek ballet en moderne jazz. Dat zie je niet vaak bij fitnesscentra.”





DR. OTTEWILL  
PHYSICIAN

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

“zouden we met hem de waarde van sport en bewegen willen bespreken en of hij de fitnessbranche een kans zou geven om aan te tonen dat zij van waarde is voor de vitaliteit van Nederland. Bijvoorbeeld door gezond gedrag te belonen. Zou de minister samen met zorgverzekeraars tot een pilot willen komen waarin een gezonde en verantwoorde leefstijl wordt beloond in de vorm van een premieverlaging voor de zorgverzekering? Dus een financiële beloning voor mensen die bereid zijn om te investeren in hun gezondheid. En daarmee sluiten we niemand uit, want iedereen kan zijn of haar leefstijl verbeteren. We hebben in het verleden van alles geprobeerd om met zorgverzekeraars tot een deal of pilot te komen, maar het is nooit van de grond gekomen. Hopelijk lukt dat wel als de minister samen met NL Actief daarin de regie pakt en landelijk enkele ‘preventieproeftuinen’ inricht. Onze branche kan van grote betekenis zijn als het gaat om preventie. Maar dan moeten we wel samen die rol pakken, een centrum alleen lukt dat niet.”

***“We moeten naar een systeem dat consumenten, bedrijven en overheden kennen. De hotelbranche werkt met sterren. Mensen weten dat ze van een vijf sterren hotel meer kwaliteit en betere faciliteiten mogen verwachten dan van een twee of drie sterren hotel. Projecteer dat systeem op onze branche, maak onderscheid door middel van sterren.”***