

INVESTEREN IN CRISIS TIJD

TEKST: KIM DE BOOIJ BEELD: FOTOGRAFIE KOOIJMAN

Je hebt een mooi, goedlopend bedrijf en wordt ineens geconfronteerd met een harde lockdown als gevolg van een pandemie. Dan staat de financiële gezondheid van je bedrijf op het spel en kun je twee kanten op: als verlamd konijntje in de naderende koplampen blijven staren of de mouwen opstropen. Pim en Anita Lexmond van Bodyline kozen het laatste.

Voordat ze het bedrijf 25 jaar geleden startten, gaven gymleraren Pim en Anita Lexmond in hun avonduren les in skigym en jazzballet. 'Er kwam steeds meer behoefte naar dit soort beweeggroepen', legt Pim uit. 'Anita koos er in 1995 als eerste voor om het onderwijs gedag te zeggen en zich op de lessen te gaan focussen. Ik volgde vijf jaar later. Ik herinner me nog dat mensen me wezen op het pensioengat dat ik zou oplopen. Ik dacht: waar hebben ze het over? Ik vond het veel belangrijker om mijn hart te volgen. Anita en ik zitten er allebei zo in: een gezonde geest is een gezond lichaam.'

Organische groei

Op dat moment kon Pim nog niet bedenken dat hij nu zestig medewerkers en vier Bodyline healthcenters zou hebben. 'Dat is organisch zo gegroeid. Het is niet dat ik dit twintig jaar geleden al zo bedacht had. Zo'n visionair ben ik niet. We zijn gewoon meebewogen met het groeiende gezondheidsdenken in de samenleving. Dat startte bij jonge moeders en later kwamen ook hun partners. Toen we in 2005 naar ons pand bij de Vliegende Vaart in Terneuzen verhuisden, volgden ook ouderen en groeiden we ineens heel hard. Het verraste me destijds enorm hoezeer een nieuw pand aan de professionele uitstraling van je bedrijf bijdraagt.' Na Terneuzen volgden enkele jaren later ook Bodyline Healthcenters in Hulst en

Oostburg. 'Er kwam meer vraag naar onze diensten, ook vanuit bedrijven. We zorgden ervoor dat iedereen in Zeeuws-Vlaanderen binnen een straal van 10 kilometer bij ons terecht kon. Zo groeiden we in een paar jaar tijd van 1.500 naar 6.000 leden.'

Bij zo'n grote groei komen ook grote investeringen kijken. 'Dat vond ik best moeilijk. Je wilt de financiële gezondheid van je bedrijf niet op het spel zetten. Daarom hebben we voorafgaand aan onze investering in Terneuzen een expert uit de fitnessbranche uitgenodigd om ons plan door te spitten. Dat gaf vertrouwen. Bovendien heb ik, na de bouw in Terneuzen, naar strategisch sterke partners gezocht om de investering mee aan te gaan, zodat ik voet aan wal kreeg bij de gemeenten en banken.'

Verbreiden

Na jarenlang de focus te hebben gehad op fitnessprogramma's voor particulieren, wilde Pim na verloop van tijd zijn horizon verbreden. 'Ik wilde ook een vaste rol krijgen in de maatschappij. Me naast particulieren ook richten op doorverwijzende partijen, zoals het bedrijfsleven, de zorg, het onderwijs en de overheid. Het is nu onze ambitie om het kenniscentrum van sport in Zeeuws-Vlaanderen te zijn. Het voelde van begin af aan al heel logisch, want eigenlijk doen we hierin al heel veel en op het gebied van sport zijn we bovendien de grootste organisatie in deze regio.' Maar tussen deze mooie





ambitie en er ook echt handen en voeten aan geven, zit nog wel een verschil. 'Dat is een lang proces waarbij je enerzijds alle partijen bij jouw visie moet aanhaken en anderzijds veranderingen in je bedrijf moet doorvoeren. Wat dat eerste punt betreft, weet ik nog goed dat de Rabobank jaren geleden al deze kans, van de samenwerking van de fitnessbranche met onder meer de zorgbranche, in een rapport benoemde. Dat rapport laat ik partijen soms nog wel eens zien. Samen kunnen we gezondheidsrisico's verkleinen, problemen voorkomen en revalidatietrajecten versnellen. Maar goed, het kost dus tijd om dat op te zetten. En dat is nog los van de veranderingen die we als bedrijf moeten doorvoeren om goed op de ontwikkelingen te kunnen inspelen.'

Corona

En dan is daar corona... 'Dat is allereerst natuurlijk een ramp voor je bedrijf. Je staat acuut stil. Gelukkig kwamen we met het hele team ook weer acuut in actie om onze leden online onze diensten aan te bieden. Daarnaast zorgde de overheidshulp voor een minder groot ver-

Je moet positief blijven denken, dat is een keuze



lies en nam de Rabobank proactief het initiatief om leningen met zes maanden uit te stellen. Dat gaf me het vertrouwen om strategisch na te denken over het bedrijf en bepaalde reserves te investeren in de ontwikkeling ervan. Stilzitten zag ik namelijk niet als optie. Dat is het slechtste wat je kunt doen. Je moet positief blijven denken, dat is een keuze. Ook al kost dat je in een situatie als deze energie. Uiteindelijk levert het je meer energie op om actief met je bedrijf bezig te zijn.'

Wie

Pim Lexmond van Bodyline Healthcenter

Wat

Wilde sterker uit de coronacrisis komen dan dat hij erin ging.

Waar

In heel Zeeland wil hij het kenniscentrum van sport zijn en waardevol partner voor bedrijven, zorg, onderwijs en overheden.

Waarom

Omdat je als financieel gezond bedrijf steeds moet meebewegen met ontwikkelingen en stilstaan geen optie is.

Pim besloot extra gas te geven op de eerder ingezette koers. 'Ik ben nog actiever met partijen rond de tafel gegaan en heb ons bedrijf in tweeën gesplitst in een fitness- (Bodyline healthcenter) en kenniscentrum (FITR company), zodat we wendbaarder worden. Juist nu hadden we de tijd voor deze goede gesprekken en ingrijpende veranderingen. Het heeft al tot een mooie overeenkomst met ZorgSaam geleid en we gaan ook samenwerken met de huisartsen van Nucleus.'

Ondanks het verlies dat Pim zeker leed tijdens de lockdown, bleef hij alle vertrouwen in een (financieel) gezonde toekomst voor zijn bedrijf houden. 'Je moet altijd in beweging blijven, inspelen op de ontwikkelingen. Dat miste ik in deze periode wel eens van de overheid. Dat er niet meebewogen werd met de noodzaak om een gezondere leefstijl te stimuleren. Maar problemen als overgewicht en depressie zijn er na corona ook nog. En dan zijn wij er klaar voor om een rol te spelen in het voorkomen en verhelpen daarvan.' ■

