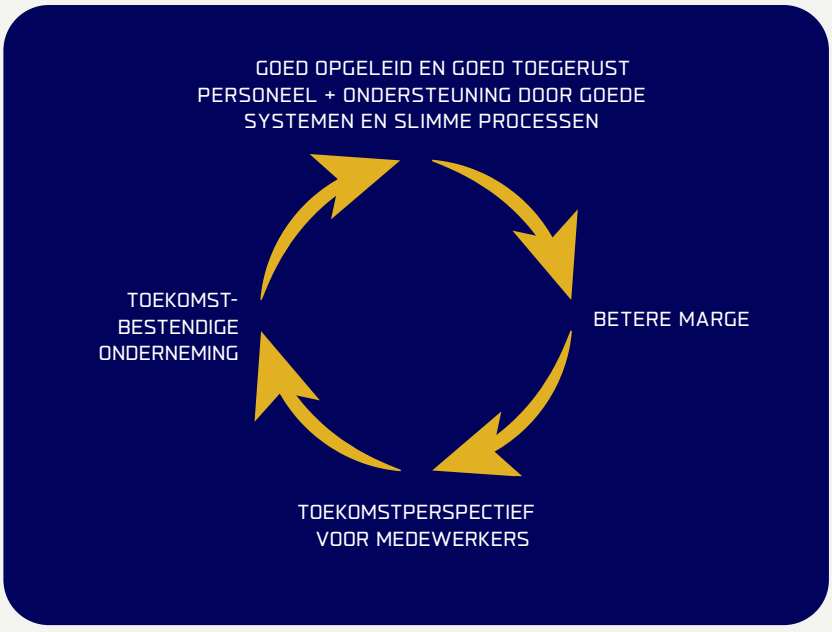
HIGH END CLUB OWNERS PROGRAMMA

HET PROGRAMMA TOEGELICHT

De fitnessbranche ontwikkelt zich snel en vraagt om volwassen ondernemerschap. In het midden- en hogere segment wordt het echte verschil gemaakt door goed opgeleide medewerkers in een professionele organisatie. Dat is precies waar veel clubs hun uitdaging vinden: talent is schaars, groeiperspectief voor medewerkers is beperkt en marges staan onder druk.

De oplossing ligt niet in harder werken, maar in slimmer werken. Wanneer een club helder gepositioneerd is, werkt met goed toegerust personeel, gebruikmaakt van efficiënte processen en systemen en stuurt op cijfers, ontstaat een vliegwiel dat alles in beweging zet:



Dit is hoe wij van Start2Move Group kijken naar de noodzakelijke ontwikkeling van de branche en vormt de basis van het High End Club Owners Programma.

In tien bijeenkomsten bouwen ondernemers stap voor stap aan dit vliegwiel: eerst richting bepalen, dan de organisatie versterken en uiteindelijk zorgen voor gedrag en borging. Het resultaat is meer grip, professionaliteit, rust en rendement, voor de club én voor de ondernemer.

START2MOVE
YOUR BUSINESS

René Wantzing

OVER DE PROGRAMMAMANAGER

René Wantzing is ondernemer, adviseur en Operationeel Directeur van Start2Move Group. Hij begeleidt fitnessondernemers, directies en managementteams bij het professionaliseren van hun organisatie, het verbeteren van marges en het creëren van toekomstperspectief voor medewerkers.

Met ruime ervaring in strategie, organisatie-inrichting, leiderschap en bedrijfsontwikkeling in de fitnessbranche, weet René complexe vraagstukken terug te brengen tot duidelijke keuzes en praktische stappen. Zijn stijl is nononsense, analytisch en altijd gericht op het versterken van de professionaliteit van de ondernemer én de organisatie.

In het High End Club Owners Programma verbindt hij de inzichten van de gastsprekers met de dagelijkse praktijk van de deelnemende ondernemers. Hij zorgt voor structuur, verdieping en een duidelijke lijn door het jaar heen, zodat elke deelnemer daadwerkelijk bouwt aan een toekomstbestendige club.

DE BIJEENKOMSTEN

1. DE KOERS BEPALEN
Kernvraag: Waar staan we voor, waar gaan we naartoe en waarom?
Spreker: *René Wantzing*
Resultaat: Een heldere koers en een eerste versie van de eigen Why–How–What, gebaseerd op de verhaallijn van Start2Move Group.

---

2. JOUW MERK ALS BELOFTE
Kernvraag: Hoe vertaal je je koers naar een sterke en herkenbare merkbelofte?
Spreker: *Peter van der Steege*
Resultaat: Een scherp merkverhaal dat richting geeft aan communicatie, uitstraling en intern gedrag.

---

3. VAN MERK NAAR MARKT
Kernvraag: Hoe zet je jouw merk effectief in de markt en activeer je jouw doelgroep?
Sprekers: *Aernout Leezenberg & Stijn Harder*
Resultaat: Een concreet marketing- en activatieplan dat aansluit op de positionering en doelgroep.

---

4. MENSEN MAKEN HET VERSCHIL
Kernvraag: Hoe maak je medewerkers tot je grootste onderscheidende kracht?
Spreker: *Remco Reesink*
Resultaat: Een HR- en ontwikkelkader dat medewerkers perspectief biedt en helpt behouden.

---

5. SLIMMER WERKEN MET DATA
Kernvraag: Hoe creëren systemen en data rust en regie in de organisatie?
Spreker: *Peter van der Kwaak*
Resultaat: Inzicht in hoe processen, systemen en data bijdragen aan efficiëntie en rendement.

---

6. PRODUCTMANAGEMENT: WAT VERKOOP JE EIGENLIJK?
Kernvraag: Hoe zorg je dat je aanbod past bij je positionering én winstgevend is?
Sprekers: *Henk Jan Thoes, Rob Trousselot, Jimmy Cornielje, Marc Neijland.*
Resultaat: Een scherp, onderscheidend en rendabel product portfolio dat direct aansluit op het merk en het verdienmodel.

---

7. STUREN OP CIJFERS: GRIP OP RESULTAAT
Kernvraag: Hoe vertaal je cijfers en KPI's naar gedrag en beslissingen?
Spreker: *Marc van der Haar*
Resultaat: Een persoonlijk stuurdashboard met inzicht in prestaties, marges en stuuracties.

---

8. DE KRACHT VAN WAARDE EN PRIJS
Kernvraag: Hoe vertaal je waarde die je levert in een prijs die past bij je positionering én bijdraagt aan margeverbetering?
Spreker: *Jeffrey Vesters*
Resultaat: Een prijsstrategie die logisch, onderscheidend en winstgevend is.

---

9. VAN KOERS NAAR GEDRAG
Tijdens deze bijzondere bijeenkomst staat een interactieve **Meet the Top Q&A** centraal. In gesprek met de deelnemers delen *Han Doorenbosch* en *René Moos* hun ervaringen als eindverantwoordelijke van de grote merken in de fitnessbranche. Geen theorie of modellen, maar praktijk: hoe maak je keuzes onder druk, hoe stuur je op gedrag en prestaties, en hoe zorg je dat strategie daadwerkelijk wordt gerealiseerd in de dagelijkse praktijk van de organisatie.

---

10. DE TOEKOMST BEGINT VANDAAG
Kernvraag: Hoe houd je koers in een veranderende markt en welke rol speelt technologie daarbij?
Spreker: *Hugo Braam*
Resultaat: Een toekomstgericht plan voor de komende 12 maanden, inclusief borging en implementatie.

START2MOVE
YOUR BUSINESS

DE SPREKERS

Peter van der Steege

Peter is merkstrateeg en oprichter/eigenaar van Fitbrand. Hij begeleidt fitnessondernemers en -organisaties bij het ontwikkelen van sterke merken die meer zijn dan een logo of slogan. Met ruime ervaring in positionering, merkverhalen en merkgedreven organisaties helpt hij ondernemers hun koers te vertalen naar een heldere belofte, richtinggevend voor communicatie, gedrag en keuzes in de dagelijkse praktijk.

Aernout Leezenberg

Aernout is o.a. oprichter/eigenaar van Hidden Profits Marketing en heeft binnen de fitnessbranche een belangrijke rol gespeeld in de professionalisering van online marketing. Hij helpt fitnessondernemers om hun positionering te vertalen naar een doordachte online aanpak, waarin data, doelgroepinzicht en rendement centraal staan. Hij laat zien hoe online marketing geen losse tactiek is, maar een structureel onderdeel van een volwassen commerciële strategie.

Stijn Harder

Stijn is eigenaar van de Fitness Aannemer en in de branche bekend door zijn sterke aanwezigheid en expertise op social media. Hij laat zien hoe je social media inzet als verlengstuk van je merk: om zichtbaarheid te bouwen, vertrouwen te creëren en je doelgroep te activeren op een manier die past bij de identiteit van je club. Met zijn praktische ervaring helpt hij ondernemers om content, toon en ritme zo te organiseren dat social media structureel bijdraagt aan instroom én loyaliteit.

Remco Reesink

Remco is mede-eigenaar van 040FIT en verantwoordelijk voor het personeelsbeleid binnen de organisatie. Vanuit de dagelijkse praktijk houdt hij zich bezig met het aantrekken, ontwikkelen en behouden van medewerkers in een steeds krapper wordende arbeidsmarkt. Zijn ervaring laat zien hoe duidelijke keuzes in leiderschap, structuur en ontwikkelperspectief bijdragen aan betrokken medewerkers en een sterkere organisatie.

Peter van der Kwaak

Peter is CEO van Clubplanner en gespecialiseerd in het inrichten van systemen en processen die fitnessorganisaties helpen grip te krijgen op hun operatie. Vanuit zijn ervaring met uiteenlopende clubs laat hij zien hoe data, planning en structuur bijdragen aan rust, voorspelbaarheid en betere besluitvorming. Zijn benadering maakt duidelijk dat systemen geen doel op zich zijn, maar een essentieel fundament voor professioneel sturen en duurzaam rendement.

Henk Jan Thoes

Henk Jan is Product Director bij Basic Fit en verantwoordelijk voor de ontwikkeling en optimalisatie van het fitnessaanbod binnen een grootschalige organisatie. In zijn rol stuurt hij op scherpe productkeuzes, schaalbaarheid en rendement, altijd in samenhang met gebruik en operatie. Zijn ervaring laat zien hoe doordacht productmanagement bijdraagt aan eenvoud, consistentie en een duurzaam verdienmodel.

Rob Trousselot

Rob is oprichter/ eigenaar van Lijfstijlcoaches en gespecialiseerd in leefstijlcoaching en gedragsverandering binnen de fitnessbranche. Hij werkt met clubs aan het ontwikkelen van begeleidingstrajecten die verder gaan dan trainen alleen en structureel waarde toevoegen voor de klant. Zijn ervaring laat zien hoe een doordacht coachingaanbod niet alleen bijdraagt aan betere resultaten voor leden, maar ook aan onderscheidend vermogen en een duurzamer verdienmodel voor de club.

Jimmy is eigenaar van We Build Gyms en gespecialiseerd in het ontwerpen en inrichten van fitnessclubs. Vanuit zijn ervaring met uiteenlopende clubconcepten laat hij zien hoe inrichting, routing en materiaalkeuze direct bijdragen aan gebruik, beleving en rendement. Zijn inzichten maken duidelijk dat de fysieke omgeving een cruciaal onderdeel is van het product dat je verkoopt en bepalend voor zowel klanttevredenheid als operationele efficiëntie.

Jimmy Cornielje

Marc is CEO en eigenaar van Start2Move Group. Vanuit zijn rol stuurt hij op visie, portfolioontwikkeling en samenhang tussen concepten, opleidingen en marktontwikkelingen binnen de fitnessbranche. Met zijn ervaring laat hij zien hoe strategische keuzes op productniveau, positionering en organisatie bijdragen aan schaalbaarheid, onderscheidend vermogen en toekomstbestendigheid.

Marc Neijland

Marc van der Haar is voormalig eigenaar van MyLife en heeft ruime ervaring met het bouwen en aansturen van een rendabele fitnessorganisatie. Vanuit zijn rol als ondernemer hield hij zich intensief bezig met financiële sturing, KPI's en het vertalen van cijfers naar concrete beslissingen in de praktijk. Zijn ervaring laat zien hoe grip op resultaat ontstaat wanneer cijfers niet los staan van de operatie, maar richting geven aan gedrag, keuzes en leiderschap.

Marc van der Haar

Jeffrey is mede-eigenaar en commercieel directeur van Start2Move Group. Vanuit zijn rol is hij verantwoordelijk voor waardeproposities, prijsstrategieën en commerciële positionering binnen de fitnessbranche. Met zijn ervaring laat hij zien hoe prijs geen rekensom is, maar een strategische keuze die direct samenhangt met positionering, klantperceptie en margeverbetering.

Jeffrey Vesters

René is CEO van Basic-Fit en daarmee eindverantwoordelijk voor één van de grootste fitnessorganisaties van Europa. In die rol stuurt hij op schaal, groei, organisatie-inrichting en rendement binnen een sterk veranderende markt. In het High End Club Owners Programma deelt René zijn ervaringen als bestuurder aan de top van een internationale organisatie, met bijzondere aandacht voor strategische besluitvorming, leiderschap en het verbinden van cijfers en cultuur.

René Moos

Hugo is CEO en mede-oprichter van Virtuagym en beschikt over een uitgesproken visie op de toekomst van de fitnessbranche. Vanuit zijn internationale ervaring ziet hij hoe technologie, data en digitalisering de rol van clubs, medewerkers en ondernemers fundamenteel veranderen. Zijn inzichten helpen fitnessondernemers om verder te kijken dan de huidige operatie en bewuste keuzes te maken over hoe zij hun club toekomstbestendig organiseren, positioneren en laten groeien.

Hugo Braam

Han heeft ruime ervaring met het opbouwen en laten groeien van een fitnessketen. Vanuit zijn ondernemersrol heeft hij van dichtbij ervaren wat er nodig is om strategie daadwerkelijk te vertalen naar gedrag op de clubvloer en binnen managementteams. Zijn inzichten maken duidelijk dat duurzame verandering niet ontstaat door plannen alleen, maar door consequent leiderschap, duidelijke keuzes en voorbeeldgedrag.

Han Doorenbosch

Spreekt dit verhaal je aan en ben je klaar om bewust stappen te zetten in de verdere groei van je club en jezelf als ondernemer? Neem dan contact op via rene@start2move.nl voor een oriënterend gesprek.

DATA MEETINGS TWEEDE EDITIE

- 12 november 2026
- 10 december 2026
- 14 januari 2027
- 11 februari 2027
- 11 maart 2027
- 8 april 2027
- 6 mei 2027
- 3 juni 2027
- 9 september 2027
- 7 oktober 2027

START2MOVE YOUR BUSINESS

LOCATIE

Alle bijeenkomsten vinden plaats op Nationaal Sportcentrum Papendal, starten om 15.00 uur en duren tot circa 20.00 uur, waarbij het gezamenlijke diner een vast onderdeel van het programma vormt.

START2MOVE GROUP
Papendallaan 7 | 6816 VD Arnhem
085 060 4303
info@start2move.nl
www.start2movegroup.nl

Start2Move Your Business is onderdeel van de S2M GROUP