

Sponsoring FC Utrecht schot in de roos

HealthCity maakt naam

Het succesvolle seizoen van FC Utrecht leverde HealthCity een enorme exposure op. In een jaar steeg de naamsbekendheid van de shirtsponsor tot 85%. HealthCity is een luxe, *all inclusive* fitnessketen. Voor een vast maandbedrag kunnen leden in een ruime, airconditioned omgeving onbeperkt gebruik maken van alle faciliteiten. Er is een breed scala fitness- en krachtapparatuur aanwezig. Ook biedt HealthCity veel mogelijkheden voor het zogenaamde functioneel trainen, dé actuele fitnessstrend. ‘En onze leden kunnen gebruik maken van sauna en zonnebank,’ aldus Roothuis. ‘Verder is parkeren geen probleem in Galgenwaard. Per bezoek kan de eerste twee uur gratis gebruik worden gemaakt van de parkeergarage.’

Alle aandacht voor jou

Naast de kwaliteit van de voorzieningen is de persoonlijke benadering hét onderscheidende kenmerk van HealthCity. ‘Onze centrale slogan is: “Alle aandacht voor jou”. Zo is altijd vakkundige begeleiding aanwezig. En als leden een personal

trainer willen inschakelen, is dat mogelijk. De vraag naar deze intensieve ondersteuning neemt de laatste jaren sterk toe.’ De individuele benadering blijkt ook uit speciale acties zoals het resize-programma: een traject waarbij mensen een maand lang drie keer per week trainen en een aangepast voedingsschema volgen. ‘Intensief, maar zeer effectief. Ik viel er zelf tien kilo door af.’

Dat de aanpak van HealthCity aanslaat, blijkt uit het klanttevredenheidsonderzoek dat regelmatig wordt uitgevoerd. ‘De feedback is vrijwel zonder uitzondering zeer positief. Daar zijn we natuurlijk blij mee, maar het is zeker geen reden om achterover te leunen. Het motiveert ons juist om het nog beter te doen.’

10x10x10

Er is een hechte band ontstaan tussen FC Utrecht en de shirtsponsor. ‘De spelers maken regelmatig gebruik van onze faciliteiten en als lid van de Businessclub heb ik veel contact met ondernemers die de club een warm hart toedragen.’ Dit



Hank Roothuis: ‘Samen sporten is niet alleen goed voor je welbevinden, het is ook een prima manier om te netwerken.’

Het grote publiek maakte kennis met HealthCity toen de fitnessketen vorig jaar shirtsponsor werd van FC Utrecht. 'Een schot in de roos,' lacht Hank Roothuis. Hij is verantwoordelijk voor tien van de dertig vestigingen van HealthCity, waaronder die in Stadion Galgenwaard. HealthCity is onderdeel van Leisure Group Europe. Dit bedrijf heeft meer dan tweehonderd vestigingen in zeven landen en is ook eigenaar van de Basic Fit-keten. 'Met de sponsoring van FC Utrecht wilden we onze naamsbekendheid vergroten. Dat is zeer zeker gelukt.'

TIEN WEKEN SPORTEN EN NETWERKEN?

HealthCity stelt tien lezers van Utrecht Business in de gelegenheid samen te sporten en zo in vorm te komen voor de Kerstdagen. Voor 150 euro kunt u tien weken onbeperkt gebruik maken van alle faciliteiten in HealthCity aan het Herculesplein. Twee keer per week wordt in groepsverband getraind onder begeleiding van een personal trainer. Om de ideale mix van gezondheid en netwerken helemaal af te maken, is een bezoek aan een wedstrijd van FC Utrecht met een plek op de Businesstribune bij dit pakket inbegrepen.

bracht Roothuis ertoe om in samenwerking met FC Utrecht een speciaal aanbod te ontwikkelen voor Businessclubleden. 'We noemen dit 10x10x10: maximaal tien ondernemers kunnen tien weken lang trainen voor tien euro per week. Daarbij stellen we twee keer per week voor deze groep een personal trainer ter beschikking.'

Een aantrekkelijk voorstel, bleek uit de respons: in *no time* waren de beschikbare plaatsen vergeven. Advocaat Hans Kaiser hoefde niet lang na te denken. 'Ik ben een FC Utrechtman in hart en nieren en ik sport graag, dus de keuze was snel gemaakt. Ik heb het programma met veel plezier gevolgd en ben na afloop zelfstandig doorgegaan met trainen. Complimenten ook voor de inzet van de mensen van HealthCity. De ondersteuning van een personal trainer voegt echt wat toe. Ook is het goed om Businessclubleden op een andere manier te leren kennen. Je verricht samen een inspanning, ondersteunt elkaar als iemand even stuk zit. Dat schept een band. Dus als HealthCity opnieuw een programma start voor een groep ondernemers, raad ik iedereen aan om er snel bij te zijn.'



Stok achter de deur

Deelnemer Johan van Vliet (Egregius) deelt Kaiser's enthousiasme. 'De combinatie van sport en contact met gelijkgestemde ondernemers sprak me direct aan. In de praktijk vormen zij een stok achter de deur. Sport je alleen dan is altijd wel een excuus te vinden om niet te gaan. Doordat je samen afspreekt onder begeleiding van een personal trainer is de drempel om af te zeggen veel hoger. Je laat elkaar niet in de steek. Soms is sprake van een frisse tegenzin, maar als je eenmaal bezig bent, krijgt het plezier al snel de overhand. En je wordt merkbaar fitter, voelt je beter. Dat motiveert om door te gaan.' Van Vliet kijkt of hij de verbinding met HealthCity verder inhoud kan geven. 'Via mijn bedrijf heb ik intensief contact met zorgverzekeraars voor wie het van groot belang is dat hun klanten gezond en fit zijn. Een samenwerking met HealthCity kan daaraan bijdragen.'

Het werkt echt

Na drie succesvolle programma's starten in oktober opnieuw tien Businessclubleden met een gezamenlijk fitnesstraject. 'Want het werkt echt,' benadrukt Roothuis. 'Al zitten agenda's vol en is iedereen druk, door de afspraak met de groep en de personal trainer zeg je minder makkelijk af. En samen sporten is niet alleen goed voor je welbevinden, het is ook een prima manier om te netwerken.' FC Utrecht is blij met het initiatief. 'Het biedt leden van de Businessclub de mogelijkheid om elkaar op een hele andere manier te leren kennen.' En zij maken op een laagdrempelige manier kennis met de faciliteiten en de persoonlijke benadering van HealthCity. 'Wij merken dat de deelnemende Businessclubleden enthousiast zijn en als ambassadeur optreden bij andere ondernemers en hun eigen medewerkers.' ■

Voor meer informatie: HealthCity, Hank Roothuis,
06-46753344 of hank.roothuis@healthcity.nl, www.healthcity.nl