



Fakta: Ikke bare kråkestup på grunnfag

Professor Kari Bø ved Norges idretts-høgskole synes det er sterk vilje og ønske i treningscenterbransjen til å øke utdannelsesnivået på instruktørene. Hun er fagansvarlig for deltidsstudiet i Fitness som utdanner treningsledere, både for kommersielle treningscentre og idrettslag.

– For det er ikke bare treningscenterbransjen som driver med mosjonsaktiviteter for voksne og barn. Man har lett for å glemme det når treningscentrene står så tydelig frem med store annonser i avisene, sier professor Bø. – Man trenger ikke kun å gå på de store sentrene for å trene. Det er ofte mange valgmuligheter i nærmiljøet.

– Hvilke krav bør en gründer stille til instruktører og personlige trenere?

– Vi mener alle som trener andre mennesker skal ha høyest mulig utdannelse. Generelt blir treningsfaget undervurdert og litt stemoderlig behandlet. Mange tror fortsatt at man kan trening når man har vært tidligere aktiv i en idrett selv. Ved Norges idrettshøgskole driver vi forskningsbasert undervisning. Det er ikke slik at vi stuper kråke på grunnfag og tar dobbel salto på hovedfag. All aktivitet skal ha en teoretisk forankring for eksempel innen anatomi, fysiologi og biomekanikk, i tillegg til pedagogikk og motivasjonspsykologi, sier Bø.

I tillegg bør alle instruktører ha gode ferdigheter og være gode formidlere.

– Det er svært krevende. Og det er klart at de som ikke har faglig og metodisk kompetanse lett kan hoppe på nye trender og ukritisk markedsføre produkter og treningsmetoder for effekten av dem er undersøkt. Vår rolle er derfor både å undervise fitness-instruktører i forskningsbasert og oppdatert kunnskap og å øke forskningsaktiviteten på dette fagfeltet som har stor betydning for folkehelsen, avslutter Bø.



KREVENDE: – All aktivitet skal ha teoretisk forankring innen anatomi, fysiologi og biomekanikk i tillegg til pedagogikk og motivasjonspsykologi, sier professor Kari Bø ved Norges Idrettshøgskole.

FOTO: SCANPIX

Fakta: Resultat for treningscentre

(I 1.000 kroner, gjennomsnitt for 442 foretak i 2007, og 114 foretak i 1994)

ÅR	2007	1994*
Omsetning	5.660	1.300
Driftsresultat	606	50
Årsresultat	458	20
Antall ansatte	12	4,2
Totalrentabilitet	13,1%	8,0%
EK-andel	28,6%	3,6%
Resultatgrad	15,4%	1,9%

(Kilde: Dun & Bradstreet Norge)

* Tallene for 1994 er ikke omregnet til dagens kroneverdi.

mye til inntektene.

– I USA kan opptil 50 prosent av omsetningen på et treningscenter komme fra salg utenom medlemsavgiften. Det inkluderer bruk av personlige trenere.

– I Norge er vi ikke så flinke til det ennå, men vi har absolutt potensial for det, sier Norum.

Hun anslår at salg av mat og drikke på et norsk treningscenter utgjør rundt 10 prosent av omsetningen. I tillegg øker bruken av personlige trenere, men det har hun ikke tall på ennå.

– De siste par årene er også vektreduksjon blitt en stadig viktigere inntektskilde. Det er veldig populære og omfattende program og vil absolutt bidra til omsetningen i årene fremover, sier Norum.

- Gi de siste ti prosentene

Mange treningscentre tilbyr både fysioterapeuter og barnepass, men det bør først komme etter hvert.

– Det er viktig å huske at kjernevirksomheten er å ha et utrolig bra treningstilbud, et godt treningslokale og hyggelige mennesker. Du skal passe på ikke å begynne med så mange ting at du ikke klarer å holde fokus på det viktigste, sier Thorstad. – Sats heller først på kompetente instruktører. Det er viktig å ha mennesker som er godt utdannet til de produktene du tilbyr, slik at det blir god kvalitet på time-ene.

Det du behøver, er intet mindre enn X-faktoren.

– Du trenger folk som trives med å skape entusiasme og engasjement. Dette skal jo være moro, og medlemmene skal få lyst til å gi de siste ti prosentene, sier Thorstad.

Arild Moen

arild.moen@kapital.no

sasystemer, regnskap, hvordan du søker etter ansatte, hva som bør stå i stillingsannonse, hvilke typer ansatte du bør ha, lønninger og så videre, sier Norum. – Det er mange aspekter ved drift av et treningscenter, og vår kjede har vært igjennom denne prosessen mange ganger.

Family Sports Club er unikt organisert, fordi franchisetagerne etter hvert også blir aksjonærer i morskapet.

– Vi jobber hele tiden for at profitten skal ligge i treningscentrene. I avtalen du gjør med oss, vil det stå at du i løpet av to år skal kjøpe deg inn med samme andel aksjer som alle de andre sentrene har. Tanken er at du skal ha en eierinteresse i hovedkontoret, for å unngå interessekonflikter. Vi har valgt å gjøre det slik for å være helt sikre på at alle parter jobber for å maksimere profitten ute på sentrene. Slik har det vært de siste fem årene, og det fungerer veldig bra, sier Norum.

- Lag en selgende organisasjon

En annen tommelfingerregel er at et treningscenter mister cirka 30 prosent av medlemmene sine årlig.

– Selv om det høres mye ut, er det

relativt lavt sammenlignet med andre land, både i Norden og verden for øvrig, sier Thorstad. – Så et tips for deg som skal starte for deg selv er å virkelig forstå hva det innebærer, nemlig konstant aktivt salg.

Likevel opplever han at salg er det

- Det er ikke slik at vi stuper kråke på grunnfag og tar dobbel salto på hovedfag.

som får minst oppmerksomhet blant de som starter treningscentre.

– Et tips er at du må få hele organisasjonen til å selge, også instruktører og resepsjonister. Det handler om å skape en selgende organisasjon der alle tar ansvar for salget. Det tror jeg er nøkkelen, sier Thorstad. – Å skape en sterk salgskultur er ekstremt viktig og noe du må jobbe med hele tiden for å bli bedre på.

Skal det være en brus?

Biinntekter ved salg av Farris, T-skjorter, kaffe og hengelåser kan også bidra