

Få succes med

# MEDICAL FITNESS



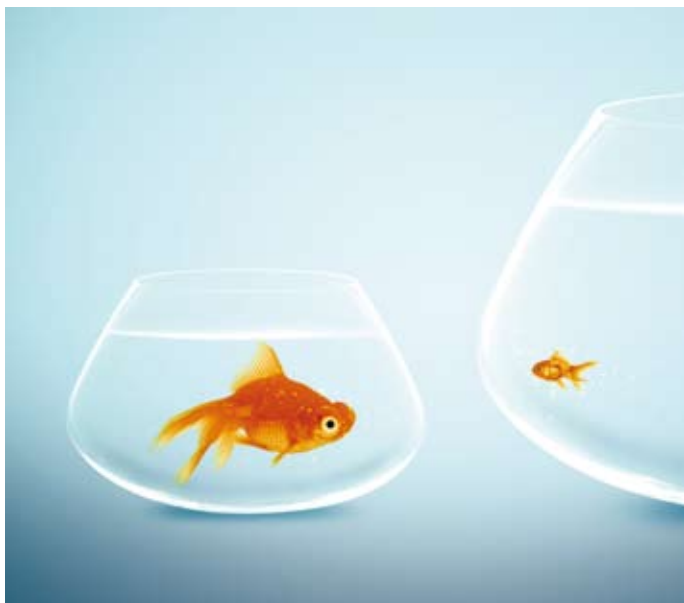
Fremtidens Medical Fitness kalder på flere holdtræningskoncepter

■ Tekst: Allan G. Nørgaard / Foto: Shutterstock

**Exercise is Medicine - punktum. Spørgsmålet er bare, hvem der skal beriges med at udbyde og levere ydelserne. Til glæde og gavn for fremtidens sundhedsforbrugere. Denne artikel henvender sig til alle sundhedsprofessionelle, som ønsker at forfølge en større bid af den kage, som hedder det private sundhedsmarked.**

Når en branche vækster og når en vis størrelse, vil den uundgåeligt blive professionaliseret i et betydeligt omfang. En del af professionaliseringen er katalyseret af det øgede konkurrencelandskab. For en voksende industri vil altid betyde ikke bare flere aktører, men også endnu dygtigere aktører. Og det vil medføre nogle påkrævede og tiltrængte ændringer i måden at agere på og i tilgangen til de udvalgte målgrupper, som man ønsker at arbejde med.

Jeg vil ikke påberåbe mig en evne til at kunne spå om fremtiden, men jeg ved, at jeg er i stand til at tage et kvalificeret kig ned i krystalkuglen. Og jeg ser en fremtid med mange flere Medical Fitness holdtræningskoncepter.



### For lille til at være stor og for stor til at være lille

Der kræves rigtigt meget af en moderne sundhedsvirksomhed for at kunne klare sig godt. Uanset om organisationen tæller få eller mange mennesker, så skal alle funktioner tilgodeses – ledelse, økonomi, salg, indkøb, IT, marketing, kommunikation, drift osv. Det kan være en ordentlig mundfuld at gabe over for især en lille organisation. Og jeg forstår godt, hvorfor klinikejere en gang imellem bliver meget forpustede.

Konsekvensen af denne erkendelse har vi allerede set i detailhandlen for mange år siden. Det har ført til et øget samarbejde via standardiseringer, kædedannelser, konceptualiseringer osv. En tilsvarende rejse har vores fitnessbranche været på, og turen er nu så småt i gang for landets udbydere af Medical Fitness.

Så en spådom om udviklingen i Medical Fitness kunne med rette tage udgangspunkt i dagens fitness landskab. Og det vil jeg illustrere ved at belyse 'holdtræning' i særdeleshed. I langt de fleste fitness centre er mængden af hold steget betydeligt igennem de seneste år. Derudover er der sket en kæmpe forskydning i ratioen mellem egne hold og koncepthold. Sidstnævnte æder sig med stor appetit gladeligt ind på en stadig større del af holdtilbuddet.

For nogle få år siden var der også kun overbærende smil og hovedrysten til overs i forhold til hele det virtuelle instruktørunivers. Det er der ikke mere. Tværtimod. Jeg var også én af skeptikerne, men det er jeg ikke længere. Tanken om en virtuel instruktør i Medical Fitness sammenhæng ville sikkert i dag blive mødt med samme skepsis. Det går nok over.

Udviklingen, som er beskrevet ovenfor, vil vi med al sandsynlighed også komme til at se indenfor Medical Fitness. Markedet er blot

ikke helt så modent og udviklet endnu, og derfor er der p.t. langt imellem de virkelige stærke holdkoncepter til denne verden. Men det vil de kommende år råde bod på, og der vil udspille sig en interessant kamp om at udnytte den trafik af kunder som landets klinikker har adgang til og råder over.

For sundhedsprofessionelle er det åbenlyst at arbejde seriøst med hele holdtrænings palletten. Bl.a. på grund af det relationelle forhold til kunderne, den suveræne fastholdelsesgrad for det modne publikum, det 3-strengede udbytte af holdtræning (fysisk, mentalt og socialt) og de økonomisk attraktive indtjeningsmuligheder.

### Når FAGLIGHED og FORRETNING skal gå hånd i hånd

Et Medical Fitness holdtræningskoncept vil kun være stærkt, hvis såvel det faglige som det forretningsmæssige er sikret. Mine erfaringer fortæller mig, at sundhedsprofessionelle som regel bliver draget og rekrutteret af det faglige aspekt, mens det til gengæld er økonomien på den lange bane, som er udslagsgivende for at fastholde og blive ved. Så dem, der står bag holdtræningskoncepter til denne verden, bør være super skarp på og have respekt for begge områder - ellers kommer konceptet ikke til at fungere. Som sundhedsprofessionel kan du bruge de to hovedområder til at screene et potentielt nyt tiltag.

Eksempler på de faglige faktorer: Indledende kursus, løbende videreuddannelse, adgang til artikler, sparringsmulighed, relevans i forhold til målgruppe m.v.

Eksempler på de forretningsmæssige faktorer: Basal økonomi, marketing support, kendskabsgrad hos sundhedsforbrugerne, løbende udvikling m.v.



### GLAiD, Golfklinik.dk, Heartfit, FysioFlow, MediYoga, Gravity m.fl.

Ovennævnte er nogle af de Medical Fitness koncepter, som sundhedsforbrugere i dag har adgang til rundt omkring på landets klinikker.

GLAiD er måske den største enkeltstående holdtrænings succes i

**Definitionen på det private sundhedsmarked er: Ydelser og produkter som er selvbetalt af privatperson eller virksomhed både med og uden tilskud fra det offentlige. Det private sundhedsmarked havde i 2017 en anslået samlet størrelse på astronomiske 22,5 mia. kr. med en forventet årlig vækstrate på 3-4%.**

Medical Fitness historien. Det faglige fundament er virkelig solidt, matchet med målgruppen er i særklasse, og i tillæg er det lykkedes at opnå en helt exceptionel mediebevågenhed. En vinder er født. Jeg tør slet ikke at tænke på, hvad GLAiD kunne drive det til, hvis gruppen bag – på vegne af alle de deltagende klinikker – tog det forretningsmæssige aspekt endnu mere alvorligt.

Golfklinik.dk er et andet eksempel, som jeg vil tillade mig at fremhæve. Konceptet indeholder først og fremmest et holdtræningskoncept for golfspillere. Fagligheden er kompromisløs god, matchet med målgruppen er i top og den marketingsupport, som gruppen bag tilbyder både lokalt og nationalt, kan ganske enkelt ikke gøres bedre.

Flere koncepter er på vej, og de nuværende koncepter bliver stærkere og stærkere. F.eks. spår jeg Gravity en lys fremtid i Medical Fitness sammenhæng, her er der igen utvetydige flueben ved målgruppematch, det faglige og det forretningsmæssige.

Og så savner jeg bare så meget at se det helt rigtige koncept til Indoor Walking, enten på specielle gå-bånd eller med særligt egnede ellipsemaskiner. Der ville være et suverænt match med målgruppen og dennes foretrukne motionsvaner. Kom nu med det koncept!



### 3 bogstaver er ikke bare 3 bogstaver

Hvordan ser holdplanen ud i din praksis? Mange klinikker udbyder i dag både MTT og TRX. Og 3 bogstaver er vel 3 bogstaver? Desværre ikke! Ovenfor har jeg anført 'kendskabsgrad hos sundhedsforbrugerne' som en forretningsmæssig faktor. På få år er det

lykkedes TRX at skabe meget fornem brand awareness hos slutbrugerne, og denne kendskabsgrad kommer i den grad klinikkerne til gode, når de skal markedsføre et sådan hold – her arbejder producenter og den lokale udbyder sammen om budskabet i en meningsfyldt konstellation.

MTT (Medicinsk Trænings Terapi) er imidlertid noget, som den enkelte klinik selv må markedsføre. Kendskabsgraden af MTT hos slutbrugerne er yderst begrænset, og opgaven med at skabe brand awareness omkring MTT har altid været en opgave, som har været pålagt den lokale klinik. Og således – på trods af den mangeårige historik og antallet af klinikker, som udbyder det – er MTT desværre fortsat bare 3 bogstaver for flertallet af de danske slutbrugere. I min optik har producenterne og distributørerne af MTT udstyr ikke gjort sit arbejde fyldestgørende.

### Og nu til moralen

Jeg tror fuldt og fast på, at adaptionen af stærke holdtræningskoncepter kan bidrage positivt økonomisk og samtidig frigive værdifulde ressourcer i en sundhedsprofessionel organisation.

Ta' et kig på f.eks. Les Mills eller McDonald's (uden sammenligning i øvrigt). Jeg skal ikke kommentere på, om det er kvalitet eller ej. Den store force for begge koncepter er ensartetheden, og det skaber tryghed og en stabil oplevelse for både forbrugeren og udbyderen. Det er reproducerbart, skalerbart og koncepternes stærke fundament gør hele ydelsen langt mere procesbåret og mindre personafhængigt. Og det er endda tilrettelagt uden at lægge en væsentlig begrænsning på menneskets evne til at shine indenfor konceptets rammer. Det er da på mange måder fantastisk!

### Min afsluttende opsummering på denne artikel er derfor 2 simple råd:

1. Invitér koncepterne indenfor med åbne arme. De kan gøre en masse godt for din praksis.
2. Stil krav til dem, der står bag, og lad dem tage et medansvar for den lokale og nationale synlighed.

Personligt er jeg meget spændt på at følge denne scene i årene, der kommer.

## Er du personlig træner?

Få en flot og professionel hjemmeside der giver flere kunder.

Har du råd til at lade være?

[www.ptnet.dk](http://www.ptnet.dk)

