

FITNESS AANNEMER

E-BOOK

REFORMER PILATES STUDIO ALIGN

Groepslessen / Personal Training / Duo-lessen



VOORWOORD

De boutique fitness markt groeit razendsnel. Consumenten zijn op zoek naar meer dan alleen een plek om te sporten: ze willen kwaliteit, beleving en persoonlijke aandacht. Reformer Pilates sluit hier perfect op aan en wint de laatste jaren veel terrein op het gebied van populariteit. Voor veel ondernemers biedt dit kansen, maar ook uitdagingen.

Met dit E-book presenteren wij een voorbeeld businessplan voor een boutique Reformer Pilates studio. Het doel hiervan is niet om een kant-en-klare blauwdruk te leveren, maar om te laten zien hoe een dergelijk concept kan worden opgebouwd: van visie en doelgroep, tot financiën en ledenontwikkeling. Het geeft een realistisch beeld van de keuzes, investeringen en aandachtspunten die komen kijken bij het opzetten van een boutique Reformer Pilates studio. Daarnaast vind je na het voorbeeld businessplan nog een aantal interessante vraagstukken, die ook zeker voor interessante inzichten zullen zorgen.

We hopen dat dit document je niet alleen inzicht geeft, maar ook aanzet tot denken. Welke doelgroep wil je bereiken? Hoe wil jij je onderscheiden? Wat past bij jouw visie en ambities? Gebruik dit E-book als inspiratie en als vertrekpunt om je eigen ideeën verder te ontwikkelen.

CONCEPT & VISIE

Het concept is een Reformer Pilates studio gericht op groepslessen met aanvullend Personal Training en Duo-lessen. De naam van de studio is Studio Align.

De sfeer die Studio Align wil uitstralen is luxe, high end, maar ook warm en intiem. Denk aan hout, planten, lichte tinten en premium verlichting die zorgen voor het 'boutique gevoel'. Mensen moeten het gevoel krijgen dat ze zichzelf kunnen zijn in een toegankelijke premium ruimte zonder dat deze té exclusief voelt. De beleving die mensen moeten ervaren is dat ze tijdens de les even op een andere wereld zijn, om op die manier zichzelf te versterken.

De visie van Studio Align is dat we een omgeving willen creëren waar beweging en beleving voor onze community samenkomen. In een intieme,

high-end setting helpen we mensen om hun lichaam en geest te versterken, zodat ze met meer energie en zelfvertrouwen in het leven staan.

De kernbelofte die wij doen aan de klant is luidt als volgt: 'Meer dan een workout: wij bieden een unieke locatie waar je je lichaam transformeert, je geest tot rust brengt en deel uit maakt van een inspirerende community.'

Om dit concept succesvol te maken, is het belangrijk helder te hebben voor wie we dit neerzetten en hoe we ons onderscheiden.



**“MEER DAN EEN WORKOUT:
WIJ BIEDEN EEN UNIEKE LO-
CATIE WAAR JE JE LICHAAM
TRANSFORMEERT, JE GEEST
TOT RUST BRENGT EN DEEL UIT
MAAKT VAN EEN INSPIREREN-
DE COMMUNITY.”**



DOELGROEP & POSITIONERING

De doelgroep van dit concept zijn voornamelijk vrouwen (maar ook mannen) tussen de 25-50 jaar, hoger opgeleid, gemiddeld tot bovengemiddeld besteedbaar inkomen die geïnteresseerd zijn in een holistische benadering van sport waarbij kracht, flexibiliteit en mentale balans samenkomen. Deze groep kiest bewust voor kwaliteit, persoonlijke aandacht en een premium beleving, die een Boutique studio als Studio Align kan bieden.

Wat Studio Align uniek maakt, is de combinatie van premium beleving, persoonlijke aandacht en focus op Reformer Pilates. Waar andere studio's vaak breder georiënteerd zijn op fitness of yoga, bieden wij een intieme setting aan die volledig draait om kwaliteit en resultaat. De boutique uitstraling maakt dat leden zich direct thuis voelen, zonder dat het te elitair wordt.

Daarnaast staat community-building centraal: instructeurs kennen de leden bij naam, volgen hun voortgang en zorgen voor een persoonlijke ervaring bij iedere les. Dit doen we onder andere door middel van periodieke check-ins, waarbij we samen met leden hun persoonlijke groei bespreken. Daarnaast bieden we een online 'Pilates Journal' aan, waarin de leden hun eigen groei en ervaringen kunnen bijhouden. Deze is toegankelijk via dezelfde app als waarmee de leden hun lessen boeken. Zo maken we vooruitgang tastbaar en tonen de instructeurs actief hun betrokkenheid.

Tot slot zal de programmering van Studio Align bestaan uit 20-25 lessen per week, verspreid over ochtenden, avonden en weekenden om de doelgroep flexibiliteit te bieden. Elke les telt maximaal 8 deelnemers, wat de persoonlijke begeleiding en de intieme boutique sfeer garandeert. Het rooster biedt een mix van toegankelijke lessen voor beginners, intermediate/flow-lessen voor gevorderden en themalessen gericht op bijvoorbeeld corestrength of herstel. De programmering zal qua tijden en momenten in de week altijd hetzelfde zijn, alleen de inhoud van de lessen zal af en toe veranderen, maar hier later meer over.

In combinatie met een eenvoudig abonnementsmodel en een sterk team van gespecialiseerde trainers, creëren we een plek waar leden niet alleen sporten, maar ook verbinding en balans vinden.

Aansluitend hierop vormt de locatiekeuze een belangrijke succesfactor voor dit concept.

H3

LOCATIEKEUZE & DOELGROEP ANALYSE

Op basis van het concept en de doelgroep zijn de volgende criteria voor een geschikte locatie vastgesteld:

- Stedelijke gebieden met een hoge bevolkingsdichtheid → binnen 10-15 minuten reistijd moet er voldoende ledenpotentieel zijn.
- Midden- tot hoog SES (Sociaaleconomische status) wijken → bewoners hebben een bovengemiddeld inkomen en zijn bereid €150-€200 per maand te besteden aan een boutique Pilatesconcept.
- Lifestyle gedreven buurten → aanwezigheid van horeca, yoga, concept stores en premium retail zorgt ervoor dat een boutique studio natuurlijk aansluit.

Er zijn ook een aantal type wijken/steden die als minder geschikt verklaard kunnen worden:

- Landelijke dorpen/krimpregio's → locaties als dit hebben te weinig ledenpotentieel om een studio winstgevend te maken door de lage bevolkingsdichtheid.
- Lage SES wijken → bewoners van dit soort wijken hebben vaak een lagere mate van betalingsbereidheid voor een dergelijk concept.
- Sterk verzadigde markten → wijken/steden waar al meerdere (Boutique) Pilatesconcepten actief zijn met een hoge bezettingsgraad.

Op basis van deze gegevens zijn er 3 concrete voorbeelden van geschikte steden of wijken gekozen. Kenmerken van deze wijken maken dit geschikte wijken en deze zullen per wijk beschreven worden. *Deze wijken worden puur en alleen gebruikt als indicatie en voorbeeld, dit model is breder inzetbaar.*

- Amsterdam Zuid (De Pijp/ Oud-Zuid, NL)

Een hoog besteedbaar inkomen en een bestaande boutique- en horecacultuur maken dit een logische en geschikte plek voor Studio Align.

- Utrecht Oost (Wittevrouwen, NL)
De Wittevrouwen wijk is een populaire wijk met veel hoger opgeleide tweeverdieners, wat goed aansluit bij de doelgroep. Daarnaast is de wijk ook goed bereikbaar met het OV, wat deze wijk een geschikte locatie maakt.

- Brussel (Etterbeek, BE)
Het gemiddeld inkomen in de wijk Etterbeek ligt relatief hoog en er is een rijke mix van horeca en cultuur wat een lifestyle-georiënteerd publiek aantrekt. De wijk is ook zeer goed bereikbaar met de tram/metro wat het een toegankelijke plek maakt voor een Pilatesconcept.

- Oisterwijk (NL)

Waar de grote steden dat wel hebben, heeft Oisterwijk niet direct één perfecte wijk voor een Pilates concept. Wel heeft het dorp een relatief hoog gemiddeld inkomen en ook een relatief hoog gemiddeld opleidingsniveau. Daarnaast staat Oisterwijk bekend om haar chique winkels en horeca, wat een 'betalingsbereid' publiek aantrekt. Deze facetten maken dat Oisterwijk een geschikt dorp is voor een dergelijk Pilatesconcept.

Binnen dergelijke wijken zal er gekeken worden naar een geschikt pand van 100m² tot 150m². Naast de juiste locatie is ook een helder en eenvoudig prijsmodel essentieel om de doelgroep aan te trekken en te binden.

H4

ABONNEMENTSSTRUCTUUR

Binnen Studio Align werken we met 3 abonnementen, die de consument kan afsluiten met een contract voor 1 jaar, of maandelijks opzegbaar. Het contract waarmee de sporter zich 1 jaar vastlegt is ±10% goedkoper dan een maandelijks opzegbaar abonnement.

Soort abonnement	Inhoud abonnement	Prijs abonnement per maand (maandelijks opzegbaar)	Prijs abonnement per maand (contract voor 1 jaar)
Basic	4 groepslessen p/m (1 per week)	€119 p/m	€109 p/m
Plus	8 groepslessen p/m (2 per week)	€159 p/m	€145 p/m
Premium unlimited	Onbeperkt toegang tot groepslessen	€199 p/m	€179 p/m

Daarnaast bieden we ook losse diensten aan:

- Losse groepsles: €35 per les
- Losse PT: €75 per sessie
- Losse Duo training: €90 per sessie (€45 per persoon)

Om dit aanbod en deze beleving te realiseren en te verantwoorden, is er een investering nodig in apparatuur, interieur en marketing nodig.





INVESTERINGSBEGROTING

De investeringsbegroting die in dit hoofdstuk te zien is dient als indicatie en is geen absolute waarheid. De begroting is gebaseerd op realistische marktprijzen voor een boutique Reformer Pilates studio van 100-150m² met 8 Reformers.

In onderstaande tabel is de startinvestering te zien die nodig zal zijn voor Studio Align. Er is een variant voor een basis scenario en voor een ambitieus scenario.

Onderdeel	Basis scenario (excl. btw)	Ambitieuus scenario (excl. btw)
Reformer apparatuur	€30.000 (€3.750 p/st.)	€40.000 (€5.000 p/st.)
Verbouwing/ interieur	€30.000	€45.000
Verlichting/branding/sfeer	€8.000	€15.000
Software/ boekingssysteem	€2.000	€4.000
Pre-sale marketingbudget	€5.000	€10.000
Overige vaste kosten (meubilair, audio, etc.)	€6.000	€10.000
Totale investering excl. btw	€81.000	€124.000
Totale investering incl. btw (21%)	€98.010	€150.040

In dit voorbeeld zal er gerekend worden met een financieringsmix van 30% eigen vermogen en 70% vreemd vermogen (gefinancierd via bank). In beide gevallen gaat het om een lening met een rente van 6% en een looptijd van 60 maanden. Er zal berekend worden per scenario wat hiervan de gevolgen zijn voor de exploitatiebegroting en het break-evenpunt.

De investering moet natuurlijk wel gefinancierd worden. In onderstaande tabel is de financieringsmix weergegeven.

Onderdeel	Basis scenario (excl. btw)	Ambitieuus scenario (excl. btw)
Eigen vermogen (30%)	€24.300	€37.200
Vreemd vermogen (70%)	€56.700	€86.800
Totale investering excl. btw	€81.000	€124.000
Totale investering incl. btw (21%)	€98.010	€150.040

Naast de startinvestering is het belangrijk te begrijpen hoe de maandelijkse inkomsten en uitgaven zich verhouden, en bij welk ledenaantal de studio winstgevend wordt.

H6

MAANDELIJKSE EXPLOITATIE

In dit hoofdstuk is in eerste instantie de exploitatiebegroting te lezen. Vervolgens wordt er met de verkregen informatie een break-even punt vastgesteld. Dit punt wordt vervolgens gecombineerd aan de ledenontwikkeling over het verloop van een aantal maanden. Tot slot zal er ook wat te lezen zijn over de werving en de retentie van leden. *In onderstaande tabellen wordt gerekend met absolute bedragen.*

In deze tabel wordt weergegeven wat de omzet uit abonnementen zal zijn in het basis scenario en in het ambitieus scenario.

Leden per abonnement	100 leden (basis scenario)	100 leden (basis scenario)	Leden per abonnement	150 leden (ambitieuus scenario)	150 leden (ambitieuus scenario)
Soort abonnement (aantal leden basis scenario)	Aantal leden maandelijks opzegbaar abonnement - Omzet p/m	Aantal leden contract voor 1 jaar - Omzet p/m	Soort abonnement (aantal leden ambitieuus scenario)	Aantal leden maandelijks opzegbaar abonnement - Omzet p/m	Aantal leden contract voor 1 jaar - Omzet p/m
Basic (30)	12 - €1.428	18 - €1.962	Basic (45)	18 - €2.142	27 - €2.943
Plus (50)	20 - €3.180	30 - €4.350	Plus (75)	30 - €4.770	45 - €6.525
Premium (20)	8 - €1.592	12 - €2.148	Premium (30)	12 - €2.388	18 - €3.222
Omzet p/m per contract vorm	€6.200	€8.460	Omzet p/m per contract vorm	€9.300	€12.690
Totale omzet abonnementen p/m		€14.660 omzet basis scenario			€21.990 omzet ambitieuus scenario

In deze tabel wordt weergegeven wat de omzet uit de losse diensten zal zijn in het basis scenario en in het ambitieuus scenario.

Losse dienst	100 leden (basis scenario)	150 leden (ambitieuus scenario)
Losse groepsles (10 → 20)	€350	€700
PT (10 → 20)	€750	€1.500
Duo (10 → 20)	€900	€1.800
Totale omzet losse diensten p/m	€2.000	€4.000

In deze tabel zullen de totale kosten per scenario worden weergegeven. Vervolgens wordt er met behulp van de totale omzet een resultaat per maand berekend.

	100 leden (basis scenario)	150 leden (ambitieuus scenario)
Totale omzet abonnementen p/m	€14.660	€21.990
Totale omzet losse diensten p/m	€2.000	€4.000

Totale omzet p/m	€16.660	€25.990
Kosten		
Huur + service	€1.500	€1.500
Personeel	€7.500	€8.500
Marketing	€1.000	€1.500
Software + licenties	€500	€500
Energie + schoonmaak	€1.500	€1.800
Financieringskosten	€1.085	€1.665
Opleidingsbudget	€180	€250
Overige vaste kosten	€1.000	€1.000
Totale kosten p/m	€14.265	€16.715
Resultaat p/m	€2.395	€9.275

Break-even analyse

Voor de break-even analyse zijn alleen de inkomsten uit abonnementen meegenomen, omdat deze stabiele en betrouwbare inkomsten opleveren. De inkomsten uit losse groepslessen, PT en duo-sessies worden als extra winst gezien boven op dit punt. In onderstaande tabellen is het break-even punt te zien binnen de 2 scenario's, en hoe het resultaat zich verder ontwikkelt naarmate het aantal leden zal toenemen.

Voor het basis scenario (€14.085 kosten/gemiddelde omzet p.lid van €147) is het break-even punt 98 leden. Voor het ambitieus scenario (€16.465 kosten/gemiddelde omzet p.lid van €147) is het break-even punt 114. Vanaf dit aantal leden is de studio winstgevend.

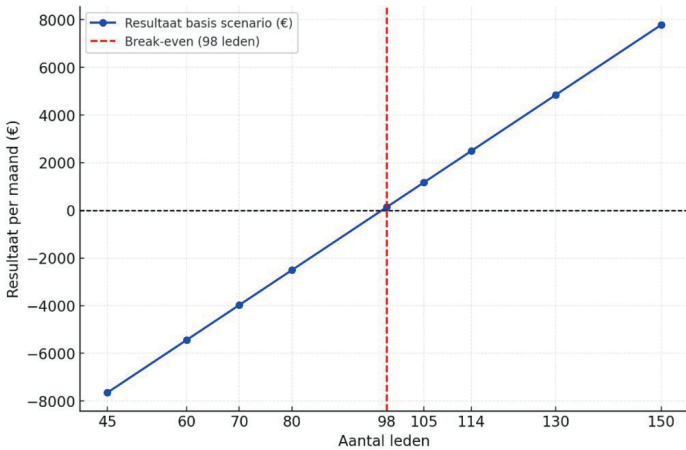
* Resultaat in onderstaande tabel verschilt met exploitatiebegroting door het weglaten van inkomsten uit Losse groepslessen, PT en Duo-sessies.*

Aantal leden	Omzet p/m (€147 per lid)	Kosten p/m basis scenario	Resultaat basis scenario (in euro's)	Kosten p/m ambitieus scenario	Resultaat ambitieus scenario (in euro's)
45	€6.615	€14.265	-€7.650	€16.715	-€10.100
60	€8.820	€14.265	-€5.445	€16.715	-€7.895
70	€10.290	€14.265	-€3.975	€16.715	-€6.425
80	€11.760	€14.265	-€2.505	€16.715	-€4.955
98	€14.406	€14.265	+€141	€16.715	-€2.309
105	€15.435	€14.265	+€1.170	€16.715	-€1.280
114	€16.758	€14.265	+€2.493	€16.715	+€43
130	€19.110	€14.265	+€4.845	€16.715	+€2.395
150	€22.050	€14.265	+€7.785	€16.715	+€5.335

Ledenontwikkeling & Break-even

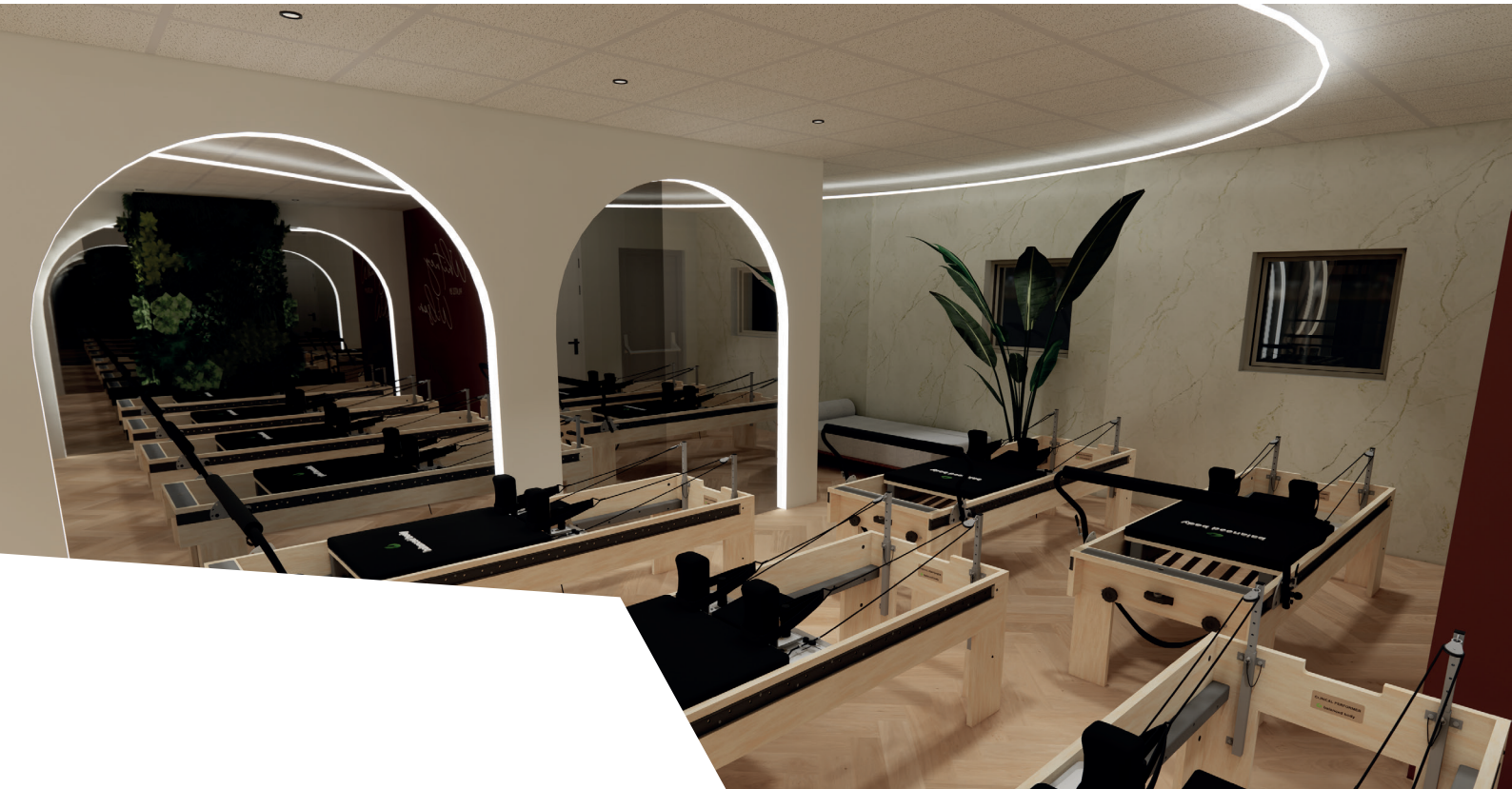
Studio Align hoopt in het voorjaar van 2026 haar deuren te kunnen openen voor haar leden, afhankelijk van het vinden van een geschikt pand en het rondkrijgen van de financiering. Om het break-even punt binnen 6-9 maanden te bereiken, is een consistente ledenopbouw noodzakelijk, hier later meer over.

In een conservatief scenario wordt er gestart met circa 45 leden. Na ongeveer 3 maanden ligt de verwachting op 65 leden, waarna dit aantal verder groeit naar circa 85 leden na 6 maanden. Rond maand 8-9 zal het break-even punt van 98 worden bereikt, waarna de studio door kan groeien naar een winstgevend concept. Zie onderstaande grafiek voor een visuele weergave.



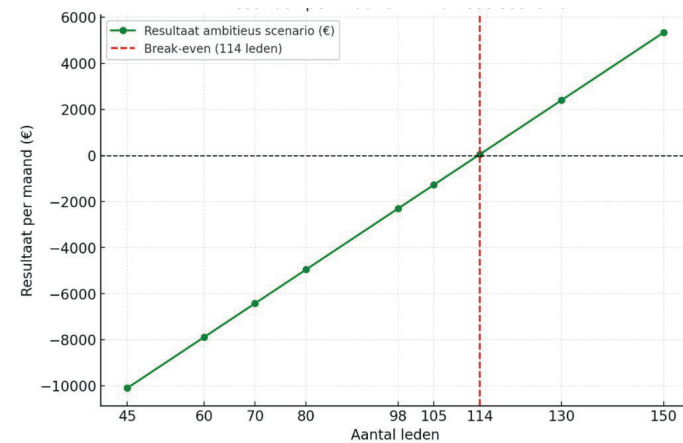
Visuele weergave Break-even basis scenario.

In het ambitieuze scenario wordt gestart met 60 leden bij de opening. Na drie maanden ligt de verwachting op circa 80 leden, gevolgd door ongeveer 100 leden na 6 maanden. Hiermee komt de studio dicht in de buurt van het break-even punt van 114 leden, dat naar verwachting binnen 8-9 maanden wordt behaald. Zie onderstaande grafiek voor een visuele weergave.



STUDIO ALIGN HOOPT IN HET VOORJAAR VAN 2026 HAAR DEUREN TE KUNNEN OPENEN VOOR HAAR LEDEN, AFHANKELIJK VAN HET VINDEN VAN EEN GESCHIKT PAND EN HET RONDKRIJGEN VAN DE FINANCIERING.





Visuele weergave Break-even ambitieus scenario.

Ledenwerving & Retentie

Voor de opening willen we sterk inzetten op een presale campagne met online advertenties, founding member deals en samenwerkingen met lokale horeca en lifestylepartners. Ons doel is om bij opening 60 leden te hebben, zoals in het ambitieuze scenario beschreven, met een maandelijkse groei van 6-9 leden via referrals, events en online marketing. We willen gericht adverteren op de doelgroep, waardoor de advertenties effectiever zullen zijn.

Het behouden van leden is minstens zo belangrijk als nieuwe aanwas. Bij Studio Align hechten we veel waarde aan persoonlijke aandacht en een premium beleving. De leden kennen we bij naam en we volgen hun voortgang. We investeren in een warme, boutique sfeer waarin leden zich echt thuis voelen. Ons streven is een maandelijkse uitstroom onder de 5% te houden en de gemiddelde lidmaatschapsduur naar 12+ maanden te brengen.

Daarnaast worden de leden actief betrokken bij de ontwikkeling van het concept en de programmering. Binnen Studio Align werken we met blokken van circa 16 weken, waarbij elk blok gekoppeld is aan een thema. Binnen dit thema krijgen de lessen telkens net een andere insteek: er kunnen nieuwe oefeningen worden geïntroduceerd of de focus kan verschuiven naar andere spiergroepen. Zo blijft het aanbod vernieuwend en raken leden minder snel uitgekeken. Belangrijk om te vermelden dat het geen baanbrekende veranderingen zijn, de veranderingen passen bij de missie van de studio en de behoeften van de doelgroep.

Bovendien hebben de leden inspraak in de keuze van het thema, met voorbeelden als Lente, Mindful en Power. Door deze betrokkenheid en de regelmatige vernieuwing blijft het aanbod aantrekkelijk en wordt ledenbehoud actief gestimuleerd.

De werving- en retentiestrategie krijgt pas echt kracht door de mensen die het concept uitdragen. Het team speelt daarbij een sleutelrol.

H7

TEAM & PERSONEEL

Het team van Studio Align vormt de kern van de beleving die we willen neerzetten. Met het personeelsbudget dat beschreven staat in de exploitatiebegroting kunnen we een klein maar toegewijd team samenstellen dat professionaliteit en persoonlijke aandacht waarborgt.

De basis wordt gevormd door een studio manager (0,6-0,8 fte) die verantwoordelijk is voor de dagelijkse operatie, het contact met de leden en de coördinatie van het team. Daarnaast werken er 3 tot 4 gecertificeerde Pilates-instructeurs, die gemiddeld 6-10 lessen per week verzorgen. Samen zijn zij in staat op 20-30 groepslessen per week aan te bieden, aangevuld met Personal Training en Duo-sessies.

Een groot deel van de instructeurs zal als zzp'er of parttime kracht worden ingezet. Dit biedt de studio flexibiliteit en houdt de vaste lasten beheersbaar, terwijl de kwaliteit van de lessen op

hoog niveau blijft. We zullen bewust kiezen voor instructeurs die naast hun vakmanschap ook de rol van host en 'communitybouwer' vervullen, waardoor we voor een warme en persoonlijke sfeer kunnen zorgen die leden motiveert om te blijven.

Lees H10 vraagstuk 'Personeel: Waarom? Hoe? Waar? Wie?' om meer te leren over personeel in een Pilates concept

Hoewel de basis stevig staat, zijn er altijd kansen en risico's die invloed hebben op het succes en de groei van de studio.



KANSEN & RISICO'S

De markt voor boutique fitness en specifiek Reformer Pilates groeit sterk. Studio Align kan hierop inspelen met een duidelijk en premium concept. Tegelijkertijd zijn er risico's die we zorgvuldig moeten managen. In dit hoofdstuk zullen we de belangrijkste kansen en risico's voor Studio Align toelichten.

- **Kansen:** Een belangrijke kans ligt in de groeiende vraag naar boutique fitnessstudio's en de trend naar persoonlijke en holistische benaderingen van beweging. Het premium prijsniveau van €150-€200 per maand maakt het mogelijk om met een relatief klein ledenbestand winstgevend te opereren. Daarnaast biedt de community-gedreven aanpak van Studio Align veel potentie voor lange lidmaatschapsduur en loyaliteit, wat zorgt voor stabiele inkomsten.
- **Risico's:** Het grootste risico is een te trage ledenopbouw in de eerste maanden, waardoor het break-even punt later wordt bereikt. Ook kan een onjuiste locatiekeuze - bijvoorbeeld in een te lage SES-wijk of een te verzadigde markt - de kans op succes beperken. Daarnaast vormen de relatief hoge kosten van de huur en personeel een risico als de bezetting achterblijft. Tot slot is er de kans dat de markt sneller verzadigd raakt wanneer meerdere studio's tegelijk openen.
- **Aanpak:** Om deze risico's te beperken, zet Studio Align sterk in op een presale campagne en lokale marketing, zodat er bij de opening direct een solide ledenbasis aanwezig is. De keuze voor een locatie wordt gebaseerd op grondige analyse van inkomensniveau, bevolkingsdichtheid en concurrentie. Daarnaast wordt er gewerkt met een flexibele personeelsstructuur (mix van parttime en zzp), zodat de personeelskosten beheersbaar blijven, ook bij een lagere bezetting.

** Dit zijn specifieke kansen & risico's voor Studio Align. Lees de verdieping na het businessplan voor meer kansen & risico's met betrekking tot Pilates in het algemeen.**

**EEN BELANGRIJKE KANS
LIGT IN DE GROEIENDE VRAAG
NAAR BOUTIQUE FITNESSSTUDIO'S
EN DE TREND NAAR PERSOONLIJKE
EN HOLISTISCHE BENADERINGEN
VAN BEWEGING.**



CONCLUSIE & ADVIES

Studio Align is een kansrijk model omdat het inspeelt op de snelgroeiende vraag naar boutique fitness en de populariteit van Reformer Pilates. Het concept combineert een premium beleving met persoonlijke aandacht en een duidelijke abonnementsstructuur. Daarmee kan de studio al met een relatief klein ledenaantal winstgevend opereren. De focus op community en retentie zorgt bovendien voor langdurige lidmaatschappen en stabiele inkomsten, waardoor de studio duurzaam kan groeien.

Voor succes is het belangrijk om keuzes bewust te maken. Het is belangrijk om zorgvuldig te selecteren op locatie, te investeren in een sterke presale en vanaf de opening al een solide ledenbasis te hebben. Er kan beter meer geïnvesteerd worden in bepaalde zaken, zoals locatie, dan dat er bezuinigd wordt. Ook zijn het samenstellen van een kwalitatief sterk team en het bewaken van een consistente premium beleving cruciale succesfactoren.

Tegelijkertijd zijn er enkele valkuilen om te vermijden. Een te snelle uitbreiding zonder stabiele basis kan het model kwetsbaar maken. Het prijsmodel moet daarnaast ook

eenvoudig blijven; te veel varianten zorgen voor onduidelijkheid. Daarnaast mag marketing niet worden onderschat, en zal dit ook nog goed moeten worden gedaan na de presale. Tot slot is het cruciaal dat het team ook zelfstandig goed kan draaien, zodat het succes niet volledig afhankelijk is van de oprichter.

Met de juiste locatie, een sterk team en een consequente focus op kwaliteit en community heeft Studio Align alles in huis om binnen 6-9 maanden break-even te draaien en daarna door te groeien naar een winstgevende en schaalbare formule.

VERDIEPING: VRAAGSTUKKEN VOOR ONDERNEMERS

In dit hoofdstuk zullen diverse vraagstukken worden gedeeld die jou als ondernemer aan het denken kunnen zetten. Deze zijn geen onderdeel van het businessplan uit de eerdere hoofdstukken. Er zal gekeken worden naar vraagstukken als Hoe bepaal je of er genoeg vraag is naar een Pilatesconcept? Hoe ontwikkelt de markt zich? Hoe krijg je mannen zover om Pilates te gaan doen? Hoe zorg je voor het juiste personeel?

Om handige inzichten te kunnen bieden binnen deze thema's zijn de handen ineengeslagen met Diani Schoofs, eigenaresse van Pilates Premium Place in Eersel. Door samen te sparren zijn er bepaalde gegevens boven water gekomen die jou als lezer kunnen helpen in het opstellen van een mooi concept.

Hopelijk ben je na het lezen van dit hoofdstuk tot nieuwe inzichten gekomen die je kunnen helpen bij het opzetten van een winstgevend Pilatesconcept!

De vraag en toegankelijkheid van Pilates

De populariteit van Pilates groeit wereldwijd, en ook in Nederland en België neemt de belangstelling toe. Toch betekent dit niet automatisch dat je overal maar een winstgevende studio neer kan zetten. Het bepalen van de marktpotentie is hierin essentieel en vraagt om een zorgvuldige analyse. Belangrijk is om te kijken naar de demografische kenmerken van een regio, zoals inkomensniveau, opleidingsgraad en bevolkingsdichtheid. In stedelijke gebieden met een hoger-gemiddeld inkomen en een lifestyle-gedreven cultuur is de kans op succes aanzienlijk groter dan in dorpen of krimpregio's. Vanzelfsprekend speelt ook de aanwezigheid van concurrenten een rol: een studio in een verzadigde markt heeft meer moeite om leden te werven dan een studio in een gebied waar Pilates nog nauwelijks wordt aangeboden.

Vraag in de markt

Om de vraag binnen een markt concreet te meten, kunnen ondernemers gebruikmaken van verschillende instrumenten. Zo geven Google Trends en data uit social media inzicht in de belangstelling voor Pilates in een bepaalde regio. Daarnaast kan een eenvoudige enquête of poll waardevolle informatie opleveren over

bijvoorbeeld de bereidheid om €150-€200 per maand te besteden aan Pilates. Ook lokale fysiotherapeuten en personal trainers zijn goede sparringpartners, omdat zij vaak direct zicht hebben op de doelgroep die baat heeft bij Pilates, zoals mensen met rugklachten of sporters in herstel.

Ervaren drempels

Tegelijkertijd moet worden erkend dat Pilates nog altijd een hoge drempel heeft voor veel mensen. Onbekendheid is een belangrijke factor: veel mensen weten simpelweg niet wat Pilates inhoudt, en Reformer Pilates roept vaak nog meer vraagtekens op. Daarnaast bestaat het hardnekkige stereotype dat Pilates vooral een vrouwensport zou zijn, iets waar in een volgend vraagstuk dieper op wordt ingegaan. Het prijsniveau vormt een extra barrière: de tarieven liggen hoger dan bij de reguliere fitnessclubs, wat zonder duidelijke uitleg over de meerwaarde moeilijk te rechtvaardigen is.

Overkomen drempels

Deze drempels zijn echter niet onoverkomelijk. Door educatie en communicatie centraal te stellen, kan Pilates toegankelijker en aantrekkelijker worden gemaakt. Open dagen, proeflessen en duidelijke uitlegvideo's helpen de onbekendheid weg te nemen. Het aanbieden van laagdrempelige instapopties, zoals een kennismakingspakket met drie lessen tegen gereduceerd tarief, verlaagt de financiële barrière. Ook de manier van communiceren speelt een rol: termen als core strength, performance en herstel spreken een breder publiek aan dan vage lifestyle-beloftes. Tot slot helpt het om succesverhalen van leden zichtbaar te maken, van sporters die blessurevrij bleven tot professionals die meer energie kregen in hun werk, zodat potentiële leden zich kunnen identificeren en sneller de stap durven zetten.

Samenvattend: de vraag naar Pilates groeit, maar succes hangt sterk af van de manier waarop de studio omgaat met bestaande drempels. Door onbekendheid weg te nemen, stereotypes actief te doorbreken en de waarde van het premium aanbod helder te communiceren, wordt Pilates toegankelijker voor een bredere doelgroep en ontstaat er ruimte om een loyale community op te bouwen.

Van medische roots naar moderne studio's

Pilates werd in het begin van de 20e eeuw ontwikkeld door Joseph Pilates als een methode om het lichaam sterker, flexibeler en veerkrachtiger te maken. Het had een duidelijk medische en revaliderende insteek: soldaten, dansers en mensen met blessures gebruikten Pilates om hun herstel te ondersteunen en hun fysieke gezondheid te verbeteren. De nadruk lag op gecontroleerde beweging, ademhaling en het versterken van de diepe spieren.

Verschuiving in de markt

In de huidige markt zien we echter een duidelijke verschuiving. Waar de oorspronkelijke therapeutische toepassing van Pilates nog steeds een rol speelt binnen gespecialiseerde studio's, is het aandeel hiervan kleiner geworden. Steeds meer (boutique) studio's positioneren Pilates tegenwoordig als een volwaardige fitnessvorm. Tegenwoordig wordt vooral de Reformer, oorspronkelijk ontworpen als hulpmiddel in herstel en spierversterking, steeds vaker gepresenteerd als een fitnessapparaat waarmee dynamische en uitdagende lessen worden gegeven.

Pilates als fitnessbeleving

Deze ontwikkeling maakt Pilates beter geschikt voor een breder publiek. Lessen zijn vaak eenvoudiger opgebouwd, met een focus op intensiteit, beleving en variatie in plaats van op medische correcties of individuele revalidatie. Het resultaat is een vorm van Pilates die qua uitstraling en beleving dichterbij andere fitnessconcepten aanligt en die inspeelt op de groeiende vraag naar boutique studio's waarin sport, lifestyle en community samenkomen.

Keuze ondernemers

De markt beweegt zich dus richting een tweedeling: enerzijds de klassieke benadering waarin Pilates wordt gebruikt voor therapie en herstel, en anderzijds de moderne boutique variant waarin Pilates wordt gepositioneerd als premium fitnesservaring. Beide richtingen bedienen hun eigen doelgroepen en kunnen naast elkaar bestaan. Voor ondernemers is het van belang om na te gaan welke manier je wilt uitstralen, zodat je het juiste publiek aanspreekt en een winstgevende studio kan opzetten.

Pilates voor mannen?

In de huidige markt wordt Pilates vaak geassocieerd met een holistische benadering van beweging, een benadering die traditioneel meer wordt verbonden met vrouwelijke sportbeoefening. Studio's richten hun marketing dan ook vaak op vrouwen, met zachte kleuren, een focus op 'body shaping' en een lifestyle-oriëntatie die veelal aansluit bij vrouwelijke doelgroepen. Hier is natuurlijk in de kern niks mis mee, echter ontstaat hierdoor een beeld dat Pilates niet stoer of uitdagend genoeg zou zijn voor mannen. Dit beeld is hardnekkig, terwijl het totaal niet overeenkomt met de oorsprong van Pilates. Joseph Pilates ontwikkelde zijn methode namelijk in de vroege 20e eeuw als fysieke training en revalidatiemethode voor soldaten en atleten.

Voordelen van Pilates voor mannen

Voor mannen biedt Pilates minstens zoveel voordelen als voor vrouwen - en in sommige gevallen zelfs meer, gezien hun vaak andere sport- en leefstijlpatronen. Een sterke en stabiele core is bijvoorbeeld essentieel voor vrijwel iedere sportprestatie en helpt bij het voorkomen van blessures. Ook flexibiliteit en mobiliteit zijn voor veel mannen een aandachtspunt, omdat kortere spierlengtes en stijvere gewrichten vaker voorkomen. Daarnaast is het verbeteren van deze flexibiliteit en het verlengen van de spieren ook erg interessant voor (kracht)sporters.

Ook voor de mannen die niet aan sporten doen kan Reformer Pilates erg interessant zijn. Het versterken van de rugspieren en houding kan erg behulpzaam zijn voor mannen die lange dagen zittend werk doen en hier last van ervaren. Naast de fysieke voordelen draagt Pilates natuurlijk, ook voor mannen, bij aan mentale focus en stressreductie wat het een waardevolle sport maakt.

Vormgeving van het concept

Om Pilates aantrekkelijker te maken voor mannen is er meer nodig dan het benoemen van de voordelen. Het is belangrijk om na te denken over de manier waarop het concept wordt vormgegeven en gepresenteerd. Het taalgebruik en de branding kunnen een groot verschil maken: termen als Core Strength en Performance zijn voor mannen veel aantrekkelijker dan bijvoorbeeld Pilates Booty Burn of Pilates Easy Flow. Ook de uitstraling van de studio speelt een grote rol. Een neutrale, strakke en atletische sfeer verlaagt de drempel en maakt het makkelijker om Pilates als serieuze en uitdagende trainingsvorm te positioneren. In de praktijk kan een 'Pilates voor mannen-concept' op verschillende manieren tot leven worden gebracht. Door in de studio te spelen met licht en de algemene uitstraling neutraal te houden kan je in dezelfde ruimte zowel lessen voor mannen als voor vrouwen geven. Door de lessen voor de mannen anders in de markt te zetten, kan je binnen een bestaand concept de nieuwe doelgroep aanspreken. Ook fusies/samenwerkingen met sportverenigingen, fysiotherapeuten of personal trainers kunnen een ingang vormen om mannen kennis te laten

maken met Pilates. Het delen van verhalen en resultaten van mannen die sterker, flexibeler of blessurevrij zijn geworden door Pilates helpt om de relevantie tastbaar te maken. Uiteindelijk is het belangrijk dat Pilates niet exclusief als vrouwensport wordt gepositioneerd, maar juist als een trainingsvorm die geschikt is voor iedereen.

Conclusie: een onbenutte kans

Hoewel Pilates vandaag de dag nog vaak wordt gezien als een sport die vooral vrouwen aanspreekt, ligt hier een duidelijke en grotendeels onbenutte kans. Mannen vormen een doelgroep die zowel fysiek als mentaal veel baat heeft bij deze trainingsvorm, maar tot nu toe vaak buiten beeld blijft. Studio's die actief inspelen op deze doelgroep door hun communicatie, branding en aanbod hierop af te stemmen, kunnen zich onderscheiden en hun markt aanzienlijk verbreden. Door Pilates niet langer te positioneren als een exclusieve vrouwensport, maar als een complete methode voor kracht, mobiliteit en herstel, ontstaat er ruimte om een nieuwe groep leden aan te trekken en een sterke voorsprong te nemen in een snelgroeiende markt.

DE POPULARITEIT VAN PILATES GROEIT WERELDWIJD, EN OOK IN NEDERLAND EN BELGIË NEEMT DE BELANGSTELLING TOE. TOCH BETEKENT DIT NIET AUTOMATISCH DAT JE OVERAL MAAR EEN WINSTGEVENDE STUDIO NEER KAN ZETTEN. HET BEPALEN VAN DE MARKTPOTENTIE IS HIERIN ESSENTIEEL EN VRAAGT OM EEN ZORGVULDIGE ANALYSE.

PERSONEEL: WAAROM? HOE? WAAR? WIE?

De rol van personeel

Ongeacht wat je concept precies is, het personeel wat in de concepten rondloopt heeft een cruciale rol. Apparatuur en interieur ondersteunen de beleving, maar uiteindelijk zijn het de instructeurs die bepalen of leden zich welkom voelen en daarnaast gemotiveerd blijven terugkomen. Hun houding, vaardigheden en betrokkenheid maken het verschil tussen een gemiddelde ervaring en een premium beleving.

Balans in personeelskosten

Na de huur vormen personeelskosten doorgaans de grootste uitgavenpost. Het is daarom belangrijk om realistisch te plannen en de juiste balans te vinden tussen vaste krachten en flexibele inzet. Een studiomanager kan als vaste spil de dagelijkse operatie en het contact met de leden coördineren, terwijl zelfstandige of parttime trainers zorgen voor flexibiliteit en schaalbaarheid. Op deze manier blijven de vaste lasten beheersbaar en is er ruimte om in te spelen op groei of seizoenschommelingen.

Meer dan diploma's

Het vinden van het juiste personeel gaat echter veel verder dan het afvinken van diploma's. Een Pilates instructeur moet niet alleen technisch bekwaam zijn, maar ook beschikken over de sociale en communicatieve vaardigheden die nodig zijn om een community te bouwen. Het gaat om instructeurs die leden bij naam kennen, betrokken zijn bij persoonlijke progressie en de visie van de studio actief uitdragen. Bij de werking moet daarom altijd gezocht worden naar een combinatie van vakinhoudelijke kwaliteiten en persoonlijke fit met de cultuur van de studio.

Opleidingen en certificeringen

Opleidingen spelen hierin wel een belangrijke rol. Voor Reformer Pilates zijn er internationaal erkende programma's, zijnde van Matwork-certificaten tot volledige opleidingen die alle apparaten omvatten. Afhankelijk van de gekozen route variëren de kosten van circa €1.500 tot €6.000 of soms meer, met een studieduur van enkele weken tot een jaar. Voor de meeste studio's is het essentieel om uitsluitend met

gecertificeerde trainers te werken. Dit waarborgt veiligheid en kwaliteit en versterkt het professionele imago van de studio.

Het volgen van een opleiding tot Pilates instructeur kan dus best in de kosten lopen. Daarom is het belangrijk dat potentiële instructeurs inzien waarom het voordelig kan zijn een dergelijke opleiding te volgen. In veel regio's is het aanbod van gecertificeerde Pilates instructeurs beperkt, terwijl er wel veel professionals zijn uit aanverwante vakgebieden zoals fysiotherapie, personal training, dans of yoga. Voor hen kan een Pilates-certificaat een waardevolle aanvulling zijn op hun bestaande expertise en kan het hun marktpositie versterken. Door dit actief te communiceren, door bijvoorbeeld te benadrukken dat Pilates wereldwijd in opkomst is en dat een certificaat deuren opent tot nieuwe markten, wordt omscholing een interessante carrièrekans.

Daarnaast kan het helpen om (om)scholing aantrekkelijker te maken door ondersteuning te bieden in tijd en kosten. Een studio kan bijvoorbeeld een deel van de opleidingskosten vergoeden in ruil voor een minimale inzettermijn, of flexibele werktijden aanbieden zodat een instructeur scholing kan combineren met andere werkzaamheden. Om dit te financieren kan er in de exploitatiebegroting, op dezelfde manier als bij Studio Align, ruimte worden gemaakt voor een opleidingsbudget per jaar (€2.000-€3.000). Dit maakt de financiële tegemoetkoming voor een opleiding richting werknemers mogelijk.

Tot slot spelen erkenning en status ook mee: door gecertificeerde trainers zichtbaar te waardoor in communicatie en marketing, laat je zien dat hun investering niet alleen bijdraagt aan hun persoonlijke groei, maar ook gewaardeerd wordt door leden en de organisatie. Op deze manier wordt het (om)scholen tot Pilates-instructeur niet alleen een investering in kennis, maar ook een concrete kans op werkzekerheid, doorgroei-mogelijkheden en het deel uitmaken van een groeiende premium fitnessmarkt.

Beschikbaarheid werknemers

Naast het investeren in opleidingen en omscholing is het minstens zo belangrijk om vooraf te onderzoeken of er in de regio voldoende potentieel personeel aanwezig is. Een gemeente met 50.000 inwoners kan op het eerste gezicht aantrekkelijk lijken, maar zonder een helder beeld van het lokale arbeidsaanbod bestaat het risico dat er niet genoeg (potentiële) instructeurs beschikbaar zijn. Het is daarom verstandig om al in de voorbereidingsfase een arbeidsmarktscan te doen.

Dit kan op verschillende manieren: door te kijken naar hoe bestaande Pilates- en yogastudio's in de omgeving dit hebben gedaan, door vacatures uit te zetten en te monitoren hoeveel reacties er binnenkomen, of door contact te leggen met opleidingsinstituten die Reformer- of Matwork-opleidingen aanbieden. Ook kan netwerken met fysiotherapeuten, personal trainers en dansdocenten waardevolle inzichten opleveren, omdat zij vaak openstaan voor aanvullende scholing.

Door dit onderzoek vooraf te doen, krijg je een realistisch beeld van de beschikbaarheid van personeel en zo kun je beter inschatten of het nodig is om actief te investeren in het opleiden van nieuw talent. Zo voorkom je dat de studio operationeel afhankelijk wordt van een te kleine vijver, en kan er vanaf de start een stabiel en kwalitatief team worden opgebouwd. Ook kan hieruit duidelijk worden dat het niet haalbaar is om in een bepaalde regio een Pilatesstudio te beginnen met de gewenste hoeveelheid instructeurs. Het is beter om hier tijdig achter te komen dan dat dit een groot probleem wordt wanneer je al operationeel bezig bent.

Personeelsretentie

Het vinden van goed personeel is één uitdaging, maar het behouden ervan is minstens zo belangrijk. Voor elke studio is continuïteit in het team essentieel om kwaliteit en beleving te waarborgen. Retentie begint bij een eerlijke beloning en goede arbeidsvoorwaarden, maar gaat verder dan dat. Instructeurs blijven vooral wanneer zij zich gewaardeerd voelen, kunnen doorgroeien



**VOOR DE MEESTE
STUDIO'S IS HET
ESSENTIEEL OM
UITSLUITEND MET
GECERTIFICEERDE
TRAINERS TE WERKEN.
DIT WAARBORGT
VEILIGHEID EN KWALITEIT
EN VERSTERKT HET
PROFESSIONELE IMAGO
VAN DE STUDIO.**

en deel uitmaken van een hechte community. Door te investeren in opleidingsmogelijkheden, het vieren van gezamenlijke successen en het creëren van een positieve teamcultuur, wordt de kans groter dat instructeurs langdurig aan de studio verbonden blijven.



NAWOORD

Dank voor het lezen van dit E-book. Je hebt een compleet beeld gekregen van wat er komt kijken bij het opzetten van een boutique Reformer Pilates studio: van visie en positionering tot financiën, team en ledenopbouw. Daarnaast zijn er nog diverse vraagstukken behandeld die nieuwe inzichten hebben gegeven. Gebruik dit document als inspiratie en als werkboek: pas aan, reken door en maak het van jou. Elke regio en community is anders, jouw keuzes bepalen het verschil. Wil je sparren over je plan of een tweede paar ogen op je cijfers? We denken graag met je mee. Op naar een studio die klopt; voor jou, je team en je leden!



WWW.FITNESSAANNEMER.NL

