

Dave Mortensen, Presidente de Anytime Fitness: 'La competencia no es una amenaza sino nuestro gran aliado'

Dave Mortensen, Presidente y cofundador de Anytime Fitness, presidió ayer un encuentro con medios de comunicación, franquiciados, staff y proveedores, en el club corporativo del barcelonés barrio de Poblenou, en el que habló sobre el presente y futuro del sector, y del de la franquicia de más rápido crecimiento de la historia

Cuando se cumplen exactamente dieciséis años de la apertura del primer club Anytime Fitness (www.anytimefitness.es) en Cambridge, Minnesota, su Presidente y cofundador, Dave Mortensen, hizo ayer una parada en nuestro país para hablar sobre su visión del sector y el rumbo de su franquicia en España.

Una filial que ha liderado nuestro mercado por número de aperturas los últimos tres años y cuyos planes, en palabras de Mortensen, pasan por 'cerrar el año con 60 clubes operativos, que serán 125 en los próximos tres años y 250 en los próximos cinco.' Un crecimiento exponencial paralelo al que vivirá la franquicia en todo el mundo, cuyos planes son alcanzar los 20.000 gimnasios abiertos en los próximos cinco años y duplicar el número de países en los que en la actualidad está presente, pasando de 30 a 60 en el mismo plazo.

Para cumplir este ambicioso plan, la franquicia tiene todo a su favor ya que, de acuerdo a los últimos estudios europeos y nacionales, la población que practica ejercicio físico de forma regular –dentro o fuera de establecimientos privados- no para de crecer. Hace tan solo unos días el Ayuntamiento de Barcelona hizo públicos los resultados de una encuesta sobre la actividad física que arrojan datos alentadores para el sector: en los últimos 5 años ha crecido un 16% en el número de barceloneses que practican algún deporte de forma regular, situando la penetración poblacional en un casi 72%.

El incremento más relevante se da en los ejercicios con aparatos cardiovasculares - 7 puntos más-, y en musculación, 5 puntos de subida respecto a la encuesta anterior del año 2013. Datos en la línea de los arrojados en los últimos meses por otras entidades europeas y claro reflejo de que el sector del fitness se encuentra en plena forma en todo el mundo.

Y aún le queda mucho camino por delante. Según las estimaciones de Mortensen, el mercado español todavía está muy lejos de alcanzar su techo de crecimiento y será necesario que todos los actores del panorama del fitness sigan creciendo para dar respuesta a la demanda de los usuarios. 'No tenemos miedo al resto de operadores. No podemos pensar que son una amenaza para nosotros sino más bien lo contrario: el perfecto aliado. Nuestro objetivo no está en competir por el trozo de pastel que suponen los usuarios activos –aproximadamente un 12% de la población global- sino en captar el otro 88% restante que, a día de hoy, aún llevan una vida sedentaria. Cuantas más personas seamos capaces de atraer entre todos hacia una vida sana, más posibilidades de crecimiento tendremos unos y otros... y de paso un mundo más sano y feliz" – sostuvo durante el evento.

Una vida sana que, para Mortensen, va más allá de darse de alta y acudir a entrenar en un gimnasio o ponerse unas zapatillas para salir a correr por la calle. "Queremos influir en la mente de las personas; ayudarlas a cambiar su comportamiento y hábitos, no solo su cuerpo. Queremos acompañarlas en el viaje hacia su bienestar físico y mental... ayudarlas a incorporar en su día a día hábitos saludables, con pequeñas metas que puedan alcanzar de forma sencilla y que les hagan sentir bien a corto, medio y largo plazo. Ese es nuestro objetivo y el valor diferencial de nuestra franquicia."

Cada vez más cerca del usuario

Tras escuchar las necesidades de sus socios y las barreras que separan a la gente real de una vida saludable, y para llegar cada vez a más personas y acompañarlas en este nuevo estilo de vida, Anytime Fitness hará uso de las nuevas tecnologías. Será el próximo mes de septiembre cuando su App llegue a España para revolucionar la experiencia del usuario.

"Hemos diseñado una aplicación completamente contraria a las tendencias. En general, todas las Apps existentes se centran en el usuario y buscan su soledad: que mida por sí mismo sus progresos, que configure sus entrenamientos, etc. olvidando la importancia de las relaciones. Nosotros buscamos precisamente lo contrario. Queremos que su experiencia trascienda las paredes del club y que sepan que, a través de su teléfono móvil, en su bolsillo, les estamos acompañando en todo momento, en cualquier lugar. Cumpliremos con nuestro objetivo coach, connect & care (coach, conectar, cuidar) fortaleciendo la relación entre los entrenadores y los usuarios, y los lazos de unión entre los propios socios que podrán hacer grupos afines. Conectaremos a las personas correctas con las personas correctas para cumplir sus objetivos y mantener al máximo su motivación" – adelantó.

El franquiciado es la clave

Sobre los resultados económicos de su compañía, que este año superará los 225 millones de dólares de facturación, Mortensen asegura que sus franquiciados son la pieza fundamental. 'Nuestro foco está en ayudar a nuestros franquiciados a mejorar sus beneficios pero no es nuestra obsesión sino una consecuencia. Si hacemos las cosas bien y ayudamos a nuestros franquiciados y ellos a su vez ayudan a nuestros socios a conseguir sus metas, los beneficios económicos vendrán solos. Sabemos que somos capaces de superar las expectativas de los consumidores y por lo tanto sabemos que el futuro nos favorece' asegura.

Franquiciados que ya se cuentan por miles y que tienen en sus manos el reto de hacer llegar el mensaje de la franquicia a todo el planeta: en cualquier lugar, con cualquier material, por escaso que sea el tiempo que puedas dedicar, el ejercicio físico es una pieza clave en el cambio de mente necesario para alcanzar una vida plena.

Datos de contacto:

Natalia Lopez-Maroto
630636221

Nota de prensa publicada en: [Boadilla del Monte](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Cataluña](#) [Eventos](#) [Otros deportes](#) [Recursos humanos](#) [Dispositivos móviles](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>