

SOFTWARE



Mijmeringen van een softwareontwikkelaar...

Kwaliteitsonderzoek automatisering fitnessbranche

De fitnessondernemer gaat op zoek naar een perfecte locatie, een gevestigde architect en een interieurontwerper die er uiteindelijk voor zorgen dat het toekomstige centrum de perfecte 'look' zal krijgen. Nadat een keuze is gemaakt met welke apparatuur er gewerkt gaat worden, gaat de aandacht uit naar goed gekleurd en praktisch meubilair. Uiteindelijk zal een professionele geluidsinstallatie, al dan niet gecomputeriseerd, er mede zorg voor dragen dat het centrum de gewenste prachtige, moderne en sportieve uitstraling krijgt.

Nadat alle noodzakelijke stappen zijn genomen, kan met de bouw worden begonnen. De budgetten zijn verdeeld en hier en daar wat overschreden zodat, wanneer de dag van oplevering nadert, er uiteindelijk een definitieve keuze gemaakt moet worden hoe deze toko te runnen.

De fitnessmanager wordt zich er al snel van bewust dat uitstraling en apparatuur niet voldoende blijken om een goed centrum draaiend te houden. De motor ontbreekt voor een goed en gecontroleerd management van het nieuwe centrum. Voor de broodnodige automatisering wordt een verlanglijstje gemaakt en staat er nog een geringe financiële bijdrage gereserveerd.

Gaat hij verder met de oude bekende leverancier, waarmee alle ergernissen de revue reeds vele malen zijn gepasseerd? Maar de leverancier is zo'n aardige jongen en tenslotte heeft de fitnessondernemer al zoveel in hem geïnvesteerd. Of zet hij alle bestaande ergernissen nu eens en voor altijd opzij en gaat voor een goed en professioneel systeem waarmee hij op een soepele manier de gewenste resultaten sneller zal kunnen bereiken. De 'return of investment' is groot, maar binnen korte tijd is de investering terugverdiend, want immers: meten is weten en weten is winst...

Al dan niet worden er diverse aanbieders uitgenodigd. Het pakket waar de fitnessondernemer voor kiest, moet alles kunnen. Echter, de budgetten zijn al lang verdeeld en ruim overschreden. Uiteindelijk valt de keuze op design, de sympathie van de verkoper en niet als minst belangrijk: de prijs.

De ervaring heeft inmiddels al lang geleerd dat geen enkel softwarepakket voldoet, ze allemaal van alles beloven en er uiteindelijk toch een slechte service zal worden geleverd, waarom dan nog op kwaliteit letten?

Wat is er toch aan de hand in deze branche? Is het te lang te goed gegaan?

Een volwassen branche besteedt jaarlijks 5% van de bruto omzet aan een totale professionele automatisering. In de fitnessbranche, volgens velen nu eindelijk een volwassen branche, vertegenwoordigt de totale automatisering slechts een fractie hiervan. Zijn fitnessondernemers zich nog steeds niet bewust hoeveel voordelen een goede professionele automatisering zal opleveren? Hoe komt het toch dat wij, de softwareleveranciers, nog steeds de sluitpost in iedere begroting vormen? Dat anno 2006 de fitnessondernemer nog steeds de overtuiging heeft dat de apparatuur het succes van zijn club bepaalt? En dat software toch niet deugt. Software: on(be)grijpbaar en ontastbaar...

Zou het niet fijn zijn eens exact te weten waar de ondernemer beren ziet en wat een ondernemer doet besluiten om met zijn oude materiaal door te sukkelen! En zou het niet fijn zijn als wij, softwareontwikkelaars, al dan niet uit hobby ontstaan, eens en voor altijd kunnen aantonen dat wij wél professioneel zijn en dat er wel goed materiaal beschikbaar is?

Welke softwareontwikkelaars durven de uitdaging aan?

Meldt u aan voor dit kwaliteitsonderzoek. Wie durft...

Ga naar: www.fitvak.com en klik op kwaliteitsonderzoek automatisering