PALCO23

FITNESS

El ex director general de Anytime Fitness trae a España el 'boutique' Trib3

M. Menchén / Patricia López
1 mar 2017 - 04:59

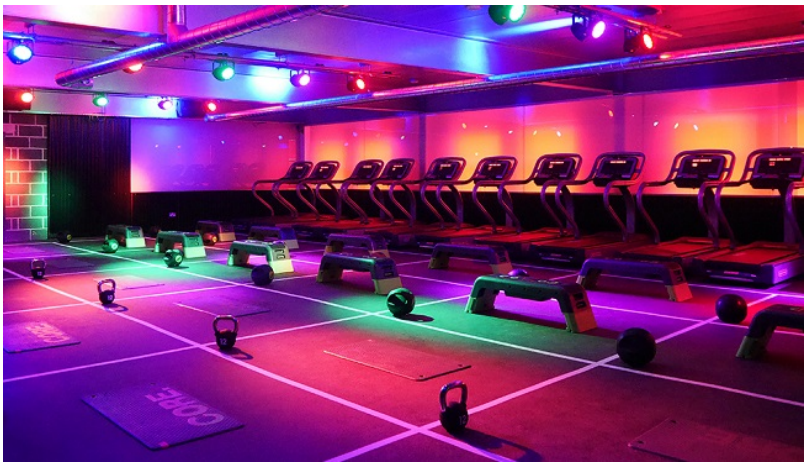
Los centros *boutique* están empezando a desembarcar en España, y el ex director general de Anytime Fitness en el país quiere aprovechar el fenómeno para volver al sector con un nuevo proyecto. Rod Hill, que salió de la compañía estadounidense hace seis meses, ha firmado un acuerdo con los creadores de Trib3 para desarrollar la franquicia de este concepto en Europa, empezando por la Península Ibérica.

Según ha podido saber *Palco23*, el ejecutivo ha vendido a Anytime Fitness la franquicia que tenía en Terrassa (Barcelona) para deshacer la cláusula de no competencia y ha creado una *joint venture* con los creadores de la cadena británica, de la que él posee el 49%. Sus socios son los que, tras haber trabajado en Fitness First y 1Rebel, han desarrollado su propio concepto de entrenamiento de alta intensidad en grupos reducidos. A cinco años vista, consideran que la marca podría tejer una red de 1.000 franquicias en el Viejo Continente.

"El objetivo es abrir tres o cuatro clubs propios en España a partir de septiembre y más adelante replicar el modelo el Sur de Europa vendiendo la masterfranquicia", explica Hill a *Palco23*. Su previsión es que en España hay mercado para cien estudios de este tipo, para lo que buscaría socios regionales, ya sea para una o más provincias. En países como Francia, Portugal, Italia o Alemania, se buscaría un *partner* nacional.

https://www.palco23.com/fitness/el-ex-director-general-de-anytime-fitness-trae-a-espana-el-boutique-trib3

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.



Trib3 aspira a replicar su modelo mediante franquicias para abrir 1.000 estudios en Europa.

"El primero abrirá en el barrio de Sarrià y más adelante planeamos crecer en el centro de Barcelona y la zona del Poblenou, mientras que en Madrid, pensamos en los distritos de Chamberí y Salamanca", detalla Hill. Sobre el recorrido en otras ciudades, asegura que Trib3 está funcionando en ciudades al norte de Reino Unido, con poblaciones y rentas per cápita inferiores a las de Valencia, por lo que cree que no habrá problemas de expansión geográfica.

Una de las ventajas de la cadena son las reducidas dimensiones que exigen sus locales, ya que el formato se mueve entre los 200 metros y los 500 metros cuadrados. Una circunstancia que choca con la que están viviendo algunos operadores de gimnasios, con cada vez más dificultades para encontrar espacios de 1.500 metros cuadrados en calles óptimas.

Por otro lado, según Hill, la inversión ronda los 300.000 euros y puede funcionar con cuatro empleados, incluido el director del club. "El reto es encontrar a los entrenadores", comenta el ejecutivo, sobre la importancia de encontrar técnicos que sepan combinar el impartir la clase en sí con la generación de la atmósfera necesaria para que el entrenamiento sea una experiencia. "Es un concepto con diseño bonito y en el que se cuide la experiencia", comenta.

Los centros cuentan una sala de entrenamiento equipada con doce cintas de correr y material pequeño tipo mancuernas con las que se imparten las sesiones al estilo *bootcamp*. Para medir el rendimiento de cada cliente y fomentar la competitividad entre los usuarios, se ha elegido la tecnología de MyZone. Según sus cálculos, en cada

https://www.palco23.com/fitness/el-ex-director-general-de-anytime-fitness-trae-a-espana-el-boutique-trib3

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

sesión de este entreno inspirado en el mundo miliar se pueden llegar a quemar entre 700 y 1.000 calorías de 45 minutos de clase.

Al igual que otros estudios como Orangetheory, Trib3 apuesta por el modelo de pago por uso porque "en Europa casi el 50% de los abonados pagan la cuota pero no asisten al gimnasio", algo que según el directivo no es sostenible para el sector. De ahí que en España planeen vender sesiones unitarias por entre ocho y diez euros, con opción de adquirir los habituales bonos de clases.

La empresa fue fundada a finales de 2015 por Kevin Yates, a su vez fundador de la cadena *premium* 1Rebel; Daniel Summerson, exdirectivo de la británica Fitness First, y David Cross, que procede del mundo de la arquitectura y se ha encargado de plasmar un diseño que trata de dar un toque industrial a los centros, que, además de la sala de entrenamiento y los vestuarios, cuentan con zona de tienda e incluso un bar de batidos para fomentar la interacción social entre clientes.

En la actualidad, la cadena ya cuenta con tres clubs operativos en Reino Unido, concretamente en la localidad de Sheffield. Según consta en su página web, próximamente se realizarán dos aperturas adicionales, una en Manchester y otra en Leeds.

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.