

FITNESS

GO fit ficha al CEO de UKActive para el área de transformación y de expansión en Reino Unido

Ingesport incorpora a Steven Ward para buscar oportunidades en el mercado británico y sumarse al departamento de innovación e investigación de la compañía para liderar el área de transformación de producto.

P. López
22 feb 2019 - 04:58

Steven Ward trabajará junto a Alfonso Jiménez, director de innovación e investigación de

GO fit ficha talento internacional en el mayor mercado europeo del *fitness*. La gestora de instalaciones deportivas ha incorporado a Steven Ward como director de transformación de producto y responsable de la cadena en Reino Unido. El ejecutivo llega procedente de UKActive, donde ha ejercido de consejero delegado durante los últimos cuatro años.

Su fichaje supone la salida de la entidad que aglutina al sector del *fitness* británico y en la que ha ocupado distintos cargos en los últimos doce años, desde la dirección de relaciones con instituciones públicas y la dirección de desarrollo.

En GO fit, Ward cumplirá una doble función: liderar el desarrollo estratégico de la empresa en Reino Unido y dirigir el área de transformación de producto. Por un lado, será el responsable de facilitar la entrada de la cadena en el mercado de *fitness* más maduro de Europa, con 9,7 millones de inscritos a un gimnasio. "Debe ser la tarjeta de presentación de la compañía en Reino Unido, ya que allí le conocen todos los *stakeholders* del sector del deporte y la salud", explica a *Palco23* Alfonso Jiménez, director de innovación e investigación de GO fit.

Steven Ward implantará la estrategia de transformación de producto en GO fit y será el

responsable de que la cadena crezca en Reino Unido

La cadena espera aprovechar el reconocimiento de Ward en este país, donde en los últimos años ha liderado el crecimiento de UKActive, una organización que pretende aglutinar el sector del deporte y forjar alianzas con centros de investigación y *players* relevantes del sector de la salud. “Ha conseguido integrar a todo el sector y abrirlo al gran consumo; nos sentimos identificados con su visión transversal de esta industria”, añade.

Desde Ingesport explican que el haber dirigido las relaciones con instituciones públicas ha aportado a Ward un conocimiento importante del sector que ayudará a que la compañía se introduzca en ese país. “Queremos que los clientes y las administraciones locales de allí entiendan el valor que podemos ofrecer al mercado”, afirma Jiménez. Actualmente, Vitality es el *player* más grande en este segmento, mientras que las *low cost* Pure Gym y The Gym lideran el sector en número de abonados.

La compañía cuenta con el músculo financiero para crecer durante los próximos años, ya que ha cerrado una de las mayores operaciones de deuda del sector en Europa, con un préstamo de 200 millones de euros. Destinará la mitad de este crédito a siete años a cancelar la deuda bancaria, mientras que la otra mitad la destinará a nuevas adquisiciones y adjudicaciones.

Steven Ward trabajará junto a Alfonso Jiménez, director de innovación e investigación de GO fit

Respecto a la dirección de transformación, Ward trabajará en consonancia con Jiménez, con el que en 2010 creó la Fitness Industry Association Research Institute, un centro de investigación de la Universidad de Greenwich. Su misión será dirigir el área de transformación en un momento en que GO fit está reflexionando sobre cómo atraer a un mayor segmento de la población yendo más allá del gimnasio y vinculándose a la salud.

En concreto, Jiménez dirige la división de innovación e investigación y Ward será el encargado de implementar las políticas de transformación desarrollando palancas de cambio en la estructura de la organización. “Una vez decidimos cómo innovar, él se

encargará de articular esa estrategia en el día a día”, detalla Jiménez, jefe de un equipo en el que trabajan María Ayuso, coordinadora del LAB Ingesport; Jorge Yélamos, dedicado a la implementación de productos y servicios desarrollados en el LAB, y David Pozos, que recientemente se ha incorporado como responsable de desarrollo de producto tras la compra de Físico.

GO fit finalizó 2018 con una facturación de 65 millones de euros, un 25% más que el año anterior. Durante el pasado ejercicio inauguró dos centros en Madrid, y en cartera tiene varias aperturas previstas en esa misma Comunidad Autónoma. Por un lado, abrirá en un club de 8,5 millones en Alcalá de Henares y también espera hacerlo en el barrio de Hortaleza.

Las dos áreas con mayor actividad para GO fit son la Comunidad de Madrid y Andalucía, que es la que concentra más concesiones administrativas. En la primera región opera siete instalaciones (algunas de ellas privadas); en la segunda, ya dispone de cinco complejos distribuidos entre Málaga (2), Granada, Sevilla y Córdoba. La compañía también opera dos clubes en Lisboa, y uno en Valladolid, Santander, Oviedo, Ciudad Real y Las Palmas. En total cuenta con 19 centros que dan servicio a 260.000 abonados, una cifra que prevé ampliar hasta medio millón de clientes en 2023.