PALCO23

FITNESS

Pérez de Lazárraga (BH Fitness): “No vamos a ser sólo un proveedor de máquinas”

El director general del proveedor de equipamiento para gimnasios quiere aprovechar las innovaciones tecnológicas que han desarrollado para abrir nuevas líneas de negocio en torno a servicios para usuarios de gimnasios.

M.Menchén
27 nov 2017 - 04:59

Pérez de Lazárraga (BH Fitness): “No vamos a ser sólo un proveedor de máquinas”
Image not found or type unknown

Eibar es un pequeño municipio en el valle del río Deba, que antes de saltar a las portadas por el equipo de LaLiga era un famoso enclave industrial, antes de la guerra civil muy vinculado a la fabricación de armas y, después, al mundo de la bicicleta. Allí se encuentran los orígenes de Beistegui Hermanos (BH), que en 1959 ya decidieron trasladarse a Vitoria y en 1970 crearon BH Fitness. Hoy, el negocio vinculado a la actividad ***indoor*** factura más de 150 millones de euros y, según explica a ***Palco23*** su director general, Pablo Pérez de Lazárraga, “es la punta de lanza para luego introducir los otros servicios del grupo”.

El ejecutivo está trabajando en un nuevo impulso de la marca, con la idea de posicionarla entre aquellos operadores que han entendido que la actividad física va más allá de las cuatro paredes del gimnasio sin que eso les excluya. “Queremos usar la tecnología para romper barreras y crear sinergias entre la actividad ***indoor*** y el ***outdoor***. La conectividad permite estar conectado con el usuario las 24 horas del día e integrar servicios para él, sea un club ciclista, de corredores o cualquier otro”, opina.

El ejecutivo señala la importancia de tener oficinas en Asia y EEUU a la hora de incorporar las nuevas tecnologías, aunque defiende que “no hay que volverse locos e incorporar todo lo que sale; cualquier innovación debe tener sentido para generar nuevos servicios, como la captación o el aumento del tique medio”.

https://www.palco23.com/fitness/perez-de-lazarraga-bh-fitness-no-vamos-a-ser-solo-un-proveedor-de-maquinas

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.

“Queremos usar la tecnología para romper barreras y crear sinergias entre la actividad *indoor* y el *outdoor*”

La compañía ha creado una nueva línea de máquinas conectadas, primero de cardio y próximamente de musculación, pero Pérez de Lázarraga cree que el negocio está después. “No nos vamos a quedar sólo como proveedores de máquinas. Donde más tenemos a decir es en los nuevos servicios que puede generar este proceso tecnológico”, indica. De alguna manera, se trata de evolucionar uno de los puntos fuertes de la postventa, que hasta ahora consistía en disponer recambios de máquinas con hasta quince años de antigüedad, un departamento que ocupa una parte importante de la planta de Vitoria, que en total suma 20.000 metros cuadrados.

¿Por qué esta apuesta por las propuestas posteriores a la instalación de las máquinas? El ejecutivo tiene claro que “a nivel biomecánico, poco puedes innovar en una máquina, pero con la tecnología que tenemos podemos hacer más eficiente los negocios: saber qué está fallando, qué máquinas se utilizan más y en qué momento…”.

El directivo también ensalza la importancia de ser una empresa familiar, en tanto que pueden fijarse objetivos a más largo plazo sin la presión de los inversores. “Nos estamos presionados para crecer siempre cada año, sino que podemos establecer relaciones a más medio y largo plazo con los operadores”, opina, sobre su capacidad para apoyar incluso financieramente a algunos clientes.

De hecho, BH Fitness se había centrado hasta ahora en la vasta red de clubes independientes o de titularidad pública que existen en España. “Siete de cada diez licitaciones nos las adjudicamos nosotros, pero ahora buscamos crecer en canales donde no estábamos. Es ahora cuando tenemos una propuesta diferencial”, valora. Entre sus clientes ya figura Holiday Gym, y su intención es empezar a atacar a los principales operadores de España, en un momento en el que la penetración de la actividad física va en aumento. Y la misión está clara: “en el canal profesional no hemos dejado de crecer desde que entramos”, concluye.

https://www.palco23.com/fitness/perez-de-lazarraga-bh-fitness-no-vamos-a-ser-solo-un-proveedor-de-maquinas

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.