

Analyse van marktvraag, segmentfit en exploitatiekansen voor de voorgenomen uitbreiding van het ADD-multilabel in Goes

Publieke onderzoeksversie. Gebouwspecifieke informatie blijft buiten deze versie zolang de contractvorming nog niet is afgerond. Het rapport focust daarom op marktlogica, vraagstructuur en conceptfit.

Scope van dit rapport

Dit rapport beoordeelt niet de technische kwaliteit van een specifiek gebouw, maar de aannemelijkheid van het concept in Goes. De kernvraag is of aanvullende flexibele zorg-, beauty- en beweegruimte in Goes commercieel logisch is en of dit concept investeerdersmatig verdedigbaar is.

“De sterkste troef in Goes is niet een theoretische kans, maar bestaand bewijs: een huidige vestiging met hoge bezetting en een wachtlijst. Daardoor start de analyse niet vanuit nul, maar vanuit marktbewijs.”

Kernbevinding op basis van interne exploitatie-informatie

Inhoud

- 01 Managementsamenvatting
- 02 Onderzoeksopzet en afbakening
- 03 Interne marktvalidatie in Goes
- 04 Zorglandschap, vergrijzing en flexibele revalidatieruimtes
- 05 Beauty-startups en Flex4Beauty
- 06 PT-studio en de brug tussen zorg en fitness
- 07 Lokale fit van Goes en Zeeland
- 08 Kritische kanttekeningen en risico's
- 09 Onderzoeksconclusie
- 10 Bronnen

01 Managementsamenvatting

- De voorgenomen uitbreiding in Goes leunt op drie onderling versterkende vraaglagen: laagdrempelige revalidatie, beautystarters en een PT-studio buiten kantoor tijden.
- De bestaande vestiging van de opdrachtgever in Goes met zeven kamers en nagenoeg volledige bezetting vormt het belangrijkste lokale marktbewijs. Deze interne gegevens zijn niet publiek verifieerbaar, maar wegen inhoudelijk zwaar in de businesscase. [I1]
- De landelijke fysiotherapiemarkt laat vooral een spanningsveld zien tussen stijgende vraag en versnipperde capaciteit. KNGF meldt ruim 4 miljoen patiënten, een groeiende zorgvraag en meer solo- en zzp-praktijken. [2]
- Voor Zeeland is relevant dat PBL en CBS juist een sterkere vergrijzing en een kleinere groep inwoners tussen 20 jaar en AOW-leeftijd verwachten. Dat vergroot de druk op zorgcapaciteit in de regio. [3]
- Flex4Beauty past bij een markt die steeds ondernemender wordt: KVK signaleert opnieuw meer starters onder zzp'ers in 2026 en ANBOS wijst op groeiende vraag naar goed opgeleid personeel en lanceerde een ondernemersgids voor salons. [4][8]
- De inzet van dezelfde ruimte als PT-studio buiten kantoor uren sluit aan op de preventieve en beweeggerichte fitnessmarkt. NL Actief vertegenwoordigt 1.200 locaties, 5.000+ geregistreerde trainers en 4,3 miljoen fitnessconsumenten. [5]
- Het rapport concludeert dat het concept in Goes niet afhankelijk is van één niche, maar juist sterker wordt door segmentspreiding, lage instapkosten voor gebruikers en bestaand lokaal vraagbewijs.

02 Onderzoeksopzet en afbakening

Het doel van dit marktonderzoek is om te beoordelen of een uitbreiding van het ADD-multilabel in Goes commercieel logisch is. Anders dan een verkoopbrochure beschrijft dit document niet vooral voordelen, maar toetst het de kernlogica van de markt: waar zit de vraag, hoe verandert die vraag en waarom past het gekozen concept daarbij.

Methodiek

- Desk research op basis van actuele publieke bronnen van KNGF, PBL/CBS, KVK, NL Actief, EuropeActive, ANBOS en de openbare groepswebsite van AIG/ADD. [1]-[11]
- Analyse van interne marktinformatie van de opdrachtgever over de huidige Goes-vestiging en de voorgenomen nieuwe conceptmix. [I1]-[I3]
- Expliciete afbakening: geen gebouwspecifieke huuropzet, geen contractcondities en geen vertrouwelijke exploitatiecijfers, omdat de contractvorming nog niet rond is. [I3]

Kritische kanttekening vooraf

De aanname dat de kans alleen ontstaat door een afnemend aantal fysiotherapeuten is te smal. Uit de openbare bronnen blijkt eerder een combinatie van factoren: stijgende vraag, vergrijzing, groei van chronische zorg, meer solo- en zzp-praktijken, en regionale druk op personele capaciteit. De marktkans ontstaat dus vooral door mismatch en versnippering, niet alleen door absolute krimp van het aantal professionals. [2][3][4]

Kader van het onderzoek

Onderdeel	Invulling
Onderzoeksvraag	Is aanvullende flexibele zorg-, beauty- en beweegruimte in Goes aannemelijk verhuurbaar en investeerdersmatig verdedigbaar?
Doelgroepen	Zorgprofessionals voor laagdrempelige revalidatie, starters in beauty, personal trainers en beweegprofessionals buiten kantooruren.
Belangrijkste lokale troef	Bestaande Goes-vestiging met zeven kamers, nagenoeg volledige bezetting en een opgebouwde wachtlijst volgens de opdrachtgever. [I1]
Belangrijkste externe drijvers	Vergrijzing, chronische zorgvraag, ondernemerschap in beauty, groei van zelfstandige professionals en grote fitnessmarkt. [2][3][4][5][8]

03 Interne marktvalidatie in Goes

Voor Goes is het sterkste bewijs niet theoretisch maar operationeel. Volgens de opdrachtgever beschikt ADD in Goes al over een vestiging met zeven kamers die vrijwel voortdurend vol zit. Daarnaast is er inmiddels een wachtlijst van bedrijven die de markt in Goes op willen. Deze informatie is intern en niet onafhankelijk geverifieerd, maar vormt inhoudelijk wel een belangrijk startpunt van dit marktonderzoek. [I1]

Waarom dit zwaar weegt

- Een wachtlijst betekent dat de markt niet meer alleen door acquisitie wordt geduwd, maar ook organisch vraag genereert.
- Bij een bestaande bezetting van nagenoeg 100% verschuift de analyse van “is er vraag?” naar “hoe benut je de extra vraag het slimst?”.
- De nieuwe conceptmix in Goes maakt gebruik van dezelfde logica als de bestaande vestiging: lage instap, flexibele inzet, representatieve ruimtes en slimme bezettingssturing. [I2]

“De kracht van Goes zit in bewezen vraag én in de mogelijkheid om extra vraag anders te segmenteren. Dat is aantrekkelijker dan louter méér van hetzelfde toevoegen.”

Interpretatie van de lokale markt

Voorgenomen uitbreiding

- Een laagdrempelige revalidatieruimte voor gebruik per uur en per dagdeel.
 - Beautykamers onder Flex4Beauty voor starters en zelfstandige professionals.
 - Gebruik van de revalidatieruimte buiten kantoor tijden als PT-studio voor personal trainers.
- [I2]

04 Zorglandschap, vergrijzing en flexibele revalidatieruimtes

De externe bronnen ondersteunen duidelijk dat de marktkans in zorg niet afneemt. KNGF stelt dat ruim 4 miljoen patiënten gebruikmaken van fysiotherapie, dat de zorgvraag is toegenomen en dat het aantal praktijken licht stijgt, vooral eenmanspraktijken en zzp-praktijken. Tegelijk heeft 38% van de patiënten klachten die samenhangen met een chronische indicatie of ziekte en blijft deze groep gemiddeld 21 weken in behandeling. [2]

Dat maakt flexibele ruimte juist logisch. Naarmate meer zorgverleners kleinschalig, solistisch of hybride werken, wordt het minder rationeel om permanent eigen ruimte aan te houden. Een model waarin revalidatieplaatsen per uur of dagdeel beschikbaar zijn, sluit aan op die ontwikkeling: lagere vaste lasten, meer schaalbaarheid en sneller kunnen testen of opschalen in een regio.

Wat de bronnen precies laten zien

- KNGF: fysiotherapie bedient ruim 4 miljoen patiënten en de vraag naar fysiotherapie is toegenomen. [2]
- KNGF: praktijken groeien vooral in het segment eenmanspraktijken en zzp'ers. [2]
- KNGF: 38% van de patiënten valt in de categorie chronische indicatie of ziekte en gebruikt fysiotherapie gemiddeld het langst. [2]
- PBL/CBS: in 2035 is ruim 24% van de bevolking 65-plus en in Zeeland neemt de groep 20 jaar tot AOW-leeftijd juist af. [3]

Duiding voor Goes

Voor Goes betekent dit dat de vraag naar herstel-, beweeg- en ondersteunende zorg eerder stijgt dan daalt, terwijl het organiseren van personele en ruimtelijke capaciteit lastiger wordt. De kans voor ADD ligt daardoor niet alleen in “meer zorgvraag”, maar in het slim faciliteren van professionals die flexibel willen werken zonder direct een volledige praktijk te hoeven dragen.

Waarom laagdrempelige revalidatie past

Laagdrempelige revalidatie is juist aantrekkelijk in een markt met chronische problematiek en kleinschalige professionals. De gebruiker hoeft niet fulltime te huren, maar kan capaciteit afnemen op het moment dat die nodig is. Voor ADD is dat interessant omdat de ruimte breder inzetbaar blijft en dus een hogere bezettingskans krijgt.

05 Beauty-startups en Flex4Beauty

Voor de beautycomponent is het marktverhaal anders, maar minstens zo relevant. De beautybranche professionaliseert én onderneemt steeds zelfstandiger. KVK meldt dat het aantal zzp'ers in Nederland in het eerste kwartaal van 2026 weer licht steeg, met meer starters en minder stoppers dan een jaar eerder. [4] Hoewel die monitor niet specifiek over beauty gaat, is het wel een belangrijke macro-indicator voor startergedreven concepten met lage instapkosten.

ANBOS ondersteunt dit beeld vanuit de branche zelf. De organisatie meldt dat de vraag naar goed opgeleid personeel groeit, heeft een vacaturebank gelanceerd en presenteerde in juni 2026 een nieuwe ondernemersgids en ondernemerscheck om schoonheidsspecialisten te ondersteunen bij professioneel ondernemerschap. Daarnaast spreekt ANBOS over circa 5.000 gediplomeerde schoonheidsspecialisten in Nederland. [8]

Waarom Flex4Beauty in Goes logisch is

- Startende beautyprofessionals willen vaak eerst klanten opbouwen voordat zij een volledig eigen salon of langdurige huurovereenkomst aangaan.
- Een kamer per uur of dagdeel verlaagt de drempel om te starten en maakt opschalen geleidelijk mogelijk.
- De beautybranche is sterk relationeel en herhaalgericht; zodra een behandelaar klanten opbouwt, ontstaat vaak terugkerend gebruik van dezelfde ruimte.
- Volgens de opdrachtgever is er in Goes geen duidelijke vergelijkbare partij die starters in beauty met deze flexibiliteit faciliteert. Deze constatering is intern en via een beperkte publieke webscan indicatief, niet uitputtend geverifieerd. [I2]

“Flex4Beauty hoeft niet te winnen op luxe, maar op ondernemingslogica: lage vaste lasten, representatieve ruimte en meegroeïend gebruik.”

Beauty-marktduiding

06 PT-studio en de brug tussen zorg en fitness

Het inzetten van dezelfde revalidatieruimte als PT-studio buiten kantoor tijden is marktinhoudelijk sterk omdat het de ruimte dubbel laat verdienen zonder de zorgpositionering overdag te verstoren. Deze koppeling is niet willekeurig. NL Actief beschrijft een grote Nederlandse fitnessmarkt met circa 1.200 erkende sportlocaties, 5.000+ geregistreerde trainers en 4,3 miljoen fitnessconsumenten. [5]

Nog relevanter is de preventiehoek. NL Actief omschrijft preventiecentra als plekken waar mensen met een chronische aandoening of een verhoogd risico daarop veilig kunnen sporten, begeleid door speciaal opgeleide instructeurs, in samenwerking met huisartsen, fysiotherapeuten en gemeenten. [6] Dat betekent dat de grens tussen zorg, herstel en begeleid trainen in de praktijk al lang poreus is.

Waarom dit concept commercieel slim is

Tijdvenster	Primaire gebruiker	Commerciële logica
Kantoor tijden	Laagdrempelige revalidatie / zorgprofessionals	Hoge fit met chronische klachten, herstel en consultgedreven gebruik
Avonden en randen van de dag	Personal trainers en begeleid beweegaanbod	Vult daluren op en sluit aan op vraag naar kleinschalige, persoonlijke begeleiding
Doorlopend	ADD-multilabel	Eén ruimte, meerdere opbrengstprofielen en bredere doelgroepbasis

EuropeActive laat bovendien zien dat de Europese fitnessmarkt in 2025 goed was voor 75,5 miljoen leden, 67.515 clubs en 39,1 miljard euro omzet. [7] Dat ondersteunt niet alleen de algemene vraag naar fitness, maar ook de waarde van nicheconcepten die minder op massa en meer op begeleid, doelgericht gebruik zitten.

Interne precedentwerking

Volgens de opdrachtgever wordt dit gecombineerde revalidatie/PT-concept al uitgerold of voorbereid in Amsterdam, Arnhem, Den Haag en Eindhoven. Deze precedentclaim is intern en niet extern geverifieerd, maar onderbouwt wel dat Goes niet als experiment wordt benaderd. [I2]

07 Lokale fit van Goes en Zeeland

Ook zonder gebouwspecifieke informatie is de regionale fit goed verdedigbaar. PBL en CBS verwachten dat in 2035 ruim 24% van de bevolking 65-plus is. Voor Zeeland is extra relevant dat de groep inwoners tussen 20 jaar en AOW-leeftijd naar verwachting afneemt. [3] Dat betekent een dubbel effect: meer potentiële zorgvraag en relatief minder werkenden om die vraag op te vangen.

Voor een flexconcept in Goes is dat gunstig in strategische zin. In regio's waar capaciteit onder druk komt te staan, worden modellen aantrekkelijker die professionals helpen sneller te starten, tijdelijke pieken op te vangen of zonder zware vaste lasten te opereren. De waarde van ruimte per uur of dagdeel neemt dan toe.

Lokale marktfactoren

- Bestaand lokaal marktbewijs via de huidige vestiging met hoge bezettingsgraad. [I1]
- Regionale vergrijzing en afnemende werkende beroepsbevolking in Zeeland. [3]
- Publieke groepssite noemt Goes al als basislocatie van het concept en vermeldt meer dan 30 locaties, 1.000+ huurders en 97,5% bezettingsgraad op portefeulleniveau. [9]
- De publieke conceptpagina's van Flex4Medics en Flex4Coaching benadrukken per-uur verhuur, landelijke dekking, lage vaste kosten en openingstijden van 07.00 tot 23.00 uur. [10] [11]

“Goes hoeft niet de grootste zorg- of beautilmarkt van Nederland te zijn. Het concept werkt juist omdat bestaande vraag al aantoonbaar is en de extra meters slim op nieuwe segmenten worden gezet.”

Regionale duiding

08 Kritische kanttekeningen en risico's

Een sterk marktonderzoek benoemt ook waar de onzekerheid zit. Voor Goes liggen die niet zozeer in de algemene marktrichting, maar vooral in de projectspecifieke uitvoering.

Punt	Risico	Onderzoeksduiding
Gebouw nog niet getekend	Geen publieke gebouwdata of exacte indeling beschikbaar	Deze publieke versie toetst daarom conceptfit, niet gebouwfit. [I3]
Beautyconcurrentie	Geen volledig uitputtende openbare concurrentiekaart beschikbaar	De conclusie dat er geen vergelijkbare partij is in Goes is indicatief en deels intern onderbouwd. [I2]
Fysiotherapeuten	Geen harde publieke bron gevonden die een landelijke absolute daling van fysiotherapeuten bevestigt	De sterkere these is stijgende vraag versus versnipperde capaciteit. [2][3][4]
Interne exploitatieclaims	Bezettingsgraad en wachtlijst zijn niet extern te verifiëren	Ze mogen inhoudelijk meewegen, maar horen in het rapport expliciet als interne bron te worden gelabeld. [I1]

Waarom dit geen dealbreaker is

Juist doordat de onzekerheden hoofdzakelijk op gebouw- en contractniveau zitten en niet op de richting van de markt, blijft de hoofdconclusie overeind: de kans in Goes wordt in de eerste plaats gedragen door bewezen lokale vraag en een concept dat goed aansluit op landelijke trends.

09 Onderzoeksconclusie

De kernvraag was of een uitbreiding van het ADD-multilabel in Goes logisch is. Op basis van publieke zorg-, ondernemerschaps- en fitnessdata in combinatie met de interne exploitatie-informatie is het antwoord positief.

Waarom dit concept in Goes logisch oogt

- Omdat de huidige vestiging al aantoont dat er vraag is naar flexruimte in Goes. [I1]
- Omdat de zorgmarkt groeit in chronische en langdurige trajecten, terwijl de organisatie van capaciteit flexibeler en kleinschaliger wordt. [2][3]
- Omdat beautystarters en zelfstandige professionals baat hebben bij een lage vaste kostenbasis en professionele ruimte zonder langdurige verplichting. [4][8]
- Omdat een PT-studio buiten kantoor tijden de ruimte dubbel inzetbaar maakt en past bij de grote Nederlandse fitness- en preventiemarkt. [5][6][7]
- Omdat het concept niet op één doelgroep leunt, maar op drie complementaire vraaglagen: zorg, beauty en trainen/bewegen.

“De voorgenomen uitbreiding in Goes lijkt niet sterk omdat zij “nog een kamerconcept” toevoegt, maar omdat zij een bestaande vraagmachine uitbreidt met segmenten die op verschillende momenten van de dag waarde creëren.”

Eindconclusie

Investeerdersmatig is dat een sterk uitgangspunt. De businesscase rust niet op een eenmalige hype, maar op een combinatie van bewezen lokale bezetting, landelijke zorg- en ondernemerschapstrends en een ruimteconcept dat meerdere opbrengstprofielen in één exploitatie samenbrengt.

10 Bronnen

Publieke bronnen

- [1] KNGF, homepage. KNGF vertegenwoordigt bijna 13.000 aangesloten fysiotherapeuten; de site noemt 20.000 fysiotherapeuten in het Kwaliteitsregister en benadrukt regionale samenwerking in het veranderende zorglandschap. <https://www.kngf.nl/>
- [2] KNGF, FysioFacts 2024. Meer dan 4 miljoen patiënten, stijgende zorgvraag, groei van eenmanspraktijken/zzp en 38% patiënten met chronische indicatie of ziekte. <https://www.kngf.nl/cijfers-fysiotherapie/>
- [3] PBL/CBS, Regionale bevolkings- en huishoudensprognose 2022-2050. In 2035 ruim 24% 65-plus; Zeeland kent afname van de groep 20 jaar tot AOW-leeftijd. <https://www.pbl.nl/nieuws/2022/prognose-in-2035-vooral-meer-inwoners-in-en-om-grotere-gemeenten>
- [4] KVK Zzp-monitor, bijgewerkt 29 april 2026. Totaal aantal zzp'ers +0,3%; meer starters en minder stoppers; gezondheids- en welzijnszorg laat daling zien. <https://www.kvk.nl/cijfers-en-trends/kvk-zzp-monitor-zo-ontwikkelt-het-aantal-zzpers-in-nederland/>
- [5] NL Actief, homepage. Circa 1.200 erkende sportlocaties, 5.000+ geregistreerde trainers en 4,3 miljoen fitnessconsumenten. <https://www.nlactief.nl/>
- [6] NL Actief, Preventiecentra. Beschrijft veilige sportbegeleiding voor mensen met chronische aandoeningen en samenwerking met huisartsen, fysiotherapeuten en gemeenten. <https://www.nlactief.nl/erkend-aanbod/preventiecentra/>
- [7] EuropeActive, homepage met verwijzing naar European Health & Fitness Market Report 2026. 75,5 miljoen leden, 67.515 clubs en €39,1 miljard omzet in Europa over kalenderjaar 2025. <https://www.europeactive.eu/>
- [8] ANBOS, homepage/nieuws. Meldt groeiende vraag naar goed opgeleid personeel, circa 5.000 gediplomeerde schoonheidsspecialisten en lancering van een ondernemersgids in juni 2026. <https://www.anbos.nl/schoonheidsspecialist>
- [9] AIG Nederland, homepage. Noemt 30+ locaties, 1.000+ huurders, 97,5% bezettingsgraad en groei van paramedische en coaching-gerelateerde vraag. <https://www.aignederland.nl/>
- [10] AIG Nederland, conceptpagina Flex4Medics. Beschrijft per-uur verhuur, lage vaste kosten, groei in GGZ en paramedische professionals en openingstijden van 07.00 tot 23.00 uur. <https://www.aignederland.nl/flex-concepten/flex4medics>
- [11] AIG Nederland, conceptpagina Flex4Coaching. Beschrijft coachkamers vanaf 1 uur, representatieve omgeving en digitale zelfboeking. <https://www.aignederland.nl/flex-concepten/flex4coaching>

Interne bronnen opdrachtgever

- [I1] Interne exploitatie-informatie opdrachtgever: huidige Goes-vestiging telt 7 kamers, kent nagenoeg 100% bezetting en een wachtlijst.
- [I2] Interne projectinformatie opdrachtgever: voorgenomen uitbreiding in Goes met laagdrempelige revalidatieruimte, beautykamers en PT-studio; vergelijkbare PT-inzet wordt ook uitgerold in Amsterdam, Arnhem, Den Haag en Eindhoven.
- [I3] Interne afbakening opdrachtgever: gebouwspecifieke informatie wordt pas gedeeld na afronding van de contractvorming.