



steeds meer gevallen zelfs 24 uur per dag en 7 dagen per week. Een investering in een app die bijvoorbeeld in- en uitschrijven faciliteert, kan over duizend clubs uitgesmeerd worden. Hierdoor is de terugverdientijd slechts een fractie van die van de eigenaar van één sportclub.

Voor (landelijke) reclamecampagnes, investeringen in de ontwikkeling van slimme camerasystemen en toegangs-poorten gelden vergelijkbare schaalvoordelen. Alle nieuw gebouwde clubs van Basic-Fit worden voorzien van 25 'slimme' camera's en twaalf sensoren waarmee afwijkend gedrag kan worden gedetecteerd. Is er sprake van agressie of wordt iemand onwel dan gaan de alarmbellen af op de meldkamer in Hoofddorp en kan hulp ingeschakeld worden.

Met uitzondering van enkele grote ketens zijn dergelijke innovaties voor de concurrentie geen haalbare kaart. De waardering van Basic-Fit is hoog. Maar in een scenario waarin Basic-Fit over zo'n zeven jaar 2000 volwassen clubs uitbaat die allemaal optimaal renderen, is de huidige topkoers te rechtvaardigen.

concern beknibbelt op onderhoud, waardoor mogelijk substantiële inhaalinvesteringen noodzakelijk zouden zijn in de toekomst.

CFO Hans van der Aar liet de VEB weten de sommetjes van Kempen "pertinente onzin" te vinden. Volgens de financiële man wordt een groot deel van de investeringen in een club wel in tien jaar afgeschreven maar is de economische levensduur veel langer. De door Basic-Fit gecommuniceerde onderhoudsinvesteringen betreffen voornamelijk de fitnessmachines.

Toch blijft boven de markt hangen of 55 duizend euro voldoende is. Aangezien veel leden jong en grillig zijn, is de vrees dat om de

zeveel jaar fors in nieuw interieur moet worden geïnvesteerd om verloop in het ledenbestand tegen te gaan.

Nu is in het laatste jaarverslag te lezen dat het concern een "verfriste versie van de inrichting van de clubs heeft geïntroduceerd in 2020" waarbij sprake zou zijn van "kleine en subtiele verbeteringen". Moos reageerde ontkennend op een vraag van de VEB of deze operatie tot meer onderhoudskosten zou leiden. "Deze operatie past binnen het budget van 55 duizend euro."

3 GROEI OP DE LANGERE TERMIJN
Gezien de duizend clubopeningen die nog in de koker zitten voor de vijf landen waar Basic-Fit

nu actief is, hoeft een belegger zich voorlopig weinig zorgen te maken over groeimogelijkheden.

Daarnaast zijn er nog zeven andere – niet gedefinieerde – voornamelijk Europese landen waar Basic-Fit voet aan de grond wil krijgen, zo bleek bij de strategiedag in 2019.

Daarna begint de uitdaging. Want is een club eenmaal volwassen, dan is de rek wel uit de omzet. Het aantal leden per club kan niet veel omhoog omdat het dan te druk wordt. René Moos heeft ook aangegeven dat het basislidmaatschap de komende jaren onder de twee tientjes zal blijven liggen. Het blijft een budgetketen.

Op de langere termijn zal

Basic-Fit dus extra inkomsten moeten genereren met zaken als fysiotherapie, personal trainers en verkoopautomaten als het de omzet wil laten stijgen. In het jaarverslag is te lezen dat de additionele inkomsten nog beperkt zijn (circa 3 procent van het totaal), maar dat — zonder hier overigens dieper op in te gaan — "de groeipotentie significant is".

De VEB verwacht dat Basic-Fit op de strategiedag op 4 november uit de doeken doet welke nieuwe proposities voor additionele revenuen moeten gaan zorgen, waarbij het vooral interessant is in hoeverre gekapitaliseerd kan worden op verzamelde data (via bijvoorbeeld de app en slimme camera's).