

algehele percentage inwoners van een land met een fitness-abonnement, te verhogen. Basic-Fit wil fitnessen gemeengoed maken in landen als Frankrijk (penetratiegraad 9 procent) en Spanje (11 procent). In Nederland is het percentage 17 procent.

Naar eigen zeggen heeft circa 20 procent van de nieuwe klanten van Basic-Fit nog nooit een gym van binnen gezien. Natuurlijk is het zo dat nieuw aanbod extra vraag creëert. Maar een aanzienlijk deel van de nieuwe instroom bij Basic-Fit zal afkomstig zijn van sporters die hun oude en vaak veel duurder gym de rug hebben toegekeerd.

EFFICIËNT

De groeivoorzichten in combinatie met een aantrekkelijk rendement van een club maken dat beleggers stevig willen betalen voor een aandeel Basic-Fit. Daar was in 2016, toen Basic-Fit naar de beurs ging, nog geen sprake van. Iedereen kan een sportschool openen, zo was de gedachte.

Vijf jaar verder blijkt dat maar weinig sportschoolhouders erin slagen klanten een abonnement aan te bieden voor minder dan

OP DE LANGERE TERMIJN ZAL BASIC-FIT ADDITIONELE INKOMSTEN MOETEN GENEREREN

twee tientjes per maand en investeerders toch een rendement van 30 procent op een club kunnen beloven. Door schaal en technologie kan Basic-Fit tegen veel lagere kosten een club bouwen en beheren dan de concurrentie.

Basic-Fit kan bijvoorbeeld flinke korting bedingen bij de inkoop van fitnessapparaten, waardoor een investering in een nieuwe club beperkt blijft tot 1,2 miljoen euro. Het helpt ook dat het concern voor het vinden van goede locaties modellen kan gebruiken die gevoed worden met bakken data van oudere clubs uit het netwerk. Doordat veel winkelcentra in hun maag zitten met kwakkelende winkeliers, is bovendien de verwachting dat Basic-Fit nieuwe locaties kan vinden tegen relatief gunstige voorwaarden. Topman Moos werd weinig concreet, maar concurrent Gym Group in het VK spreekt over huren die tot wel 20 procent lager liggen.

Is een club eenmaal open, dan lukt het Basic-Fit door schaalvoordelen en innovaties een gemiddelde club met slechts 2,8 medewerkers draaiende te houden, in



DRIE RISICO'S

De vrees dat sporters niet meer terugkomen naar de gym omdat zij verknocht zijn geraakt aan andere sporten als hardlopen en cross-fit lijkt vooralsnog ongegrond. In de weken na het beëindigen van de lockdowns stroomden de Basic-Fit clubs snel weer vol. Maar wat zijn andere risico's?

1 HOGE VASTE KOSTEN DWINGEN TOT SNEL HERSTEL LEDENAANTAL

Ondanks de forse toestroom van nieuwe leden lag het (gemiddelde) aantal leden per volwassen club eind juni met circa 2540 nog onder het pre-corona-aantal van 3343 (minus circa 25 procent). Een deel van het omzetverlies kon opgevangen worden door overheidssteun en coulance van huurbazen. Maar dat zal stoppen nu de lockdowns opgeheven zijn.

Door de relatief hoge vaste kosten (huur, personeel, schoonmaak)

resulteert een omzetval van 25 procent door het lagere ledenaantal in een rendement per club dat daalt van 35 procent tot circa 18 procent. Op groepsniveau is de val in rendement nog groter omdat hoge schulden zorgen voor stevige rentelasten (ook een vaste-kosten-component).

Die dubbele hefboom – minder omzet leidt door hoge vaste kosten tot disproportioneel minder winst/rendement – is een belangrijke reden voor de koersimplosie van Basic-Fit aan het begin van de

pandemie in maart vorig jaar (minus 70 procent).

2 ONDERHOUDSKOSTEN ALS TWISTPUNT

Vlak na de beursgang in 2016 ontstond een relletje tussen Basic-Fit en een analist van de zakenbank Kempen. De analist merkte op dat de door Basic-Fit voorgeschotelde jaarlijkse onderhoudsinvesteringen voor clubs van 55.000 euro veel lager waren dan de boekhoudkundige afschrijvingen. Het zou een indicatie zijn dat het