

jaren hetzelfde is gebleven ondanks dat we veel meer hebben geïnvesteerd in apparatuur. Als zij zouden stoppen met die bijdrage, dan maken wij onze campagne wat kleiner. In plaats van twee voetbalclubs sponsoren we er dan één. Dat maakt dan verder ook niet uit.”

**9** Met een analist van Kempen had u een ander discussiepunt. Hij stelt dat u minder investeert dan u afschrijft. Waarom zou dat te rechtvaardigen zijn?

“Belangrijk is dat dit niet gaat om de apparaten, die schrijven we in vijf jaar af. Dit gaat over de airco, de douches, de stroomkabels. Zij zeggen dat als we in tien jaar afschrijven, wat moet van de boekhoudregels, we dan ook in tien jaar moeten herinvesteren. Wij zeggen van niet. We gaan die herinvesteringen niet doen. Een wc-pot blijft na tien jaar gewoon staan en ook de elektra en waterleidingen vervangen wij dan niet. Dat doen we zo omdat we het al dertig jaar zo gedaan hebben. We weten hoeveel geld we nodig hebben om clubs op peil te houden.”

**10** U gaat flink uitbreiden in Frankrijk. Speelt de kwestie dat het moeilijk is om goede locaties te bemachtigen daar niet?

“Ja, dat speelt daar ook. Om een idee te geven, we werken met meer dan vijftig makelaarskantoren en hebben vier mensen die fulltime alleen maar tips van die makelaars aan het natrekken zijn.”

**11** In het prospectus staat onder meer dat de beurs-

notering flexibiliteit biedt. Moeten beleggers daarin lezen dat u geld gaat ophalen om de uitbreiding te financieren?

“Die investering kunnen we betalen uit de kasstroom. We hebben aangegeven dat we in Frankrijk 45 clubs per jaar openen. We overwegen wel om dat iets te versnellen. We zijn nu aan het kijken hoe we dat gaan doen.



Als we zouden besluiten om echt te versnellen, bijvoorbeeld als we twee keer zoveel clubs per jaar zouden openen met behulp van overnames, dan zouden we wel kijken naar extra financiering. We zouden dan nieuwe aandelen kunnen uitgeven, of extra bankfinanciering aantrekken.”

**12** Een nieuwe vestiging kost 1 tot 1,5 miljoen euro. Als u nu zou stoppen met investeren zou dit bedrijf dus een vrije kasstroom van circa 100 miljoen euro hebben?

“We zouden dan inderdaad een flink dividend kunnen betalen. Maar daar is geen sprake van. We willen in Frankrijk groeien naar vijfhonderd clubs, dus we zijn nog wel even bezig.”

**13** Hoe draagt de beursgang bij aan de groeistrategie als het ophalen van nieuw geld niet nodig is?

“We hebben jarenlang een investeringsfonds als aandeelhouder gehad. Daardoor hebben we flink kunnen investeren. Tegelijkertijd stond er

**‘WE WILLEN IN FRANKRIJK GROEIEN NAAR VIJFHONDERD CLUBS, DUS WE ZIJN NOG WEL EVEN BEZIG’**

ook veel schuld op onze balans. Dat hebben we nu niet meer. We kunnen onze kasstroom nu gebruiken voor uitbreiding in plaats van voor rentebetalingen. Een ander belangrijk voordeel is dat we daardoor richting verhuurders geen bankgarantie meer nodig hebben, we kunnen volstaan met een garantie van het moederbedrijf. Ten slotte krijgen we door de beursnotering ook een hoop extra aandacht. Mensen denken daardoor sneller aan Basic-Fit als ze aan fitness denken.”

**14** In het Verenigd Koninkrijk is begin oktober de beursgang van Pure Gym afgeblazen. Bent u achteraf blij dat u al in het voorjaar naar de beurs bent gegaan?

“Daar is natuurlijk wel wat aan de hand op dit moment. Het dalende pond, onzekerheid over de brexit. Zij zijn daarnaast een puur Engelse speler terwijl wij een internationaal bedrijf zijn. Wij zitten in vijf landen en hebben een groeistrategie. Beleggers herkennen dat en dat is volgens mij waarom onze beursgang een succes is geworden.”