

HENDRIK OUDE NIJHUIS KIJKT NET ALS WARREN BUFFETT GRAAG NAAR DE VOLGENDE WAARDE-RINGSMAATSTAVEN:



> RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

Deze ratio wordt berekend door het bedrijfsresultaat te delen door het geïnvesteerde kapitaal. De ROIC geeft aan in welke mate een bedrijf uitblinkt in het verdienen van geld. Bedrijven met een hoge ROIC hebben vaak een duurzaam concurrentievoordeel.



> EARNINGS YIELD (EY)

Deze ratio wordt berekend door het bedrijfsresultaat te delen door de beurswaarde waarbij een correctie is aangebracht voor eventuele schulden en cash. Omdat gerekend wordt met het bedrijfsresultaat en gecorrigeerd wordt voor de balanspositie is de Earnings Yield een betere maatstaf om de waardering van verschillende aandelen met elkaar te vergelijken dan de meer bekende koers-winstverhouding.



PLANET FITNESS

Gespierde belegging

De Amerikaanse sportschooluitbater Planet Fitness werkt met een laag basistarief en biedt een veilige omgeving voor nieuwe sporters. Het bedrijf weet leden lang vast te houden. Door de flinke omvang zijn de kosten relatief laag en met succesvolle marketingcampagnes trekt het bedrijf veel mensen die daarvoor nog niet sportten.

Planet Fitness (ticker: PLNT) is een van de grootste fitnessketens in de Verenigde Staten en telt 16,6 miljoen leden en 2.353 vestigingen. Het bedrijf heeft ook franchiselocaties in Canada, Mexico, Australië, Panama en Puerto Rico.

In de Verenigde Staten bedraagt het marktaandeel 20 procent en al dertig jaar lang wordt hetzelfde lage basistarief gehanteerd van 10 dollar per maand (ter vergelijking: bij de Nederlandse tegenhanger Basic-Fit ligt het laagste tarief op 19,99 euro per maand). Lage tarieven zijn mogelijk doordat tegenover de inkomsten van een nieuw lid vrijwel geen variabele kosten staan.

De lage tarieven bij Planet Fitness lijken een slimme keuze: ze verlagen de drempel om aan te melden, terwijl leden vanwege de geringe kosten bovendien nauwelijks geneigd zijn om snel weer op te zeggen.

INKOMSTEN

Planet Fitness telt drie inkomstenbronnen: 1) eigen vestigingen (43 procent van de omzet), 2) franchisevestigingen (37 procent – de franchisenemers betalen 7 procent van de omzet aan Planet Fitness) en 3) de verkoop van sportapparaten aan franchisenemers (20 procent). Franchisenemers zijn contractueel verplicht iedere vijf tot zeven jaar de apparaten te vervangen. Deze Planet Fitness-apparaten in felle paarsgele kleuren

kosten ongeveer 140.000 dollar per filiaal.

Weliswaar ligt het basistarief op slechts 10 dollar per maand, maar per sporter wordt gemiddeld toch 17,60 dollar per maand verdiend. Dit komt doordat Planet Fitness stevast aanmoedigt een duurder 'PF Black Card'-abonnement te nemen, van 25 dollar. Daarmee is het bijvoorbeeld ook mogelijk gebruik te maken van massagestoelen, mag bij ieder bezoek een introductie worden meegenomen en mag bovendien iedere Planet Fitness-vestiging worden bezocht.

NIET-INTIMIDEREND

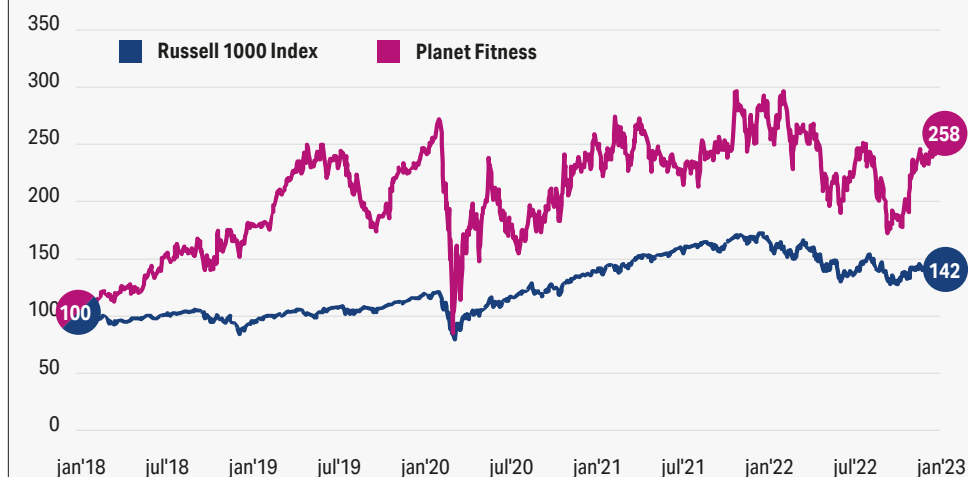
Een aspect waar Planet Fitness naast de lage prijzen ook heel nadrukkelijk aandacht voor

heeft, is dat de fitnesscentra een niet-intimiderende omgeving moeten zijn. Ook de beginnende sporter moet zich er welkom voelen. Planet Fitness spreekt wat dit betreft over een 'Judgement Free Zone' oftewel een ruimte vrij van beoordeling.

De concurrentiepositie van Planet Fitness is sterk. Het grote aantal vestigingen maakt dat het bedrijf landelijke bekendheid geniet en ook op grote schaal kan adverteren, dat er voordelen te behalen zijn op het gebied van inkoop en dat de overheadkosten per abonnee relatief laag uitvallen.

Planet Fitness telt 60 procent meer filialen dan de 17 grootste concurrenten in het HVLP-segment bij elkaar (HVLP staat voor *high value low price*) en opende vorig jaar 158 nieuwe vestigingen. Daarmee is het concern goed gepositioneerd om verder marktaandeel te winnen in een markt die zelf bovendien enkele procenten per jaar groeit.

PLANET FITNESS PRESTEERT BETER DAN DE INDEX, MAAR GAAT FLINK OP EN NEER



Bron: Bloomberg

VAN DE BANK AF

De grootste kans voor Planet Fitness ligt in het opschroeven van het aantal vestigingen, zowel in Amerika als daarbuiten. In de Verenigde Staten zou het aantal vestigingen nog zeker te verdubbelen moeten zijn tot ten minste 4.000.

Interessant is dat er in de Verenigde Staten zo'n 10.000 fitnesscentra zijn gestopt ten tijde van de pandemie, zo'n 25 procent van het totaal aantal sportscholen. Daarentegen besloot geen enkele Planet Fitness-vestiging ermee te stoppen. Daarom mag worden verwacht dat het bedrijf tijdens de pandemie flink aan marktaandeel gewonnen heeft.

Waar fitnesscentra zich qua marketing dikwijls op sporters richten, focust Planet Fitness juist vooral op zij die nog niet actief zijn. Het gaat om de zogenoemde 'Off the Couch'-marketing. De groep niet-sporters is vele malen groter en biedt mogelijkheden: zo is 40 procent van de nieuwe leden van Planet Fitness nooit eerder lid van een fitnessclub geweest.

Een voorbeeld van een succesvolle actie gericht op nieuwe leden, is het gratis laten sporten van jongeren tijdens de zomervakantie ('High School

Summer Pass Programme'). Veel van die jongeren besloten vervolgens betaald lid te worden, dikwijls samen met een van de ouders.

RECESSIEBESTENDIG

Grote risico's voor Planet Fitness zie ik niet. Weliswaar maakte thuissporten ten tijde van de pandemie een flinke opmars – met bedrijven als Peloton die daarvan geprofiteerd hebben – maar echt vergelijkbaar met een regulier sportschoolabonnement is dat toch niet.

Bovendien is het opvallend dat Planet Fitness, vermoedelijk mede vanwege de lage tarieven, goed recessiebestendig is. Zo steeg de identieke omzet per vestiging ten tijde van de kredietcrisis in 2007, 2008 en 2009 met respectievelijk 22, 18 en 23 procent.

Met een *Earnings Yield* van slechts 2,4 procent lijkt Planet Fitness weinig aantrekkelijk gewaardeerd. Maar vanwege de goede winstgevendheid – de *Return on Invested Capital* bedraagt 18,4 procent – in combinatie met de gunstige vooruitzichten is het aandeel toch een aantrekkelijke, sportieve belegging.



OVER DE AUTEUR

Hendrik Oude Nijhuis is een expert op het gebied van waarde-beleggen en auteur van de bestseller: 'Leer beleggen als Warren Buffett – zijn beleggingsstrategie in theorie & praktijk' (beterinbeleggen.nl)

De auteur bezit geen aandelen Planet Fitness