



Easy Active zet in op een lucratieve exit

ZAAK VERKOPEN? **JUIST NU!**

Covid-19 hakte erin bij fitnesscentra. Dat ontmoedigt ondernemers om hun zaak te verkopen, vanuit de aanname dat die wel weinig zal opleveren. “Niets is minder waar,” oordelen de professionals van Easy Active. “Investeerders kijken naar de toekomst en die ziet er wat hen betreft rooskleurig uit. Financiële meerwaarde verkrijgt je onder andere door je bij een collectieve formule aan te sluiten.” Easy Active biedt die, met een volle focus op een lucratieve exit.

Tekst & fotografie: Aart van der Haagen

“Iemand die zijn bedrijf wil verkopen, gaat ervan uit dat hij gunstige recente jaarcijfers moet tonen om kopers te interesseren,” zegt Rob de Laat, partner van IRIS Corporate Finance, dat de exitstrategie van Easy Active (daarover verderop meer) begeleidt. “Ondernemers in de fitnessbranche die kort voor of juist door corona aan een exit dachten hebben daarom de neiging om dat voorlopig maar even uit te stellen, bang dat hun zaak - waar in veel gevallen hun pensioen in zit - bitter weinig oplevert. De realiteit ligt heel anders. Voor investeerders telt in feite maar één ding: het rendement op de langere termijn, waarbij het groeipotentieel een elementaire rol speelt.” Remco Stekelenburg

van Easy Active haakt erop in: “Juist de coronatijd heeft laten zien dat fitness en sport een belangrijk onderdeel vormen van de levensstijl. Mensen snakken ernaar om dat te doen in clubverband. 25 jaar geleden was het een randverschijnsel, nu bepaalt het de norm. Sterker nog, het betreft momenteel de grootste tak van sport in Nederland. Kortom, als je kijkt naar de toekomst, dan liggen er enorme kansen.”

Doorslaggevende factor

De boodschap die beide heren uitdragen luidt daarmee: als je je zaak wilt verkopen, neem het dan nu in overweging, want de markt staat aan het begin van een opleving, professionaliseert

met een duidelijk trend naar meer ketenvorming en dat vinden investeerders bijzonder interessant. Stekelenburg schuift wel direct een belangrijk aandachtspunt naar voren, een doorslaggevende factor voor het al dan niet slagen van een lucratieve verkoop. “Je moet een meerwaarde zien te creëren. “De Laat vult aan: “Veel kleinere fitnesscentra hangen vast aan een bevlogen eigenaar, die met zijn kennis, ervaring en passie een groot stempel op de zaak drukt. Dat klinkt mooi en het trekt ook klanten, maar tegelijkertijd brengt het de continuïteit in gevaar. Immers, als hij de zaak van de hand doet, valt direct de basis weg. Plat gezegd: de vent is de tent. Je verdient geld, maar je creëert geen waarde. Veel ondernemers in het algemeen beseffen dat helaas niet. Het bedrijf draait wellicht heel gezond, maar het is niet overdraagbaar.”

Schaalvoordelen

Precies die valkuil ligt ten grondslag aan het oprichten van Easy Active, een formule met inmiddels veertien fitnesscentra en een samenwerkingsverband met Fitnessclub Nederland (elf clubs), verspreid over het hele land. Het lijkt een regulier concept dat zich in het middensegment beweegt, gericht op facilitair sporten met



verschillende vormen van upsell, maar er is iets bijzonders mee aan de hand. Stekelenburg: "Het betreft een collectief van ondernemers die onder professionele begeleiding naar een exit toe werken. Zij sluiten zich aan bij een sterke franchise-formule die naast ondersteuning en advies schaalvoordelen biedt in onder meer inkoop, automatisering, administratie, marketing en sales. Als je kijkt naar de ons omringende landen, dan zie je dat de sport-schoolketens daar gemiddeld zestig procent marktaandeel pakken. Nederland blijft daar met dertig procent nog bij achter, maar het groeit en je kunt wel bedenken dat het hier

binnen vijf jaar ook die kant uit gaat. Neem de supermarkten als voorbeeld: daar hielden de eenpitters op den duur geen stand, ondanks dat velen dachten van wel. Of neem het zogenaamde Primera effect: kiosken of sigarenboeren die hun bestaansrecht hebben weten te behouden door zich bij het collectief aan te sluiten. In elke plaats vind je er wel één." De Laat zegt ter geruststelling: "In tegenstelling tot wat kleine ondernemers vaak veronderstellen hoeft er geen spanningsveld te bestaan tussen professioneel en persoonlijk. De eerste factor vormt de basis, de tweede leg je daar als laag overheen."

Visie, strategie, structuur

IRIS Corporate Finance, gespecialiseerd in het begeleiden van fusies en overnames, kent het speelveld van investeerders als geen ander. "Het rendement dat zij willen behalen hangt samen met een collectief groeipotentieel en de meerwaarde van een professioneel ingerichte organisatie met visie, strategie en structuur," legt De Laat vanuit zijn expertise uit. Daarbij gaat het niet alleen om een simpele optelsom van sportscholen, maar om een formule die je als merk in de markt zet, met een duidelijke identiteit, uniformiteit en positie. Voor bedrijven die voor corona financieel gezond waren biedt de markt momenteel oprecht goede kansen, ook al realiseren velen zich dat niet." Ten aanzien van Easy Active zegt Stekelenburg: "Binnen de samenwerking met IRIS Corporate Finance maken wij onze organisatie als geheel verkoopklaar. We merken dat de meerwaarde die we als collectief creëren momenteel steeds meer de interesse van potentiële investeerders begint te trekken, nu de impact van corona afneemt en er gunstige perspectieven liggen. Ondernemers die al een poosje met het idee rondlopen om hun zaak succesvol te verkopen, met de mogelijkheid dat ze zelf nog blijven meewerken, doen er goed aan om nu te schakelen en ons te benaderen."

Voor meer info neem vrijblijvend contact op via info@easyactive.nl kijk ook op de website www.easyactive.nl