

Påverkar prissättningen lönsamheten?

En jämförande studie mellan gymkedjor och lokala gym

Nicolas Tuisku

Examensarbete för tradenomexamen (YH)-examen

Företagsekonomi

Vasa 2018



EXAMENSARBETE

Författare: Nicolas Tuisku

Utbildning och ort: Tradenom, Vasa

Inriktningsalternativ/Fördjupning: Ekonomiförvaltning

Handledare: Anna-Lena Berglund

Titel: Påverkar prissättningen lönsamheten?

- en jämförande studie mellan gymkedjor och lokala gym

Datum 15.11.2018

Sidantal 40

Bilagor

Abstrakt

Detta arbete har inspirerats av den ökade konkurrensen inom gymbranschen i Vasa, då hela nio stycken gym har öppnat sina dörrar i Vasa sedan 2010. Denna ökning av antalet gym är väldigt drastisk och eftersom de flesta gym som expanderat hit till Vasa hör till någon nationell eller internationell lågprisgymkedja så är denna nya typ av gym möjligtvis ett hot för de lokala gymmens framtid.

Genom en kvantitativ studie försöker skribenten hitta ett samband mellan gymmens prissättning och lönsamhet. I studien jämförs gymkedjor och lokala gym, med varierande prissättning, utbud samt ålder. Gymkedjorna i undersökningen är Easyfit Vaasa och Fit1 Vaasa, medan de lokala gymmen är Wasa Sports Club och CrossFit SixtyFive100. Genom en bokslutsanalys som fokuserar på att jämföra gymmens nyckeltal för lönsamhet är målet att hitta ett samband mellan lönsamheten och prissättningen. Gymmens nyckeltal har räknats ut med hjälp av deras senaste bokslut, och även med en del bokslutstal från åren 2013–2017.

Nyckeltalen som jämförs i resultatet är omsättningen, rörelsevinsten, ROI, ROE, personalkostnader/omsättning, soliditeten och quick ratio. Med hjälp av resultaten från dessa nyckeltal så är målet att hitta ett samband mellan gymmens prissättning och lönsamhet, och även trender som kan indikera åt vilken riktning gymmen kommer gå i framtiden.

Språk: svenska

Nyckelord: gym, prissättning, lönsamhet, konkurrens

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Nicolas Tuisku

Koulutus ja paikkakunta: Liiketalous, Vaasa

Suuntautumisvaihtoehto: Taloushallinto

Ohjaaja: Anna-Lena Berglund

Nimike: Vaikuttaako hinnoittelu kannattavuuteen?

- vertaileva tutkimus kuntosaliketjujen ja paikallisten kuntosalien välillä

Päivämäärä 15.11.2018

Sivumäärä 40

Liitteet

Tiivistelmä

Tämä opinnäytetyö on saanut inspiraationsa Vaasan kuntosalialan kasvaneesta kilpailusta, sillä jopa yhdeksän kuntosalia ovat avanneet ovensa Vaasassa vuodesta 2010 lähtien. Tämä kuntosalien kasvu on erittäin drastinen ja koska suurin osa uusista kuntosaleista kuuluvat johonkin kansalliseen tai kansainväliseen halpaan kuntosaliketjuun, on tämä uusi kuntosalityyppi uhka paikallisten kuntosalien tulevaisuudelle.

Kvantitatiivista tutkimusta käyttäen, on yritetty löytää yhteyksiä kuntosalien hinnoittelun ja kannattavuuden välillä. Tutkimuksessa vertailussa ovat kuntosaliketjut ja paikalliset kuntosalit joilla hinnoittelu, tarjonta ja ikä vaihtelevat. Tutkimuksessa mukana olevat Kuntosaliketjut ovat Easyfit Vaasa sekä Fit1 Vaasa, ja paikallisiin kuntosaleihin kuuluu Wasa Sports Club ja CrossFit SixtyFive100. Tilinpäätöksen analyysin avulla tavoitteena oli löytää yhteys kannattavuuden ja hinnoittelun välillä käyttäen eri kannattavuusavainlukuja. Kuntosalien avainlukuja on laskettu käyttäen heidän viimeisintä tilinpäätöstä, ja myös käyttämällä muutamia tilinpäätöslukuja vuosista 2013–2017.

Tuloksessa vertailut avainluvut ovat liikevaihto, liikevoitto, ROI, ROE, henkilöstökulut/liikevaihto, vakavaraisuus ja quick ratio. Avainlukujen tuloksien avulla tavoite oli löytää yhteys kuntosalien hinnoittelun ja kannattavuuden välillä, ja myös trendejä jotka voisivat osoittaa mihin suuntaan kuntosalit menevät tulevaisuudessa.

Kieli: suomi

Avainsanat: kuntosali, hinnoittelu, kannattavuus, kilpailu

BACHELOR'S THESIS

Author: Nicolas Tuisku

Degree Programme: Business administration

Specialization: Financial administration

Supervisor: Anna-Lena Berglund

Title: Does the pricing affect the profitability?

- a comparing study between gym chains and local gyms

Date 15. november.2018

Number of pages 40

Appendices

Abstract

The inspiration for this thesis comes from the growing competition between the gyms in Vasa, since nine gyms have opened their doors in Vasa since 2010. The increasing number of gyms is very drastic. Most of the gyms that have expanded their business to Vasa are part of some national or international low-cost gym chain, this new kind of gym is possibly a threat for the local gyms' future.

By using a quantitative study method, the writer tries to find connections between the gyms' pricing and profitability. In the study gym chains and local gyms are compared, with their varying pricing, offering and age. The gym chains in this study are Easyfit Vaasa and Fit1 Vaasa, while the local gyms are Wasa Sports Club and CrossFit SixtyFive100. By analysing the final accounts where the focus is on comparing the gyms' key figures, the goal is to find a relation between the profitability and pricing. The key figures for the gyms have been calculated using the gyms' final accounts and also with the help of some key figures from the gyms' final accounts from 2013–2017.

The key figures that are compared in the result are turnover, EBIT, ROI, ROE, personnel costs/turnover, solvency and quick ratio. With the use of the results from the key figures, the goal is to find a relation between the pricing and the profitability in the gyms and also to find trends that could indicate in which direction the gyms will go in the future.

Language: english

Key words: gym, pricing, profitability, competition

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Syfte och forskningsfrågor.....	3
1.2	Avgränsningar	3
1.3	Val av gym till undersökningen	3
2	Vasas aktiva gym	5
2.1	Gym i Vasas från 1980-talet	5
2.2	Gym i Vasas från 1990-talet	5
2.3	Gym i Vasas från 2000-talet	5
2.4	Gym i Vasas från 2010-talet	5
2.4.1	Easyfit.....	6
2.4.2	Fit1 Fitnessclub	6
2.4.3	Fitness24seven.....	6
2.4.4	Fit Wasa Kivihaka	7
2.4.5	Amazing Family Gym.....	7
2.4.6	CrossFit SixtyFive100	7
3	Olika typer av gym	10
3.1	Lågprisgymkedjor	10
3.2	Kalla gym	10
3.3	Specialiserade gym	12
3.4	Gym öppna dygnet runt	12
4	Kvantitativ eller kvalitativ metod	13
4.1	Insamling av data	13
4.2	Reliabilitet och validitet.....	14
5	Bokslutsanalys.....	15
5.1	Lönsamhetens nyckeltal.....	15
5.1.1	Omsättning.....	16
5.1.2	Personalkostnad/omsättning.....	18
5.1.3	Rörelseresultat	20
5.1.4	ROI.....	21
5.1.5	ROE.....	22
5.2	Finansieringsnyckeltal	23
5.2.1	Soliditet.....	23
5.2.2	Likviditet.....	24
6	Resultat	25
6.1	Gymmens Olika Prissättning.....	25
6.2	Nyckeltalens tabell.....	26

6.3	Förklaringar till nyckeltalstabellen.....	27
6.4	Samband mellan prissättningen och lönsamheten	28
6.5	Resultatet utan soliditet och quick ratio	29
6.6	Easyfit Vaasa & CrossFit SixtyFive100.....	29
7	Slutdiskussion.....	30
7.1	Slutliga ord om gymmen i undersökningen	30
7.2	Egna tankar om undersökningen.....	31
7.3	Fortsatt undersökning.....	32
Källor	33

1 Inledning

Som de flesta säkert har märkt så har gymträning av olika slag blivit allt vanligare bland helt vanliga människor. Detta har lett till att allt flera gym och motionscenter har startat verksamheter runtom hela Finland, och även i Vasa. Speciellt under 2010-talet har det pratats om en s.k. ”fitness boom” i Finland. Allt fler människor i alla åldrar har blivit mera medvetna om sin egen hälsa och olika hälsorisker som kan uppkomma av en ohälsosam livsstil, vilket har lett till att allt fler finländare börjat med någon form av gymträning. (Mtv, 2017). I dagens samhälle där människor inte behöver röra på sig så mycket i vardagen så lämnar oftast den fysiska träningen helt ut ur bilden. Därför är tillväxten av gymträning bland finländarna en mycket positiv sak. 13,4% av Finlands befolkning utövar någon form av gymträning, vilket är en rätt imponerande andel, men jämfört med Sverige så ligger Finland efter. År 2017 ägde 21,4% av Sveriges befolkning ett gymmedlemskap, vilket är Europas högsta andel. Europa är världens största marknad inom gymbranschen före USA, med inkomster på 26,6 miljarder € år 2017. (Sky-ry, 2017).

Enligt statistikcentralen så fanns det 221 olika gymföretag i Finland år 2008, och år 2015 var antalet 426. (Stat, 2017). Detta är nästan en fördubbling av gymföretag under bara sju år. I oktober 2017 fanns det, 980 kommersiella gym i hela Finland, vilket säger en hel del om hur explosivt gymbranschen har växt de senaste åren. (Trainer4you, 2017) Samma utveckling har även skett i Vasa där speciellt olika gymkedjor har startat sina verksamheter i tur och ordning runtom hela staden. Denna utveckling får en att tänka hur den ökade konkurrensen inom gymbranschen kommer att påverka speciellt lokala gym som nu fått en helt ny typ av konkurrent, som använder prissättningen för kunderna som sin främsta attraktion. Utbudet har blivit bredare för en person som planerar att köpa ett gymmedlemskap, och i en stad där andelen högskolestuderande är så pass hög som 20% så kan just priset för ett gymmedlemskap spela en stor roll. (Vasaregionen, 2018).

Som ämne för detta arbete har jag valt att närmare studera olika gyms prissättning och om prissättningen har någon som helst anknytning till hur lönsamt gymmet är. Jag är även nyfiken på om gymkedjornas frammarsch i Vasa har haft någon negativ effekt på de lokala gymmen, och med hjälp av den informationen kan man på ett sätt förutspå hur framtiden kommer att se ut inom gymbranschen i Vasa. I dagens läge finns det minst 19 gym i Vasa, och 9 stycken av de gymmen har öppnat efter år 2010. Alltså gymmens mängd i Vasa har nästan fördubblats sedan 2010. Denna utveckling har fört med sig många flera gymalternativ för kunderna att välja mellan, och nu även ett helt nytt gymsegment som kunden förut saknat,

alltså lågpris-gym. Detta betyder att allt fler människor nu har råd att gå på gym, då ett gymmedlemskap kan köpas för så lite som 18,90 € per månad. Eftersom så stor del av Vasas befolkning är studeranden så finns risken att de väljer de billiga gymkedjorna istället för de oftast dyrare lokala gymmen. Detta kunde leda till att gymkedjorna tar över hela Vasas gymmarknad och de lokala gymmen försvinner ett efter ett. Det är kunden som bestämmer ganska långt hur framtiden kommer att se ut, och ifall kunden alltid väljer det billigare före det dyrare så ser framtidens gym rätt trista och gråa ut. För de flesta billiga gymalternativ är billiga för att de har skurit ner på kostnaderna för personalen som arbetar på gymmet. Så den mänskliga kontakten mellan gymmet och kunden kommer att bli väldigt liten, och det känns lite tråkigt. Denna situation känns lite väl extrem, så jag tror att lokala gym som har mycket mänsklig kontakt med sina kunder har en framtid inom gymbranschen.

Det finns inte många gym i Vasa som startat sin verksamhet före 2000-talet. Detta kan förklaras med att gymträning blivit en mycket populär motionsvariant bland helt vanliga människor, och före 2000-talet fanns inte behovet av närmare 20 gym i Vasa. Med dagens teknologi har gymredskapen blivit mycket mera avancerade och smidigare. Kunden har genom internet och sociala medier tillgång till information om t.ex. hur man ska träna och vad man ska äta, vilket sänker tröskeln för en vanlig människa som aldrig tränat att börja träna på gym. Denna utveckling är mycket positiv och man hoppas att allt mer människor börjar röra på sig mera, eftersom nyheterna mycket ofta rapporterar om att människor blir fetare varje år och barnen rör på sig mindre varje år. Det kunde leda till en friskare befolkning och en nerskärning på alla kostnader inom vården för staten. Bara 25 % av Finlands 20–89 åringar motionerar tillräckligt mycket för sin hälsa. Detta kan leda till stora kostnader för staten, på grund av sjukdomar och skador som en sämre kondition förknippas med. (Valtioneuvosto, 2018).

Det finns inte mycket forskning eller material kring Vasas gymbransch eftersom de flesta gym är så nya och det har inte funnits så många gym att forska om. Men meningen med denna forskning är inte att jämföra alla dessa nya gym som kommit till Vasa de senaste åren, för deras effekt på de lokala gymmen är inte möjliga att mäta förrän om några år då de satt sig till rätta. Utan med hjälp av en enkel bokslutsanalys angående fyra olika gym i Vasa vill jag ta reda på ifall gymmens prissättning har någon påverkan på gymmens resultat i deras bokslut.

1.1 Syfte och forskningsfrågor

Detta examensarbets syfte är att genom en enkel bokslutsanalys, tolka olika nyckeltal i gymmens bokslut från åren 2013–2017. Även gymmens prissättning för kunderna kommer att analyseras ifall de har någon samverkan med hur gymmens nyckeltal i boksluten ser ut. Frågeställningarna för arbetet är:

1. Har gymmens olika prissättning någon påverkan i bokslutsresultatet, under åren 2013–2017?
2. Vilka gym har de bästa nyckeltalen mellan åren 2013–2017?

1.2 Avgränsningar

För detta examensarbete måste en del avgränsningar göras för att få ett så bra slutresultat som möjligt. En del gym måste strykas bort från undersökningen och till dem hör alla gym som öppnat år 2015 eller senare. Anledningen till det är att de gymmen är så pass nya och det är svårt att få någon rättvis bild över gymmens nyckeltal från boksluten, när det bara finns uppgifter från 2016 och 2017. Även gym som har en annan huvudsyssla än själva gymmet måste exkluderas för deras bokslut berättar inte hurudana resultat själva gymmet har, utan all verksamhet företaget utför är med i bokslutet. Gym som drivs av Vasa stad måste också strykas från undersökningen, för en jämförelse mellan en stad och ett företag är inte rättvist, och stadens gyms egna bokslut är svåra att få tag på. Gym som erbjuder sina tjänster enbart till kvinnor är inte heller med i detta slutarbete, för gym av den typen når bara till cirka hälften av kundkretsen som alla andra gym gör.

1.3 Val av gym till undersökningen

De kvarlämnande gymmen efter avgränsningarna är, Wasa Sports Club, Wasamove, Wasa Gym House, Easyfit Vaasa, FIT1 Fitnessclub Vaasa och CrossFit SixtyFive100. Fyra av de nämnda gymmen är lokala gym som driver sin verksamhet bara i Vasa, till de hör: Wasa Sports Club, Wasamove, Wasa Gym House och CrossFit SixtyFive100. Easyfit Vaasa och Fit1 Vaasa hör till två olika finländska gymkedjor som har flera olika gym verksamma i hela Finland.

Jag har valt att inkludera Wasa Sports Club och CrossFit SixtyFive100 i arbetet, som representerar de lokala gymmen. Jag lämnar alltså bort Wasamove och Wasa Gym House från bokslutsanalysen. Jag kom fram till detta beslut genom att jag märkte att de båda bortlämnade gymmen har ganska likadan prissättning som Easyfit och Fit1. Wasa Sports Club och CrossFit SixtyFive100 har däremot bland de dyraste priserna för sina kunder av alla Vasas gym och därför skulle man lättare kunna göra en jämförelse mellan det dyra och det billiga gymalternativet. De är även intressanta gym på grund av sina olika utbud. Wasa Sports Club är Vasas största gym och gymmet har varit verksamt i Vasa en mycket lång tid. (Wasa sports club, 2018). CrossFit SixtyFive100 är ett relativt nytt gym, som skiljer sig från de andra gymmen genom dess träningsstil. I dagens läge har de monopol för utövningen av sporten CrossFit, orsaken till det är att de är Vasas enda CrossFit gym. (Crossfit sixtyfive100, 2018).

Easyfit Vaasa är en gymkedja som ägs av företaget LL International, detta företag har sitt huvudkontor i Solf i Korsholm. De säljer två olika gymkoncept genom franchising. Till de kedjorna hör Easyfit och Lady Line. Easyfit beskrivs som ett gym med gymredskap av hög kvalitet och de erbjuder även virtuell gruppträning och en liten del live gruppträning. (LLI, 2018).

Fit1 Fitnessclub är ett företag med sitt huvudkontor i Esbo, de har i dagens läge fem stycken gym i Finland, av vilka tre stycken ligger i Esbo och två i Vasa. Företaget beskriver sig som en gymkedja som erbjuder sin kund endast ett gym och inga gruppträningar som man behöver betala för i onödan. Fokuset ligger endast på vanlig gymträning. (Fit1, 2018)

Tabell 1 Valda gym till arbetet

Gymkedjor	Lokala Gym
Easyfit Vaasa	Wasa Sports Club
Fit1 Vaasa	CrossFit SixtyFive100

2 Vasas aktiva gym

Nedan listas gymmen som finns i Vasas idag, de flesta av dem är som sagt nya och de får en liten beskrivning över hurdana gym de är, hurdan prissättning de har och vad de erbjuder. I denna lista finns alla större gym som lockar till sig mest kunder. Små lokala gym, samt gym som alla inte har tillgång till har lämnats bort från listan. Som till exempel gym som finns i hotell, skolor eller arbetsplatser. Gymmens öppningsår är hämtade från websidan finder, eller från gymmens egna websidor.

2.1 Gym i Vasas från 1980-talet

Av de gym som är verksamma även denna dag så har två gym öppnat på 1980-talet, Wasa Sports Club och Tennis Center. Wasa Sports Club fokuserar bara på gymverksamhet, medan Tennis Center som namnet antyder fokuserar mera på tennis och andra racketsporter, men de har även ett gym i sina utrymmen. (Vaasan tennis center, 2018)

2.2 Gym i Vasas från 1990-talet

Ett gym öppnades på 1990-talet, Brando Gym, vilket hör till Hotellet Hotel Tekla. Gymmet är öppet för alla och inte bara för hotellgästerna. Gymmet har även en gymsektion bara för kvinnor. (Hotel Tekla, 2018)

2.3 Gym i Vasas från 2000-talet

Under 2000-talet öppnades sammanlagt sex olika gym. Av dessa sex gym är tre gym exklusivt menade för kvinnor, dessa gym är: Lady Line Ritz, Ladies Club & Spa och WAW Wellness Planet. Vasas simhall grundrenoverades 2005 där det sedan dess funnits ett relativt stort gym i källaren. (Yle arenan, 2015) Wasamove öppnade sitt gym 2003, och deras specialkunnande ligger inom kampsporter som de kan erbjuda att lära sina kunder. (Wasamove, 2018) Wasa Gym House startade sin verksamhet år 2007, och erbjuder sina kunder ett gym med redskap och maskiner av hög kvalitet. (Wasa gym house, 2018)

2.4 Gym i Vasas från 2010-talet

Under 2010-talet skedde en stor förändring i Vasas gymkrets då allt fler gymkedjor av olika slag började öppna gym runt Vasas Centrum. En del lokala gym har också öppnat gym trots den hårda konkurrensen. Nedan är en kort beskrivning på vilka gym som öppnat i Vasas sedan

2010. Detta för att läsaren kan få en liten inblick i hur många olika gym som öppnats under de senaste åren i Vasa.

2.4.1 Easyfit

Easyfit har öppnat två gym i Vasa sedan 2010. Det första på Kvarngatan 15, år 2010, och det andra år 2016 mitt i centrum på Hovrättsplanaden 18, i Original Sokos Hotel Royal Vasas utrymmen. Gymkonceptet är en del av LL International Oy som säljer Easyfit-kedjan som en franchisehelhet till villiga gymföretagare. LL International är beläget i Solf, Korsholm och äger även kedjan Lady Line. (LLI, 2018) Det finns i dagens läge 36 stycken Easyfit gym i Finland plus ett i Sankt Petersburg i Ryssland. I köpet av medlemskap till Easyfit så får kunden välja mellan att betala 29,90 €/månad eller 39,90 €/månad. I valet av 29,90 €/månad så får man rätt till användningen av Easyfit-gymmet man köpt medlemskap till. 39,90 €/månad ger kunden rätt till användningen av alla Easyfit-gym som finns. Om man varit medlem i något av Easyfit-gymmen i över ett år så får man rätt till ett VIP-kort som berättigar kunden till användningen av alla Easyfit-gym för 29,90 €/månad, plus en del andra förmåner som varierar från gym till gym. (Easyfit, 2018)

2.4.2 Fit1 Fitnessclub

Fit1 är en gymkedja från Esbo som sedan år 2010 öppnat 5 stycken gym i Finland, varav två stycken ligger i Vasa. Fit1 Fitnessclub Vaasa ligger vid Klemetsögatan 17 och har bedrivit sin verksamhet sedan 2013. Det andra Fit1 gymmet öppnades i september 2018 vid Smedsbyvägen 4. Gymmet heter Fit1 Vaasa XXL och är ett av de nyaste gymmen i stan. Medlemskortet till Fit1 kan betalas på olika sätt, antingen månatligen eller ett års medlemskap allt på en gång. Det billigaste alternativet är att betala ett års medlemskap allt på en gång, vilket skulle kosta 199 € + 29 € startavgift alltså 228 €. Ifall man vill betala månatligen så kostar det 18,90 €/månad, plus 29 € startavgift vilket blir totalt 255,80 € för 1 år. Det sista alternativet som Fit1 har att erbjuda är ett gymkort på 22,90 €/månad som passar bra till en kund som vet att hen inte kommer att använda gymmet i ett helt års tid, för det gymkortet har ingen bindningstid som de billigare medlemsalternativen har. Fit1 har de näst billigaste årspriserna bland alla gym som finns i Vasa. (Fitnessclub, 2018)

2.4.3 Fitness24seven

Fitness24seven öppnades 2017 i Vasas centrum vid Teräsgränd 1–3. Gymkedjan är från Sverige och har för tillfället 234 gym i 6 olika länder, de flesta ligger i Sverige och Finland

men även i Norge, Polen, Thailand och Colombia. Till gymmets koncept hör att gymmet är öppet dygnet runt, precis som namnet säger. Gymmet lockar även till sig kunder med låga medlemskaps priser. Priset för en kund ligger på 19,90 €/månad plus en startavgift på 24,90€. För pensionärer erbjuds medlemskapet ännu billigare, för 16,90€/månad plus samma startavgift. En medlem får använda alla fitness24seven gym i hela världen utan någon extra avgift. I själva gymmet i Vasa ordnas inga ledda träningspass, utan till utbudet hör bara ett vanligt gym, och även ett skilt träningsområde för kvinnor. (Fitness24seven, 2018)

2.4.4 Fit Wasa Kivihaka

Fit Wasa Kivihaka är ett nytt gym som nyligen öppnat sina dörrar i Vasa, närmare bestämt i september 2018 på Kvartersgatan 1 i Stenhaga. Fit Wasa hör till en inhemsk gymkedja som heter Ole.fit, och till denna gymkedja hör idag 25 olika gym runtom hela Finland. Gymkedjan ägs av företaget Fit Global Oy, och de säljer alltså gymmen Ole.fit genom franchising. Till gymmets tjänster hör förutom gymmet även ledda träningsgrupper i olika former, personal training och motionstjänster för företag och idrottsklubbar. Månadspriset för en studerande ligger på 32,90€/4 veckor utan någon startavgift. (Ole fit, 2018)

2.4.5 Amazing Family Gym

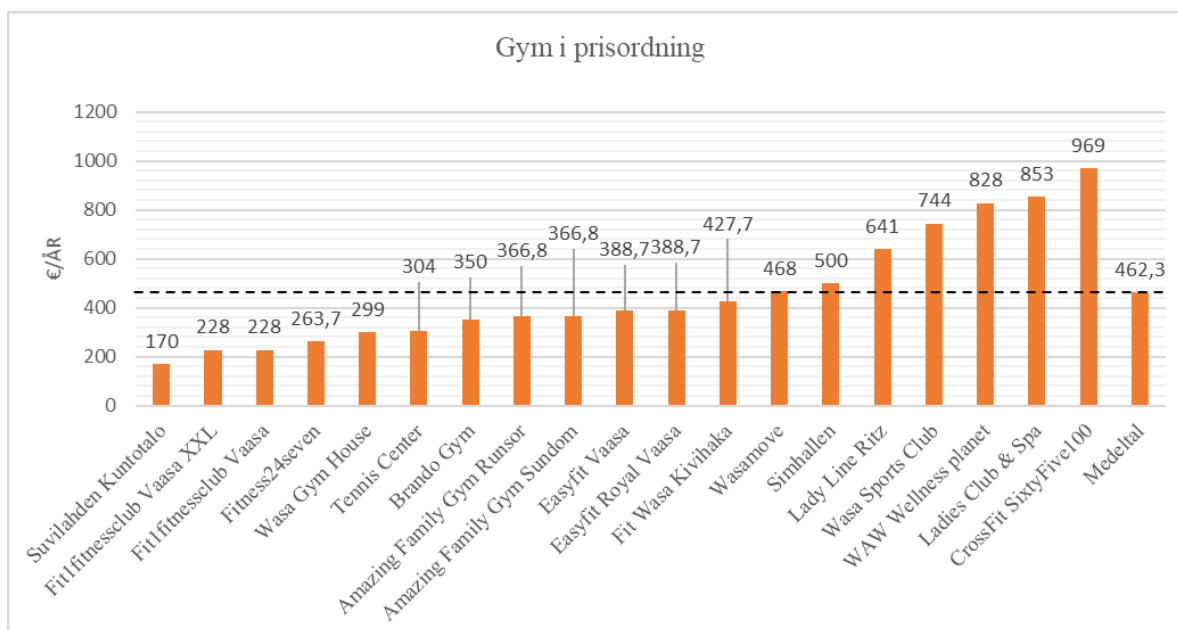
Amazing Family Gym har fyra olika gym i Vasatrakten, ett gym i Runsor och ett gym i Sundom. Plus ett gym i Smedsby och ett gym i Replot. Gymmen i Vasa öppnades 2017 och de riktar sig främst till seniorer och familjer. Gymmen är uppe 24 timmar om dygnet och månadsavgiften för ett medlemskap varierar beroende på om man vill inkludera sin familj i månadsavgiften, vilket betyder att de också får använda gymmet. Medlemskapet för en person ligger på 28,90€/månad plus en startavgift på 20 €. (Amazing gym, 2018)

2.4.6 CrossFit SixtyFive100

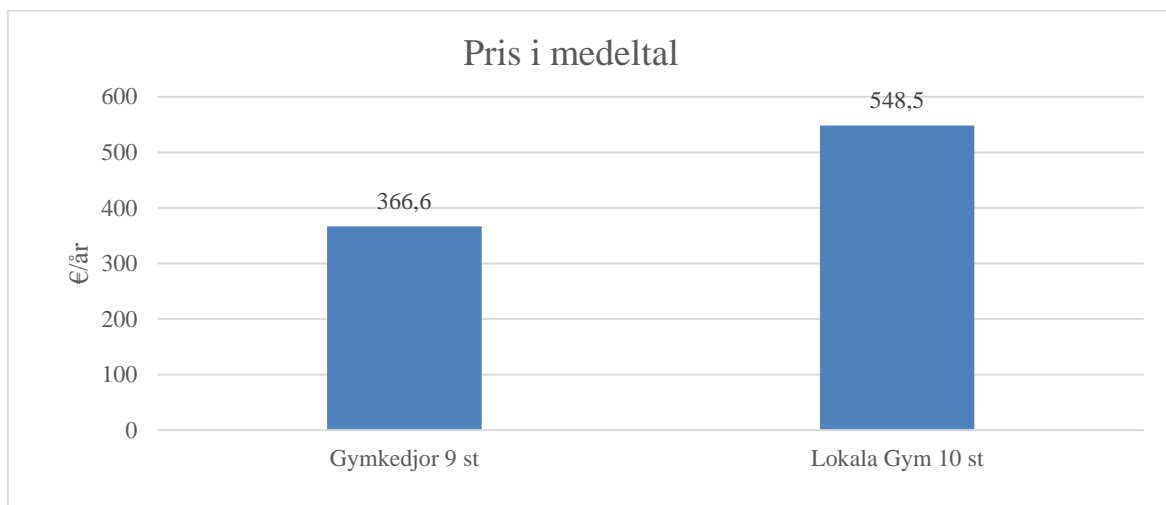
Crossfit utrymmet i Vasa befinner sig på Olympiagatan 3. För att få börja träna där så måste kunden gå en nybörjarkurs där instruktörerna lär kunderna hur de fundamentala rörelserna i Crossfit ska utföras utan att någon skadar sig. Kunden lär sig rätt teknik och får en bättre bild av hurudan träningsform Crossfit egentligen är. Nybörjarkursen pågår under två veckor där kunderna träffas 6 gånger med sina instruktörer. Priset på en nybörjarkurs för en studerande ligger på 159€ och i det priset inkluderas 4 veckors gratis träning i gymmets utrymmen. Kunden får träna för sig själv, eller träna i ledda grupper. Under gymmets öppettider finns alltid minst en instruktör på plats som ser till att allting går rätt till. Ett

medlemskap på 12 månader kostar 75 €/månad, men studerande får 10 % rabatt, alltså kostar det 67,5 €/månad för en studerande. (Crossfit sixtyfive100, 2018)

Tabell 2 Gymmen i prisordning enligt det billigaste priset för ett års medlemskap för en studerande, startavgifter inkluderade. Priserna är hämtade från gymmens hemsidor.



I grafen syns skillnaderna mellan gymmens olika prissättningsstrategier. Tolv av nitton gym är under medeltalet, och i den gruppen är åtta av gymmen gymkedjor och fyra av gymmen är lokala gym. Sju stycken gym ligger ovanför medeltalet, och bara Lady Line Ritz hör till en gymkedja av dessa gym. Detta visar att gymkedjor i stora drag har billigare priser för sina kunder än lokala gym.

Tabell 3 En jämförelse av årsavgiften mellan alla gym, delat i lokala gym och gymkedjor.

De lokala gymmens genomsnittliga årliga kundpriser är 50% dyrare än gymkedjornas priser. Detta kan vara en mycket betydande faktor för en studerande som tänker bli medlem i ett gym. Om man inte räknar med gymkedjan Lady Line Ritz, som är ett gym bara för kvinnor så varierar gymkedjornas priser mellan 228–427,7 € vilket är en skillnad på knappa 200 €. Skillnaden mellan de lokala gymmens priser är mycket större. Variationen är mellan 170–969 € vilket blir en skillnad på nästan 800 €. Dessa siffror indikerar på att gymkedjornas utbud är ganska lika varandra. De lokala gymmens utbud är mycket bredare, med en del billiga gym och en del dyra gym och där varje gyms storlek, kvalitet och utbud varierar kraftigt. Amazing family gym har räknats som en gymkedja i undersökningen fast den även är lokal.

3 Olika typer av gym

I och med att konkurrensen över gymkunder blivit mycket hårdare så måste gymmen på något sätt skilja sig ur mängden. De flesta gymkedjor försöker locka till sig kunder med låga priser, medan andra gym riktar sig till kunder som är beredda att betala en högre summa. Gym kan även skilja sig ur mängden med öppettider och kunskap inom olika specialområden. Gymmen jag har valt att undersöka i arbetet hör till minst en av följande gymtyper.

3.1 Lågprisgymkedjor

Vasa har nu under 2010-talet fått en stor skara med nya gym, och speciellt gymkedjor som har öppnat gym runtom hela Finland och vissa kedjor har till och med gym i flera olika länder. Sedan 2010 har det öppnats två Easyfit gym i Vasa och ett i Smedsby, Korsholm. Två Fit1 Fitnessclub gym har öppnat i Vasa, det senare öppnade nyligen i september 2018. Till deras affärsstrategi hör vanligtvis att göra sina kunder till medlemmar av gymmet. På det sättet kan gymmen få kunden att binda sig till att betala gymmet varje månad under ett års tid, fast kunden skulle besöka gymmet en gång under hela året. Engångsbesök till gymmen är oftast inte ett alternativ, eller så kostar det väldigt mycket jämfört med vad en månadsavgift kostar. Alltså det enda sättet att få träna på dessa gym, är genom att bli gymmets medlem. Månadsavgifterna betalas via elektroniska fakturor som automatiskt betalas en gång per månad, alltså behöver kunden inte komma ihåg att betala summan varje månad, utan pengarna dras från kontot varje månad utan att kunden ens märker det. Ifall kunden bestämmer sig för att inte längre vara medlem på gymmet, så måste det informeras till gymmet i vanliga fall en eller två månader före man vill sluta. (Kuluttajaliitto, 2016)

I själva gymutrymmet märks det att det är ett lågprisgym genom att ingen oftast står i receptionen, och för att ens komma in i gymmet så behöver man någon sorts nyckel eller kod. När man väl kommit in i gymmet så finns inget "vardagsrum" för kunderna att umgås i. Omklädningsrummen görs så små som möjligt och gymredskapen tar upp den största delen av golvytan. (Telegraph, 2017)

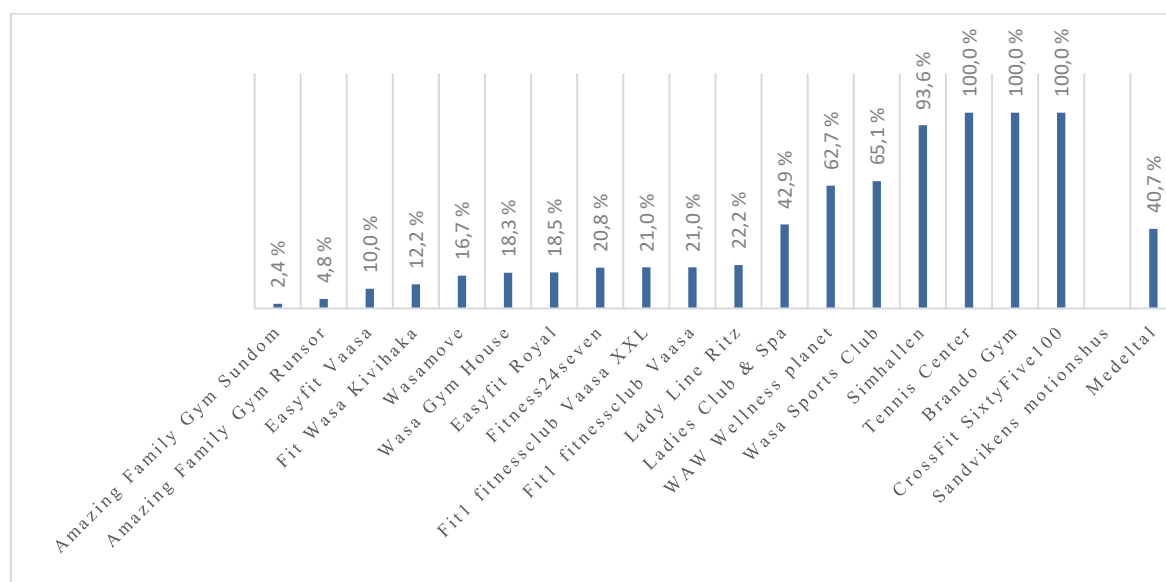
3.2 Kalla gym

Uttrycket kalla gym är rakt översatt från det finska uttrycket "kylmä sali". Det betyder att gymmet ofta är helt utan personal, alltså gymmen kan hålla dörrarna öppna utan att någon personal är på plats. Det kräver en del förtroende av gymägaren till sina kunder, för ifall

ingen personal är på plats så kan nästan vem som helst besöka gymmet, fast besökaren inte skulle vara en betalande medlem. Olovliga besökare skräms med böter på över 200 € ifall de skulle åka fast. Kameraövervakning är vanligt vid dessa gym och övervakningen sköts av vaktbolag. (Fit1, 2018)

Bra exempel på kalla gym är Fit1 och Easyfit Vaasa. I Fit1 är kundbetjäningen öppen mellan 16–20 på vardagarna och 10–15 på lördagar, det blir totalt 25 timmar per vecka. I Easyfit Vaasa är kundbetjäningen öppen totalt 14 timmar per vecka. Det är en kort tid jämfört med gymmens öppettider. Som jämförelse kan nämnas att Wasa Sports Club har kundbetjäningen öppen 82 timmar per vecka.

Tabell 4 Procentandelen av kundbetjäningen jämfört med gymmens öppettider



Alla gymkedjor ligger under medeltalet för kundbetjäningen, medan alla gym ovanför medeltalet är lokala gym. De lokala gymmen Wasamove och Wasa Gym House är undantag, med kundbetjäning under medeltalet. I tabellen ser man klart och tydligt vilka gym som har valt att satsa på kundbetjäning som är till användning för kunderna under största delen av gymmens öppettider, de befinner sig ovanför medeltalet 40,7 % och gymmen som ligger under medeltalet är gym som valt att inte ha kundbetjäningen tillgänglig under den största delen av deras öppettider. Alltså kalla gym konceptet är vanligare än den klassiska varianten där någon gymanställd alltid står bakom disken. Siffrorna till tabellen är hämtade från gymmens hemsidor och värt att nämnas är även att en del gym som Tennis Center och Brando Gym inte har gymverksamheten som sin huvudsakliga inkomstkälla, utan de är nästan tvungna att ha någon vid disken hela tiden. Brando Gym har sin kundbetjäning i

samma disk som Hotel Teklas restaurangdisk, där servitörer agerar även som gymkundernas kundbetjänare. (Hotel Tekla, 2018) Tennis Center har däremot racketsporter som sin huvudsakliga inkomstkälla, där kundbetjäningen huvudsakligen betjänar racketspelarna som ofta hyr redskap från disken, och en sådan verksamhet är svår att föreställa utan någon anställd vid disken. (Vaasan tennis center, 2018) CrossFit SixtyFive100 har en unik kundbetjäning. De har alltid en tränare på plats under gymmets öppettider som på samma gång agerar som kundbetjänt fastän tränaren inte behöver stå vid disken, utan ser till att kunderna trivs, tränar rätt och betjänar dem på olika sätt. (Crossfit SixtyFive100, 2018)

3.3 Specialiserade gym

En del gym väljer att specialisera sig på något sätt. Alltså de vill erbjuda kunden något som inget annat gym erbjuder. Två bra exempel på gym med specialegenskaper är gymmet Wasamove som erbjuder sina kunder kurser och lektioner i fyra olika kampsporter, (Wasamove, 2018) och gymmet CrossFit SixtyFive100 erbjuder sina kunder utövningen av sporten Crossfit. (Crossfit sixtyfive100, 2018) Gym kan även ha redskap av vissa märken eller olika gruppträningsformer som sina specialtjänster.

3.4 Gym öppna dygnet runt

En del gym har dörrarna öppna dygnet runt, vilket kan vara behändigt för människor som vill träna på natten eller tidigt på morgonen. Människor som arbetar sent på kvällen till exempel i en restaurang har inte många gym alternativ i centrum ifall de vill träna mellan kl. 01:00-04:00. Under de klockslagen så är bara fyra olika gym öppna, av vilka två stycken ligger mitt i centrum, Easyfit Royal Vaasa och Fitness24seven. Och de två andra gymmen befinner sig utanför centrum i Runsor och Sundom, de hör till gymkedjan Amazing Family Gym. (Amazing gym, 2018)

4 Kvantitativ eller kvalitativ metod

Till examensarbetet har jag valt att använda mig av en kvantitativ forskningsmetod av den anledningen att jag använt mig av en mängd olika siffror som lättast går att tyda genom grafer och tabeller. Och eftersom detta examensarbete grundar sig på insamlad information i form av siffror och tal istället för intervjuer och observationer så lämpar sig inte den kvalitativa forskningsmetoden för denna sorts arbete.

Kvantitativ forskning lämpar sig bäst för undersökningar där man vill få ut generaliseringar från en mindre grupp. Kvalitativ forskning passar bättre för forskningar där man vill gå djupare i undersökningen. Det är även möjligt att kombinera den kvantitativa och kvalitativa metoden ifall arbetet är mycket omfattande och det inom forskningsprocessen kommer fram något som kan driva en kvalitativ metod mot en mera kvantitativ metod eller tvärtom. (Eliasson, 2010 ss.21-22)

4.1 Insamling av data

Inom den kvantitativa forskningen samlas data oftast genom frågeformulär som skickas till valda personer som sedan får fylla i frågeformuläret genom att kryssa i alternativ eller genom att själva skriva sina svar. Öppna frågor låter personerna som svarar att formulera sina tankar genom egna ord, detta datainsamlings sätt kan senare vara svårt att tolka på grund av att långa svar med många ord kan missuppfattas och tolkas på olika sätt av olika människor. Det ökar risken för att svar blir misstolkade och därför är sådana typer av frågor inte värst vanliga inom den kvantitativa forskningen. En sluten fråga passar bättre in i den kvantitativa forskningen eftersom svar som kan mätas genom en skala är lättare att tolka än öppna frågor. Frågor där svaren mäts på en skala mellan 1–5 ger datainsamlaren mycket bättre data än ord. Nummer 1 kan till exempel betyda dålig och nummer 5 kan betyda mycket bra, det ger forskaren klara siffror att jobba med. All data ska sedan föras in i ett datasystem så det lättast går att rangordna och lista variablerna. Nominalvariabler går inte att rangordna och sådana variabler förekommer inte i detta arbete. Ordinalvariabler är siffror som går att rangordna, men avstånden mellan siffrorna säger inget om avstånden mellan dem. Intervallvariabler berättar däremot om avståndet mellan siffrorna men de säger inte något om storleksförhållandena, och dessa variabler i detta arbete är använda i vissa uträkningar där tal omvandlats till procentenheter, vilket inte alltid direkt berättar om storleksförhållandena mellan de valda gymmen i undersökningen. Den mest använda variabeln i detta arbete är kvotvariabler som är mycket lätta att förstå, och som alltid berättar om storleksförhållandena

mellan all data. Gymmens bokslut har jämförts i detta arbete och alla siffror där berättar om storleksförhållandena mellan gymmen och mellan bokslutens siffror. (Eliasson, 2010 ss.35-38)

4.2 Reliabilitet och validitet

Reliabiliteten av en undersökning kan tydas genom att svara på frågan: om samma undersökning skulle göras gång på gång skulle då resultatet bli detsamma varje gång? Ifall svaret är ja så har undersökningen en hög reliabilitet, men om svaret är nej så har undersökningen en låg reliabilitet. Alltså reliabiliteten bestäms genom hur stor variation svaret på samma undersökning skulle ge efter upprepade försök. För att nå en så hög reliabilitet som möjligt så måste all data som samlats, blivit samlat på rätt och samma sätt, och att man inte i inmatningen av all data skrivit något tal fel eller att man i uträkningar använt sig av felaktiga siffror. (Eliasson, 2010 ss.14-16)

I min undersökning har jag jämfört många olika gyms prissättningar i Vasa och eftersom gymmen kan ändra sina prissättningar när de vill, så drabbas undersökningens reliabilitet en aning. Ifall samma undersökning skulle göras om fem år så kan svaret mycket sannolikt visa något helt annat än vad resultatet visar idag. Men eftersom bara fyra av Vasas 19 gym valdes efter avgränsningarna till den slutliga undersökningen så kan resultatet möjligtvis berätta något om hur gymbranschen i Vasa kommer att se ut i framtiden. I datainsamlingen var det stor risk för felinmatning av data, på grund av den anledningen att gymmens prissättningsstrategier skiljde sig från varandra på olika sätt. Mitt mål var att jämföra varje gyms billigaste pris/år för en studerande, och med hjälp av svaren få en bild över vilka gym som är billiga och vilka som är dyra. Det är möjligt att betala gymmedlemskap på många olika sätt, via internet eller på gymmet. Ett års medlemskap kan köpas i en klumpsumma eller månatligen. Och vissa gym kan erbjuda billigare pris genom olika föreningar eller olika kampanjer. För att ge en så rättvis bild som möjligt över gymmens prissättning så har jag inte räknat med kampanjpris. Och startavgifter som de flesta gym har, har inkluderats i årsavgiften. På detta sätt har jag räknat ut årsavgifterna för studerande och det borde ge en ganska rättvis bild över hur gympriserna varierar mellan gymmen.

En undersöknings validitet är ett begrepp som berättar om undersökningen mäter det som den är menad att mäta. Ifall frågeställningarna i undersökningen inte är så exakta, så kan resultaten på undersökningen ge svar på frågor som aldrig ställts. I datainsamlingsprocessen är det mycket viktigt att kontrollera att siffrorna är korrekta, för om fel siffror används i

undersökningen så har undersökningen en dålig validitet eftersom den använder sig av ogiltiga siffror. För att nå en hög validitet så måste begreppen som används i undersökningen stämma överens med varandra och indikatorer som används bör också vara samma för varje parameter. (Eliasson, 2010 ss.16-17)

I mitt arbete har jag mätt ifall gymmens prissättning har något samband med hur god lönsamhet gymmen har. Och för att få ett svar på det så har gymmens senaste bokslut använts för att få en mycket klar bild över hur deras lönsamhet ser ut. Företagens bokslut berättar mycket väl över hur gymmens finansiella situation ser ut, och därför anser jag att validiteten för undersökningen är på en god nivå. Lönsamhet berättar om företagets relation mellan vinst och insats, och därför har jag jämfört de olika gymmens vinster, omsättningar och andra viktiga nyckeltal som indikatorer i uträkningarna för resultatet.

5 Bokslutsanalys

Jag kommer att använda mig av gymmens senaste bokslut i nyckeltalen. Talen är tagna från websidan asiakastieto.fi där man kan se en del nyckeltal fem år tillbaka i tiden. Med hjälp av tal från fem år tillbaka i tiden får man en bättre bild av hur gymmens nyckeltal har förändrats från år till år. Gymmet Fit1 Vaasa har inte ännu i skrivande stund publicerat sitt bokslut för år 2017, så bokslutet från 2016 är deras senaste bokslut. (Asiakastieto, 2018)

5.1 Lönsamhetens nyckeltal

I bokslutsanalysen kommer de fyra gymmens bokslut att jämföras på olika sätt. Genom att köpa deras bokslut så är det möjligt att göra djupare analyser och uträkningar jämfört med en liten del gratis nyckeltal som hittas på asiakastieto.fi, vilket är ett börsnoterat företag som i sin verksamhet levererar digital information om företag i Finland. (Asiakastieto, 2018)

Eftersom jag i arbetet vill ta reda på företagets lönsamhet så finns det en del olika sätt att räkna ut det på. Den viktigaste posten som mäter lönsamhet kan anses vara företagets vinst. Vinstens storlek visar hur framgångsrikt företaget lyckats i sin affärsverksamhet, för ett av företagets huvudsakliga syfte är att generera pengar åt sina investerare. (castenvonotter, 2016) Men ifall företaget har en stor del skulder och obetalda lån kan företagets lönsamhet ifrågasättas. Därför är det bäst att genom uträkningar av olika nyckeltal komma fram till

slutsatser som på olika sätt berättar om företagets finansiella läge. (Sigurd Hansson, 2014 s.145)

Uträkningarna som kommer att användas är mycket vanliga inom den finansiella branschen där investerare, aktieägare, banker, företag och andra intressenter får nyttig information om företaget i fråga genom dessa uträkningar. Nyckeltalen som kommer att användas i analysen om gymmens lönsamhet är:

- Omsättningsförändring
- Personalkostnader/omsättning
- Rörelseresultat
- ROI (Return on investment)
- ROE (Return on equity)

Tabell 5 Statistikcentralens uppgifter över hur resultaträkningens poster i medeltal är uppbyggda bland Finlands alla gym under året 2015. (Stat, 2017)

Tuotot yhteensä	100
Ostot	-9
Ulkopuoliset palvelut	-3
Henkilöstökulut	-31
Liiketoiminnan muut kulut	-47
KÄYTTÖKATE	9
Poistot	-5
LIKETULOS	4
Rahoitustuotot ja -kulut	-2
NETTOTULOS	2

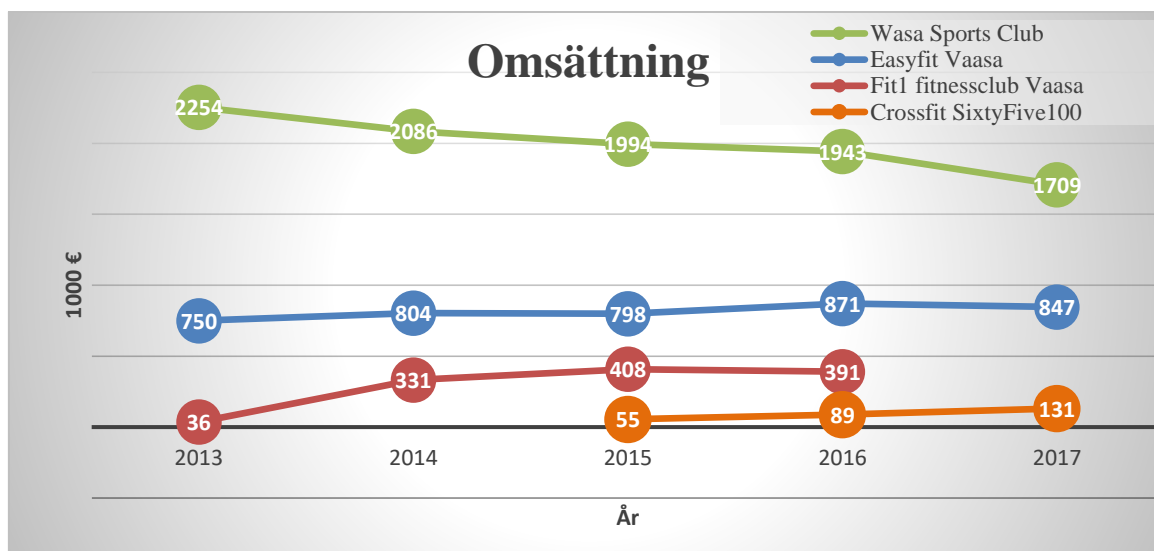
5.1.1 Omsättning

Enligt bokföringslagen består omsättningen av företagets försäljningsinkomster från dess egentliga verksamhet, varifrån eventuella rabatter och mervärdesskatter har räknats bort. (RY, 2013 s.17)

Gymmen säljer sina kunder rätten att använda sig av deras träningsutrymmen och olika tjänster. De kan även sälja olika träningsprodukter, såsom olika slags proteinprodukter och

kläder. Så kan de även sälja tjänster som personal training eller andra liknande tjänster. (virtuagym, 2018) Så omsättningen borde visa en rättvis bild över hur mycket produkter och tjänster gymmen sålt för.

Tabell 6 Omsättningsförändringen i gymmen mellan åren 2013–2017 (Asiakastiето, 2018)



Tabell 7 Omsättningens förändring i procent (Asiakastiето, 2018)

Omsättningens förändring i %	2013	2014	2015	2016	2017	2013-2017
Wasa Sports Club	0,6 %	-7,5 %	-4,4 %	-2,6 %	-12,0 %	-24,2 %
Easyfit Vaasa	28,4 %	7,2 %	-0,7 %	9,1 %	-2,8 %	12,9 %
Fit1 Vaasa		819,4 %	23,3 %	-4,2 %		986,1 %
Crossfit SixtyFive100				75,3 %	47,2 %	138,2 %

Enligt grafen har det dyraste och nyaste gymmet CrossFit SixtyFive100 lyckats öka på omsättningen procentuellt sett mycket framgångsrikt varje år. Wasa Sports Clubs omsättning har sjunkit varje år under de fem senaste åren. Fit1 Vaasa hade en stor ökning av omsättningen i början av deras verksamhet i Vasa, men 2016 sjönk omsättningen en aning jämfört med 2015. Easyfit Vaasa har vartannat år ökat sin omsättning och varje år har förändringen varit relativt liten. Gymmens omsättningsförändring i kolumnen längst till höger berättar om hur omsättningen förändrats från 2013. Men i CrossFit SixtyFive100 och Fit1 Vaasa:s fall så har förändringen jämförts mellan det senaste bokslutets omsättning och gymmens första verksamhetsår. Wasa Sports Club och Easyfit Vaasa har drivit sin

verksamhet en längre tid än CrossFit SixtyFive100 och Fit1 Vaasa. Därför är en skild jämförelse mellan de äldre gymmen och de nyare gymmen mera rättvis. Eftersom de nyare gymmen nyligen startat sin verksamhet så är deras omsättning under första året förstås väldigt låga. Vilket ger tabellen en väldigt missvisande bild jämfört med de äldre gymmen, som realistiskt sett inte kan öka på sin omsättning med över 800 % inom ett år, som Fit1 Vaasa gjorde i sitt andra bokslut.

Wasa Sports Club och Easyfit Vaasa kan jämföras i omsättningsförändringen för att de varit verksamma företag under mer än fem år. Easyfit Vaasa har sedan 2013 ökat på sin omsättning med 11,5 %. Wasa Sports Club:s omsättning har sedan 2013 sjunkit med -24,2%. Enligt dessa siffror så går det att se att Easyfit Vaasa lyckats locka till sig kunder fastän gymkedjan inte hör till de billigaste gymmen i Vasas. Easyfit Vaasa har enligt tabell 2 Vasas gymmens median inom prissättningen för kunder. Wasa Sports Club har inte lyckats öka på sin omsättning jämfört med 2013, vilket kan tolkas som att konkurrensen inom gymbranschen blivit hårdare, och eftersom de har ett av Vasas gymmens dyraste prissättningar för kunder så kan den ökade konkurrensen speciellt av flera lågprisgym ses som en stor orsak till omsättningens negativa utveckling.

CrossFit SixtyFive100 har haft en mycket god omsättningsökning sedan deras verksamhet startade, vilket kan bero på att gymmet faktiskt har monopol inom utövningen av sporten crossfit i Vasas. Sporten crossfit växer varje år i utövarantal och popularitet. I mars 2013 fanns det 18 crossfit gym i Finland, vilket kan jämföras med november 2018 då crossfit gymmen i Finland är hela 63 stycken till antalet. (Crossfitsuomi, 2018)

Fit1 Vaasa ökade på sin omsättning under varje år förutom år 2016, där de jämfört med 2015 tappade -4,2% i sin omsättning, vilket inte är någon dramatisk förändring, men ändå negativ.

5.1.2 Personalkostnad/omsättning

I uträkningen av hur stor personalkostnaden är jämfört med omsättningen får man information om hur mycket löner företaget betalar jämfört med hur mycket produkter som sålts. Ifall företaget har lika stora personalkostnader som sin omsättning, så har företaget för många anställda, och då kan inte företaget göra någon vinst. Vad som är en bra procentandel i gymbranschen i detta nyckeltal är svårt att bedöma, men eftersom de flesta nya gymkedjor är kalla gym så är det ett intressant nyckeltal att analysera. För då får man reda på ifall det är en bra strategi för gymmen att minska på anställda, men ändå ha en hög omsättning.

(Ekonomi info, 2012) Detta uträkningssätt lämpar sig bara för en jämförelse mellan företag som agerar inom samma bransch, vilket det gör i detta fall. (Sigurd Hansson, 2014 s.141)

Tabell 8 Gymmens uträknade personalkostnadsandel i jämförelse med omsättningen. PK betyder personalkostnader och O betyder omsättning. Siffrorna är tagna från gymmens nyaste bokslut.

	Omsättning	Personalkostnader	Förändring av PK	Resultat PK/O	Förändring av resultatet
Wasa Sports Club					
2016	1 942 550,12 €	619 681,93 €		31,9 %	
2017	1 709 302,82 €	485 340,64 €	-21,7 %	28,4 %	-11,0 %
Easyfit Vaasa					
2016	862 594,55 €	193 744,70 €		22,5 %	
2017	846 747,69 €	166 831,76 €	-13,9 %	19,7 %	-12,3 %
Fit1 Vaasa					
2015	408 177,54 €	46 057,26 €		11,3 %	
2016	390 797,71 €	33 503,22 €	-27,3 %	8,6 %	-24,0 %
CrossFit SixtyFive100					
2016	89 350,06 €	8 261,48 €		9,2 %	
2017	131 337,67 €	14 762,10 €	78,7 %	11,2 %	21,6 %

CrossFit SixtyFive100 är det enda gym som har högre personalkostnader jämfört med året innan. Personalkostnaderna är inte så höga jämfört med omsättningen för alla gym. För medeltalet för all Finlands gym låg på 31% under år 2015. Alla gym förutom Wasa Sports Club ligger under medeltalet med god marginal. Förändringen av resultatet går hand i hand med förändringen av personalkostnaderna. Alltså gymmen som haft lägre omsättning i det senaste bokslutet jämfört med den äldre räkenskapsperioden har även sänkt sina personalkostnader och sänkt personalkostnadernas procentuella andel av omsättningen. Omsättningens förändring syns i personalkostnadernas summa både när omsättningen sjunkit eller stigit, vilket är logiskt. För, ju mindre kunder som använder sig av gymmens tjänster desto mindre personal behövs. Och ifall gymmen behöver mera personal på grund av arbetsbördan så har gymmet oftast fått fler kunder, vilket syns i omsättningen.

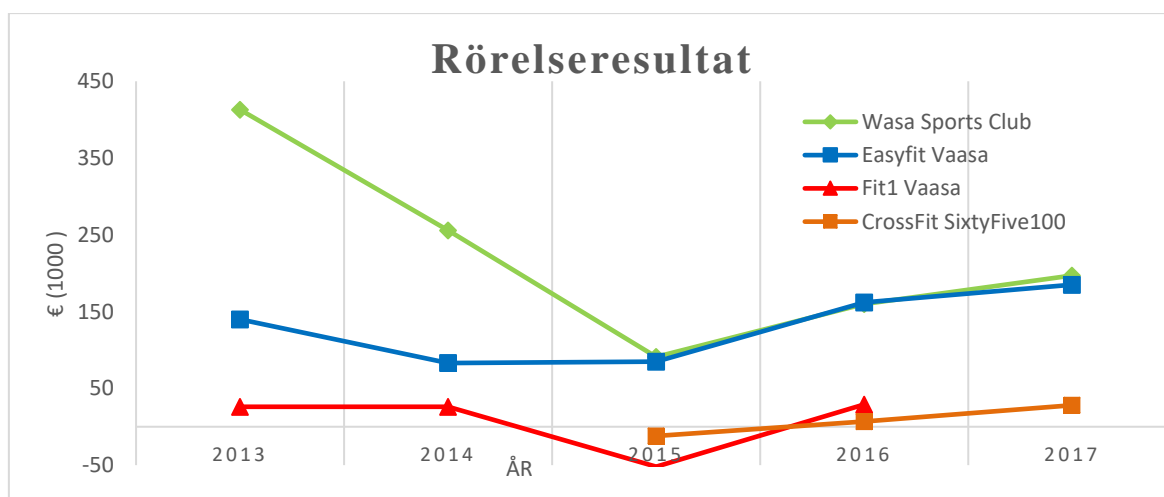
Gymmens resultat i personalkostnadernas andel av omsättningen, visar att siffrorna varierade i det nyaste bokslutet mellan 8,6%-28,4% vilket är en variation på 19,8% jämfört med året innan då siffrorna låg mellan 9,2%-31,9% vilket är en skillnad på 22,7%. Detta betyder att variationen av gymmens personalkostnader jämfört med omsättningen har kommit närmare varandra. Förändringen kan tolkas som att gymmen möjligtvis kommer att minska på personalkostnadens andel av omsättningen även i framtiden, vilket skulle leda till mindre personal på gymmen och att kalla gym skulle bli allt vanligare. Detta kommer att

synas i gymmens lönsamhet för personalkostnader hör till en stor del av de flesta företags utgifter i servicesektorn.

5.1.3 Rörelseresultat

Vinsten ett företag gör före skatter, räntor och bokslutsdispositioner kallas rörelsevinst. I ett bokslut berättar rörelsevinsten resultatet av försäljningen minus inköpen. Den bokslutsposten berättar bra hur företaget har lyckats med sin affärsverksamhet, ifall summan är negativ så är det aldrig en bra sak, eftersom företaget gjort en förlust. Oftast är förklaringen till förlusten att företaget helt enkelt haft ett svårt år. När företaget gör en rörelsevinst så vet företaget att det är på rätt spår och gör saker rätt. Rörelsevinst brukar även kallas för EBIT (Earnings before interest and taxes). (Talousverkko, 2016)

Tabell 9 Rörelseresultatet i gymmen från åren 2013–2017. (Asiakastiето, 2018)



Tabell 10 Rörelseresultatets förändring åren 2013–2017. Rörelseresultatets använda tal har avrundats till närmsta tusental. (Asiakastiето, 2018)

Rörelseresultatets förändring i %						
	2013	2014	2015	2016	2017	
Wasa Sports Club		-38 %	-64 %	76 %	23 %	
Easyfit Vaasa		-41 %	2 %	91 %	14 %	
Fit1 Vaasa		0 %	-300 %	156 %		
Crossfit 65100				158 %	300 %	

Gymmen har gjort en rörelsevinst varje år förutom år 2015 då både Fit1 Vaasa och CrossFit SixtyFive100 gjorde en rörelseförlust. Enligt grafen så har Wasa Sports Clubs rörelsevinst minskat rejält mellan åren 2013–2015 men åren 2016 och 2017 har rörelsevinsten ökat igen. Easyfit Vaasa har precis som Wasa Sports Club ökat på sin rörelsevinst från år 2015 och framåt. Fit1 Vaasa har inte lyckats nå Wasa Sports Clubs och Easyfit Vaasas siffror, men utan undantaget år 2015 så har de gjort en rörelsevinst varje år. CrossFit SixtyFive100 gjorde en rörelseförlust första året, men sedan det så har de gjort en rörelsevinst under åren 2016 och 2017.

Tabell 11 Gymmens rörelseresultatets andel av omsättningen i %. (Asiakastieto, 2018)

Rörelseresultatets andel av omsättningen åren 2013-2017					
	2013	2014	2015	2016	2017
Wasa Sports Club	18,3 %	12,4 %	4,6 %	8,2 %	11,5 %
Easyfit Vaasa	18,7 %	10,3 %	10,7 %	18,8 %	21,8 %
Fit1 Vaasa	72,2 %	7,9 %	-12,7 %	7,4 %	
CrossFit SixtyFive100			-21,8 %	8,1 %	21,4 %

Gymmens rörelseresultatets andel av omsättningen har varit på en bra nivå under merparten av åren. 2015 visade sig vara ett år där gymmens siffror var minst imponerande av någon anledning, medan siffrorna under resten av åren varit på en mycket bra nivå. Sedan 2015 har siffrorna stigit varje år, till mycket bra nivåer. Enligt statistikcentralens tabell i kapitel 5.1 så är medeltalet för gymmens rörelsevinst i Finland 4% av omsättningen. Detta medeltal har både Wasa Sports Club Easyfit Vaasa lyckats att överträffa under åren 2013–2017. CrossFit SixtyFive100 har under de två senaste åren visat siffror högt över medeltalet. Fit1 Vaasa har också haft procentandelen över medeltalet varje år förutom 2015. Enligt websidan asiakastieto.fi så är de finländska gymmens medeltal i nyckeltalet svagt. Då riktvärdena klassas som följande, under 5% är svagt, ett procenttal mellan 5%-10% är tillfredsställande, medan över 10% är bra. Easyfit Vaasa har lyckats överträffa 10% varje år, medan Fit1 Vaasa inte har lyckats överträffa 10% sedan verksamhetens första år. 2017 års siffror ser mycket bra ut för samtliga gym.

5.1.4 ROI

Return on invest är ett nyckeltal som berättar ur en investerares synvinkel hur företagets avkastning till sina investerare ser ut. Procenttalet är bättre ju högre det är, för investerare vill förstås få så hög avkastning som möjligt på sitt investerade kapital. ROI brukar även kallas för avkastning för investerat kapital. Formeln för uträkningen är:

$$ROI = \frac{(\text{Nettoresultat} + \text{Finansiella kostnader} + \text{Skatter})}{(\text{Främmande kapital} + \text{Eget kapital})} * 100 \text{ (RY, 2013)}$$

Tabell 12 ROI talen från gymmens senaste bokslut.

	Nettoresultat	Finansiella kostnader	Skatter	Främmande kapital	Eget kapital	ROI
Wasa Sports Club	134 652,25 €	29 326,48 €	35 395,85 €	330 601,06 €	157 495,41 €	41 %
Easyfit Vaasa	147 726,62 €	359,45 €	37 249,73 €	23 996,40 €	285 941,15 €	60 %
Fit1 Vaasa	28 822,25 €	286,40 €	- €	16 000,00 €	18 490,06 €	84 %
CrossFit SixtyFive100	23 081,19 €	1 337,51 €	3 337,82 €	26 041,59 €	15 881,73 €	66 %

I kolumnen främmande kapital är räntebärande främmande kapital inräknat, och främmande kapital utan räntor är bortlämnade. I boksluten har varje gym posten övriga skulder, under kortfristigt främmande kapital. Vilket är svårt att veta ifall det är räntebärande främmande kapital eller inte. Så jag var tvungen att göra ett antagande ifall de ska räknas med eller inte, och jag valde att utelämna övriga skulder från kolumnen främmande kapital.

ROI talen för samtliga gym rör sig mellan 41%-84% en skillnad på 43 procentenheter. Wasa Sports Club har det lägsta talet och Fit1 Vaasa har det högsta. Förenklat så har gymmet med det högsta ROI talet skapat bäst avkastning till sina investerare, men siffrorna för posten främmande kapital kunde se annorlunda ut ifall man visste vad posten övriga skulder innehöll i bokslutet. Vilket kunde ge gymmen en helt annan ROI.

5.1.5 ROE

Return on equity är ett nyckeltal som räknas ut genom att dividera företagets vinst med det egna kapitalet i företaget. ROE är ett nyckeltal som företagets ägare använder sig av för att se ifall deras investerade kapital genererar någon vinst. ROE brukar även kallas avkastning för eget kapital. Den använda formeln för uträkningen av ROE är:

$$ROE = \frac{\text{Vinst efter skatt}}{\text{Eget kapital}} * 100 \text{ (RY, 2013)}$$

Tabell 13 Gymmens ROE tal från deras senaste bokslut.

	Vinst efter skatt	Eget kapital	ROE
Wasa Sports Club	134 652,25 €	157 495,41 €	85 %
Easyfit Vaasa	147 726,62 €	285 941,15 €	52 %
Fit1 Vaasa	28 822,25 €	18 490,06 €	156 %
CrossFit SixtyFive100	23 081,19 €	15 881,73 €	145 %

Skillnaderna mellan talen i ROE är mycket större än i talen för ROI. Talen ligger mellan 52%-156% vilket är en skillnad på 104 procentenheter. Easyfit Vaasa har det lägsta ROE

talet medan Fit1 Vaasa har det högsta talet före CrossFit SixtyFive100. De nyare gymmen har mycket högre ROE än de äldre gymmen. Och noterbart är även att summorna på det egna kapitalet varierar i mycket större grad än kolumnen vinst efter skatt.

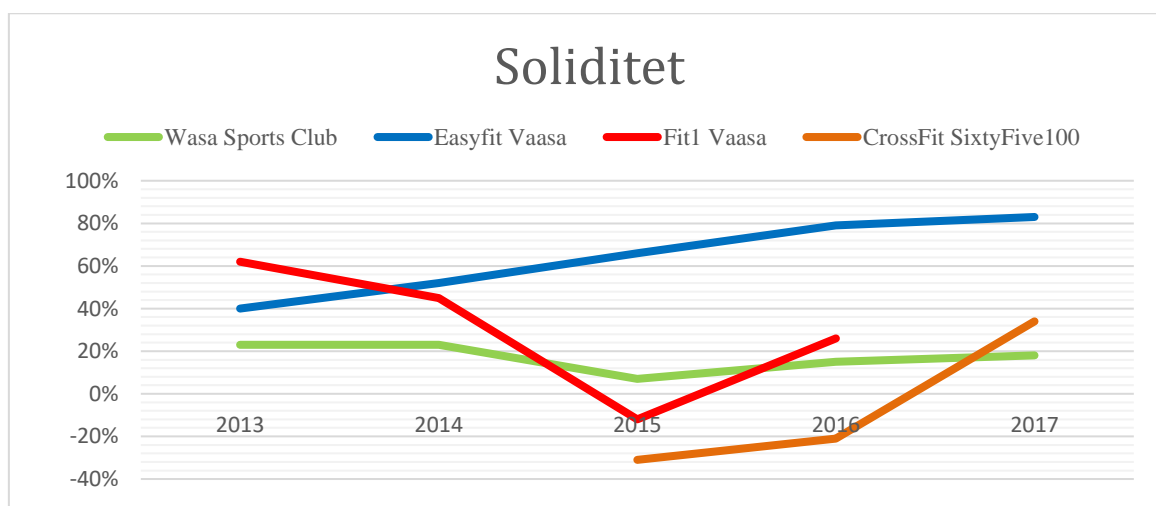
5.2 Finansieringsnyckeltal

Nyckeltalen soliditet och quick ratio är mått på företagets finansiella balans. Soliditeten mäter företagets långsiktiga stabilitet i kapitalstrukturen, och ju stabilare företaget är, desto mindre beroende är de av externa finansiärer. Quick ratio är ett mått på företagets förmåga att betala kortsiktiga skulder. (Carlson, 2014 ss.69-70)

5.2.1 Soliditet

Soliditeten berättar hur stor andel det egna kapitalet är jämfört med den totala balansomslutningen. Ifall företaget har en stor del främmande kapital så är soliditeten låg. Soliditeten räknas ut genom att dividera det egna kapitalet med balansomslutningen. Om resultatet av divisionen blir under 20 % så anses företaget ha en svag soliditet. Ett resultat mellan 20%-40% anses som tillfredsställande, och över 40% anses vara bra. (RY, 2013 ss.66-67)

Tabell 14 Soliditeten för gymmen mellan åren 2013–2017. (Asiakastiето, 2018)



Endast Easyfit Vaasa har en bra soliditet på är över 40 %. Fit1 Vaasa och CrossFit SixtyFive100 har en nöjaktig soliditet mellan 20%-40%, och Wasa Sports Club har en svag soliditet under 20%. Under årens lopp så har Easyfit Vaasa och CrossFit SixtyFive100 förbättrat sin soliditet varje år. Wasa Sports Club har haft en soliditet på 7 % som lägst, och 23% som mest. Fit1 Vaasa har gått upp och ner mellan -12% och 62%.

5.2.2 Likviditet

Quick ratio mäter företagets möjlighet till betalningen av sina kortfristiga skulder med hjälp av sina finansieringstillgångar. För att få fram quick ratio värdet så ska man räkna ut företagets finansiella tillgångar, vilket omfattar företagets kassa och banktillgodohavanden. Sedan dividerar man det talet med differensen av företagets kortfristiga främmande kapital och kortfristiga erhållna förskott. Ett quick ratio tal under 0,5 är dåligt, ett tal mellan 0,5-1,0 är tillfredsställande och alla tal över 1 är bra. (asiakastiето nyckeltal, 2018)

Tabell 15 Gymmens quick ratio tal, med siffror från deras senaste bokslut.

	Finansiella tillgångar	Kortfr. Främmande kapital	Erhållna förskott	Quick Ratio
Wasa Sports Club	269 640,46 €	450 954,87 €		0,60
Easyfit Vaasa	252 221,75 €	86 062,46 €	23 996,40 €	4,06
Fit1 Vaasa	73 499,66 €	39 009,60 €		1,88
CrossFit SixtyFive100	26 978,28 €	4 751,84 €		5,68

Wasa Sports Club har det lägsta quick ratio talet på 0,6 vilket är tillfredsställande. Easyfit Vaasa och CrossFit SixtyFive100 har mycket höga quick ratio tal, och Fit1 Vaasa har också ett bra tal. De äldsta gymmen Easyfit Vaasa och Wasa Sports Club har större summor än de nyare gymmen inom både finansiella tillgångar och kortfristigt främmande kapital. Wasa Sports Club har överlägset mest kortfristiga främmande kapital, där summan är över 450 000 €, medan samma tal för EasyFit Vaasa ligger på lite över 86 000 €. De nyare gymmen Fit1 Vaasa och CrossFit SixtyFive100 har mindre finansiella tillgångar, men också mindre kortfristigt främmande kapital.

6 Resultat

I resultatkapitlet kommer gymmens alla nyckeltal att granskas i det stora hela, och ett samband mellan gymmens prissättning och lönsamhet kommer att vara den största frågan som behöver besvaras. Eftersom gymmens prissättning för sina kunder varierar väldigt mycket så kan möjligtvis något slags mönster eller trend noteras i gymmens nyckeltal, som skulle berätta vad den bästa prissättningen skulle vara för ett gyms lönsamhet, och även om det i nyckeltalen skulle synas indikatorer om vilken riktning gymbranschen kommer att gå i framtiden. I resultatet har jag använt mig av gymmens två senaste bokslutssiffror, för det ger en mera rättvis bild över gymmens finansiella situation i dagsläget. Ifall siffror från en längre tid bakåt i tiden skulle tas med, så skulle de nyare gymmens CrossFit SixtyFive100 och Fit1 Vaasas resultat ge en förvrängd bild gentemot Easyfit Vaasa och Wasa Sports Club som varit verksamma i en längre tid. Företag som nyligen startat sin verksamhet kan växa enormt mycket under de första åren, och därför kan nyckeltal som mäter ett företags förändring under en tidsperiod gynna nyare företag ifall deras tal från deras första verksamhetsår tas med i uträkningarna.

6.1 Gymmens Olika Prissättning

Undersökningens Gym hör till olika prissättningskategorier. Det billigaste gymmet i undersökningen är Fit1 Vaasa som är Vasas billigaste gymkedja. Deras billigaste årsavgift för kunder ligger på 228 €, med startavgiften inkluderad. Med ett medlemskap i Fit1 får man använda sig av alla gym som hör till kedjan, men för en Vasabo betyder det att kunden kan besöka både Fit1 Vaasa och Fit1 Vaasa XXL. Gymkedjan erbjuder inga särskilda rabatter för studeranden. (Fitnessclub, 2018)

Gymmet med den näst förmånligaste årsavgiften i undersökningen är Easyfit Vaasa. Deras årsavgift är även medianpriset i jämförelsen mellan årsavgifterna för Vasas alla gym. Priset för ett års medlemskap med startavgiften inkluderad hamnar på 388,70 €. Easyfit erbjuder inga rabatter för studeranden. Under första medlemskapsåret får kunden bara använda sig av gymmet som kunden köpt medlemskapet till, men efter det får kunden använda sig av alla gym inom kedjan. (Easyfit, 2018)

Wasa Sports Club erbjuder studeranden medlemskap för ett billigare pris än vad det normalt kostar. En årsavgift på 744 € gör gymmet till det fjärde dyraste alternativet för studerande i Vasa. Kvinnor med medlemskap till antingen Wasa Sports Club eller Ladies Club & Spa får använda sig av båda gymmen. (Wasa sports club, 2018)

CrossFit SixtyFive100 är enligt undersökningen Vasas dyraste gym för studerande med en årsavgift på 969 €, till medlemskapet hör användningen av gymmet och deras ledda gruppträningar. Kunderna måste reservera platser till gruppträningarna via en app i telefonen. Och ifall alla platser är reserverade så ryms inte kunden med i träningsgruppen. Ifall kunden vill träna för sig själv, så måste kunden reservera en plats till det också. Gymmet skiljer sig från de andra gymmen i undersökningen genom deras reservationssystem. Vilket kanske inte passar för alla kunder, då de inte kan komma och träna när de vill. (Crossfit sixtyfive100, 2018)

6.2 Nyckeltalens tabell

Gymmens nyckeltal har räknats från gymmens två senaste bokslut, detta är det rättvisaste sättet för alla parter, eftersom tal från fem år tillbaka i tiden skulle inkludera både Fit1 Vaasa:s och CrossFit SixtyFive100:s första verksamhetsår. Då skulle de flesta nyckeltal från boksluten visa mycket varierande och missvisande tal som skulle ställa de mogna företagen i en orättvis position. Mogna företag som Wasa Sports Club och Easyfit Vaasa kan ha en liten fördel i vissa nyckeltal eftersom de varit verksamma en längre tid och haft en längre tid att förbättra och ändra på sina siffror.

För nyckeltalstabellen har 2016 och 2017 års siffror jämförts med varandra (2015 och 2016 för Fit1 Vaasa) och beroende på typen av nyckeltalet så har antingen förändringen eller medeltalet mellan åren blivit mätt. För ett nyare företag kan förändringarna av vissa bokslutssiffror variera mycket under ett år, vilket gör att en uträkning av båda årens siffror till ett medeltal ger en mera rättvis bild över hur gymmens nyckeltal skiljer sig från varandra. Och i och med att en hel del gym öppnats i Vasa sedan 2015 så kan talen indirekt berätta om hur den ökade konkurrensen påverkat gymmens tal.

I tabellen har ett simpelt rankingsystem använts där gymmet med det bästa nyckeltalet får 1 poäng, det näst bästa får 2 poäng, det tredje bästa får 3 poäng och det fjärde bästa får 4 poäng. Gymmet med minst totala poäng har de bästa nyckeltalen, medan gymmet med mest totala poäng har de minst bra nyckeltalen.

Tabell 16 Nyckeltalen från gymmens två senaste bokslut.

	Årtal	Wasa Sports Club	Easyfit Vaasa	CrossFit SixtyFive100	Fit1 Vaasa	
Omsättningsförändring						
	2016	1 942 550,12 €	862 594,55 €	89 350,06 €	408 177,54 €	2015
	2017	1 709 302,82 €	846 747,69 €	131 337,67 €	390 797,71 €	2016
Förändring i %		-12,0 %	-1,8 %	47,0 %	-4,3 %	
Ranking		4	2	1	3	
Rörelseresultatsförändring						
	2016	160 013,84 €	162 336,56 €	7 192,84 €	- 51 597,32 €	2015
	2017	197 180,83 €	185 039,10 €	27 756,30 €	28 924,01 €	2016
Förändring i %		23,2 %	14,0 %	285,9 %	156,1 %	
Ranking		3	4	1	2	
Rörelseresultat/omsättning						
	2016	8,2 %	18,8 %	8,1 %	-12,7 %	2015
	2017	11,5 %	21,8 %	21,4 %	7,4 %	2016
Medeltal		9,9 %	20,3 %	14,8 %	-2,7 %	
Ranking		3	1	2	4	
ROI						
	2016	28,5 %	60,5 %	23,0 %	-132,9 %	2015
	2017	40,8 %	59,8 %	66,2 %	84,4 %	2016
Medeltal		34,7 %	60,2 %	44,6 %	-24,3 %	
Ranking		3	1	2	4	
ROE						
	2016	59,3 %	52,7 %	-73,8 %	-500,1 %	2015
	2017	85,5 %	51,7 %	145,3 %	155,9 %	2016
Medeltal		72,4 %	52,2 %	35,8 %	-172,1 %	
Ranking		1	2	3	4	
Personalkostnader/omsättning						
	2016	31,9 %	22,5 %	9,2 %	11,3 %	2015
	2017	28,4 %	19,7 %	11,2 %	8,6 %	2016
Medeltal		30,2 %	21,1 %	10,2 %	10,0 %	
Ranking		4	3	2	1	
Soliditet						
	2016	15 %	79 %	-21 %	-12 %	2015
	2017	18 %	83 %	34 %	26 %	2016
Medeltal		16,5 %	81,0 %	6,5 %	7,0 %	
Ranking		2	1	4	3	
Quick ratio						
	2016	0,31	3,16	3,06	1,66	2015
	2017	0,60	4,06	5,68	1,88	2016
Medeltal		0,46	3,61	4,37	1,77	
Ranking		4	2	1	3	
Totala rankingpoäng		24	16	16	24	

6.3 Förklaringar till nyckeltalstabellen

I tabellen har gymmens nyckeltal rankats efter vilket gym som har de bästa nyckeltalen. De flesta nyckeltal går att ranka från bästa till sämsta, men vissa nyckeltal är svårare att bedöma ifall de är bra eller mindre bra. Nyckeltalet personalkostnader/omsättning är inte ett nyckeltal

som berättar hur lönsamt gymmet är, men det ger en bild över ifall gymmet möjligtvis har för mycket personal sett till hur mycket pengar de drar in, vilket direkt syns i rörelsevinsten. Sett till antalet personal så har Wasa Sports Club mest anställda bland gymmen i undersökningen, med ett antal på 21 stycken år 2017, 2016 var antalet 26 och år 2015 var antalet 37. Denna nedskärning är väldigt drastisk och det indikerar på att arbetsuppgifterna för de anställda har minskat. Och samtidigt som rörelsevinsten stigit varje år sedan 2015, så går det att se ett samband mellan personalkostnadernas minskning och rörelsevinstens ökning. Ju lägre personalkostnader gymmet har jämfört med omsättningen desto mera pengar går till vinsten, och på det sättet kan nyckeltalet ses som en indikator till lönsamheten.

Finansieringsnyckeltalen soliditet och quick ratio är inte direkta lönsamhetstal, men de berättar om hur företagets finansiella tillgångar är uppbyggda. Företag som har de nyckeltalen under kontroll ger sig själva en bättre chans till att klara sig i framtiden. Soliditeten mäter det egna kapitalet med balansomslutningen, och ifall det främmande kapitalet är mycket högre än det egna kapitalet så berättar det om att företaget har en del skulder. En stor del skulder är inte optimalt för företag, för skulderna måste betalas förr eller senare och vissa skulder är räntebärande. Så en dålig soliditet innebär att företaget måste använda sina pengar till obetalda skulder vilket blir olönsamt i slutändan. Quick ratio talet säger hur väl företag kan betala kortfristiga skulder från sina finansiella tillgångar. Ifall ett företag har mera skulder att betala än vad det har pengar i kassan så blir företaget tvunget att låna pengar, vilket leder till mera skulder då pengalån oftast är räntebärande. Detta kan leda till en ond spiral, vilket inte är lönsamt alls. (Carlson, 2014 s.69-70)

6.4 Samband mellan prissättningen och lönsamheten

Resultaten från gymmens nyckeltal är lätta att läsa från tabellen, men något gemensamt samband mellan gymmets prissättning och lönsamhet är mycket svårt att hitta. Enligt rankingen så är gymmen med bäst nyckeltal följande.

1. CrossFit SixtyFive100 (dyraste) & Easyfit Vaasa (näst billigaste)
3. Wasa Sports Club (näst dyraste) & Fit1 Vaasa (billigaste)

Det betyder att gymmen med bäst nyckeltal inte har mycket gemensamt, och samma sak gäller med gymmen med de sämsta poängen. Enligt detta resultat så påverkar inte prissättningen lönsamheten för dessa gym. I bästa fall hade gymmens totala rankingpoäng blivit placerade i prisordning, antingen från det billigaste gymmet till det dyraste eller

tvärtom. Då skulle ett samband mellan prissättningen och lönsamheten kunna stärkas. Men eftersom det inte var fallet, så är det svårt att bedöma om prissättningen har någon verkan på gymmens lönsamhet. Gymmen med de bästa rankingsresultaten har inte mycket gemensamt, varken prissättning, gym typ, verksamhetens ålder, eller utbud. Detta kan tolkas som att ett gyms lönsamhet inte bestäms över hurdana prissättningsstrategier de använder sig av.

6.5 Resultatet utan soliditet och quick ratio

Utan nyckeltalen på soliditet och quick ratio som i första hand beräknar ett företags likviditet, så blir ordningen följande:

1. CrossFit SixtyFive100 11 poäng
2. Easyfit Vaasa 13 poäng
3. Wasa Sports Club 18 poäng
4. Fit1 Vaasa 18 poäng

Fit1 Vaasa hade flera sista platser än Wasa Sports Club vilket ger Wasa Sports Club tredje platsen. Enligt detta resultatets tolkning är det dyraste gymmet lönsammast och det billigaste gymmet är minst lönsamt. Det kan tolkas som att CrossFit SixtyFive100 har lyckats med att hitta tillräckligt med kunder fastän deras priser är så höga, vilket har gjort gymmet mera lönsamt. Fit1 Vaasa har behövt 4,25 kunder bara för att dra in lika mycket pengar som en kund gör för CrossFit SixtyFive100. CrossFit SixtyFive100 slår Fit1 Vaasa i varje nyckeltal förutom i soliditet medeltalet och i personalkostnad/omsättning medeltalet. En förklaring till det kan vara att Fit1 är en gymkedja som kan klassas som ett kallt gym, och har inte därför så stora personalkostnader. CrossFit SixtyFive100 som tidigare nämnts måste ha minst en tränare på plats i gymmet under sina öppettider. Soliditetsgraden från det senaste bokslutet är högre för CrossFit SixtyFive100 men eftersom nyckeltalet beräknar medeltalet för de två senaste åren så har Fit1 Vaasa ett lite bättre soliditetsmedeltal.

6.6 Easyfit Vaasa & CrossFit SixtyFive100

Gymmen med de bästa resultaten i nyckeltalsjämförelsen hade de bästa och näst bästa talen i tre olika nyckeltal. I nyckeltalet Rörelseresultat/omsättning är gymmens tal för 2017 nästan identiska, medan medeltalet i nyckeltalet ROI skiljer dem åt med lite över 15% till Easyfit

Vaasas fördel. Det sista nyckeltalet som gymmen hade bäst medeltal i, var quick ratio som båda gymmen hade på en väldigt bra nivå, men ändå till CrossFit SixtyFive100:s fördel.

7 Slutdiskussion

Resultatets vinnare och förlorare var väldigt klara, men sett till hur gymmens resultat var individuellt så fanns det ingen enskild vinnare eller förlorare. Inget gym var överlägset bäst eller sämst, vilket berättar om att de mest lönsamma gymmen har de flesta nyckeltal i bättre skick än de mindre lönsamma. Jämfört med Finlands medeltal i tabell 5 så har samtliga gym i undersökningen bättre rörelseresultatsandel av omsättningen än Finlands gym i medeltal. Och enligt de flesta bedömningsskalor för vanliga lönsamhetsnyckeltal låg undersökningens gym i nästan alla fall på en tillfredsställande eller bra nivå. Det enda nyckeltal som kan anses som svagt för företagen var omsättningsförändringen som var negativ för alla gym förutom CrossFit SixtyFive100. Detta kan vara en effekt av den ökade konkurrensen inom gymbranschen i Vasas.

7.1 Slutliga ord om gymmen i undersökningen

Wasa Sports Club har drivit sin verksamhet i Vasas i snart 40 år, vilket säger en hel del om hur välskött företaget varit under alla dessa år. Men nu när gymutbudet i Vasas har exploderat de senaste åren så är det intressant att se hur Wasa Sports Club kommer att reagera på den förändringen. Gymmet hör till ett av de dyraste gymmen i Vasas och alla nya gymkedjor som nyligen startat sina verksamheter i Vasas är billigare, vilket på något sätt måste synas i nyckeltalen. Men Wasa Sports Club kan fortfarande marknadsföra sig som Vasas största gym, och deras gruppträningsutbud är väldigt mångsidigt, så på det sättet skiljer de sig från de nya gymkedjorna. (Wasa sports club, 2018)

Easyfit Vaasa var en av de första gymkedjorna som etablerade sig i Vasas och har sedan 2010 lyckats växa till det gym det är idag. Ända till år 2013 var det ett av Vasas billigaste gym och kunde under den tiden locka till sig nya kunder med sina billiga medlemskapspriser. Men efter 2013 kom gymkedjorna Fit1 och senare Fitness24seven med i bilden, med ännu billigare priser än Easyfit. Dessa konkurrenter kan påverka Easyfits kundantal på ett negativt sätt i framtiden, men på grund av att Fitness24seven och Fit1 Vaasa XXL nyligen öppnat sina gym så syns inte effekterna av konkurrensen i boksluten ännu i detta fall. Easyfit är ändå ett bra gym, med en del virtuella och live gruppträningar som de flesta gym i den prisklassen inte erbjuder. (Easyfit, 2018)

Fit1 Vaasa har sedan det först öppnade i Vasa år 2013 varit den billigaste gymkedjan i stan. Gymmet i denna undersökning befinner sig en bit från centrum på adressen Klemetsögatan 17 i samma byggnad som Supermarket Wasa. Och i september öppnade gymkedjan ett nytt och större gym på Smedsbyvägen 4. Eftersom gymkedjans medlemmar får använda alla gym inom kedjan utan extra avgifter, så kommer möjligtvis kunderna att välja det nya gymmet framom det gamla. Detta kommer att sänka på det gamla gymmets kundantal, och gymmets framtid kan bli ifrågasatt. Båda gymmen kan höra till samma ägare, för Fit1 Vaasas aktiebolags namn lyder Fit1 Fitnessclub LänsiSuomi Oy, vilket kan tyda på att båda gymmen hamnar i samma bokslut, för gymmen i Vasa är de enda gymmen i västra Finland. Fit1 kommer inte ha problem med att få kunder i framtiden. För att kunder som bara vill träna vanlig gymträning med splitternya gymredskap för billigaste pris, kommer högst troligen att välja Fit1. Men om en så låg prissättning är lönsam är en annan sak. (Fitnessclub, 2018)

CrossFit SixtyFive100 började sin verksamhet år 2015 och är således denna undersöknings nyaste gym. Gymmets prissättning är med startavgiften inkluderad Vasas dyraste gym för studeranden. Det har inte hindrat gymmet från att locka kunder till sig, utan gymmets ekonomi har växt i imponerande takt varje år. Gymmet skiljer sig från de andra gymmen i undersökningen genom både träningsform och öppettider. Gymmet är inte öppet nästan dygnet runt som de andra gymmen i undersökningen, och själva träningarna utförs oftast i grupper där olika träningsövningar utförs i en viss ordning och takt. Dessa övningar är oftast planerade av gymmets tränare. CrossFit är en träningsform som verkligen utmanar utövarna att tänja på sina gränser i såväl styrka, koordination, flexibilitet och explosivitet. De flesta kunderna i CrossFit SixtyFive100 är helt vanliga människor i alla åldrar som gillar att träna hårt och som genom gruppträningen får bättre resultat av att tränare och andra utövare pushar och hejar en till slutet av träningen. Ifall CrossFit SixtyFive100 får fortsätta som Vasas ända CrossFit gym så kommer kundkretsen att bara växa, då även själva sportens popularitet växer i Finland år för år. Men i så fall måste gymmet hitta en större lokal, för enligt ett av gymmets ägare så är gymmets kundantal i nuläget knappt under maxgränsen för antalet kunder som gymmet har möjlighet att hålla träningar för. (Crossfit sixtyfive100, 2018)

7.2 Egna tankar om undersökningen

Detta arbete har varit intressant att fullfölja och resultaten från företagens bokslut har gett mig en bättre bild av hur deras omsättning, vinst och andra tal kan se ut. Utöver hur nyckeltalen för lönsamheten har sett ut, så har jag varit intresserad över hur gymmen kommer att se ut i framtiden. Siffrorna går att tolka på olika sätt, men enligt vad jag anser att kommer

att hända i framtiden så kommer lågprisgymkedjorna att bli allt vanligare, och de lokala gymmen kommer att få det svårt med att tävla med de nyare gymmen. Personalkostnaderna för gymmen i undersökningen, förutom Wasa Sports Club låg på en väldigt låg nivå jämfört med Finlands medeltal. Och det indikerar på att gym utan personal kommer att bli allt vanligare. Jag tror även att fördelningen av gymmens omsättning kommer att bli mera jämnt delat mellan alla gymmen. För antalet gym har ökat så mycket de senaste åren vilket säkert kommer att fördela på kundutbudet ytterligare.

Enligt det finska medeltalet 13,4% så är det bara 9 069 personer i Vasa som är gymmedlemmar. (Trainer4you, 2017) Dessa personer måste 19 olika gym strida om, men eftersom Vasa troligtvis ligger över det medeltalet med en så stor studerandeandel och med så många gymkedjor som valt att investera här så kan man föreställa sig att Vasas procentandel ligger närmare Sveriges tal på 21,4%. (Europeactive, 2017) Vilket skulle betyda att 14 483 människor i Vasa är gymmedlemmar. Och eftersom Wasa Sports Club för tillfället har nästan 4000 kunder, och CrossFit SixtyFive100 180 kunder, så blir uträkningarna följande. Med Finlands medeltal får resterande 17 gym 287 kunder på var. Med Sveriges medeltal blir antalet 606, vilket de resterande 17 gymmen får på var. Dessa kundantal känns som allt för små för de flesta gym med stora lokaler. Antingen kommer antalet gymmedlemmar i Vasa att växa, eller så kommer antalet gym att minska på grund av bristen på kunder.

7.3 Fortsatt undersökning

En liknande undersökning om fem år skulle vara intressant att se, för under den tiden har alla gym som idag finns i Vasa varit verksamma under minst fem år, detta skulle underlätta jämförelsen mellan gymmens lönsamhet då de största effekterna av konkurrensen skulle bli mera uppenbara. En annan undersökning som kunde vara intressant är en studie där gymmens kundantal och förändringen av den under till exempel fem år skulle mätas och jämföras mellan gymmen i undersökningen. Kundantalen kan vara svåra att hitta, men om någon lyckas med det så skulle resultatet vara intressant att läsa. Jämförelsestudier kan göras i de flesta branscher och de levererar oftast intressanta resultat.

Källor

- Amazing gym.* (2018). Hämtat från <https://www.amazing-gym.com/>
- Asiakastieto.* (2018). Hämtat från <https://www.asiakastieto.fi/web/fi/>
- asiakastieto nyckeltal.* (2018). Hämtat från https://www.asiakastieto.fi/voitto/ohje/tunnusluvut_sv.htm#qr
- books google.* (2017). Hämtat från https://books.google.fi/books?id=MGRADwAAQBAJ&pg=PA122&lpg=PA122&dq=fitness+boom+finland&source=bl&ots=INbxijOgxc&sig=LingSLalW2D7h7fbrx4vcwwT0Zs&hl=sv&sa=X&ved=2ahUKEwjT_MHx7rLdAhXIhKYKHVLkAD8Q6AEwE3oECAMQAQ#v=onepage&q=fitness%20boom%20finland&f=false
- Carlson, M. (2014). *Att arbeta med företagsanalys.*
- Crossfit sixtyfive100.* (2018). Hämtat från <http://www.crossfitsixtyfive100.com/>
- Crossfit SixtyFive100.* (2018). Hämtat från <http://www.crossfitsixtyfive100.com/usein-kysytyt-kysymykset/>
- Crossfitsuomi.* (2018). Hämtat från <http://www.crossfitsuomi.fi/>
- Easyfit.* (2018). Hämtat från <https://www.easyfit.fi/>
- Ekonomi info.* (2012). Hämtat från http://www.ekonomi-info.nu/personalkostnader_i_relation_till_omsattningen_8688.asp
- Eliasson, A. (2010). *Kvantitativ metod från början.*
- Europeactive.* (2017). Hämtat från <http://www.europeactive.eu/blog/europeactive-and-deloitte-publish-european-health-fitness-market-report-2018>
- Fit1.* (2018). Hämtat från <http://www.fitnessclub.fi/?page=hinnasto>
- Fitness24seven.* (2018). Hämtat från <https://fi.fitness24seven.com/fi/>
- Fitnessclub.* (2018). Hämtat från <http://www.fitnessclub.fi/>
- Hotel Tekla.* (2018). Hämtat från <http://www.hoteltekla.net/swe/Gym.60.html>
- Kuluttajaliitto.* (2016). Hämtat från https://www.kuluttajaliitto.fi/wp-content/uploads/2016/01/Kuluttajaliitto_Kuntosaliketjut_Hintavertailu_012016.pdf
- Lady Line.* (2018). Hämtat från <https://www.ladyline.fi/fi/toimipisteet/vaasa-ritz/>
- LLI.* (2018). Hämtat från <http://www.lli.fi/>
- Mtv.* (2017). Hämtat från <https://www.mtvuutiset.fi/artikkeli/suomaisilla-kuntosaleilla-euroopan-nopein-kasvu-kavijamaarissa-kuntoilijat-erittaintietoisia-terveydestaan/6588838#gs.2cP2318>

- Ole fit.* (2018). Hämtat från <https://www.ole.fit/>
- Planet waw.* (2018). Hämtat från <https://planetwaw.fi/>
- RY, Y. (2013). *Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi.*
- Sandin, K. (2014). *Att läsa & förstå bokslut.*
- Sigurd Hansson, P. A. (2014). *Företags- och räkenskapsanalys.*
- Sky-ry.* (2017). Hämtat från <http://sky-ry.fi/europeactive-and-deloitte-publish-european-health-fitness-market-report-2017/>
- Stat.* (2017). Hämtat från <http://www.stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2017/kuntosalibisneksessa-vain-harva-yritys-on-rautaa/>
- Talousverkko.* (2016). Hämtat från <https://www.talousverkko.fi/tuloslaskelma/>
- Telegraph.* (2017). Hämtat från <https://www.telegraph.co.uk/health-fitness/body/low-cost-gyms-have-muscled-way-fitness-market-but-good/>
- Trainer4you.* (2017). Hämtat från <https://www.trainer4you.fi/blogi/kuntokeskustoimiala-kasvaa-kohisten-personal-trainereista-pian-pulaa/>
- Vaasan tennis center.* (2018). Hämtat från <https://www.vaasantenniscenter.com/framsida/>
- Valtioneuvosto.* (2018). Hämtat från <http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160724/31-2018-Liikkumattomuuden%20lasku%20kasvaa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Wasa gym house.* (2018). Hämtat från <https://www.wasagymhouse.com/>
- Wasa sports club.* (2018). Hämtat från <http://www.wsc.fi/Startsida>
- Wasa Sports Club.* (2018). Hämtat från http://www.wsc.fi/tmp_wsc2_site_6.asp?sua=2&lang=2&s=639
- Wasamove.* (2018). Hämtat från <https://www.wasamove.fi/>
- Vasaregionen.* (2018). Hämtat från (<http://vasaregionen.fi/studera-i-vasa/>)
- virtuagym.* (2018). Hämtat från <https://virtuagym.com/blog/business-growth/reasons-selling-gym-merchandise/>
- Yle arenan.* (2015). Hämtat från <https://arenan.yle.fi/1-3167646>