

Jonna Palmu

SUOMEN KAUPALLISTEN KUNTOSALIEN JA –KESKUSTEN
KARTOITUS

Liiketalouden koulutusohjelma
Markkinoinnin ja viestinnän suuntautumisvaihtoehto

2009



SUOMEN KAUPALLISTEN KUNTOSALIEN JA –KESKUSTEN KARTOITUS

Palmu, Jonna
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Kesäkuu, 2009
Myntti, Yki
UDK: 658.11, 796.015.52
Sivumäärä: 60

Asiasanat: yritysysteystietokanta, demografinen kartoitus, kuntosali, palvelut, haastattelut

Tämän opinnäytetyön aiheena oli selvittää Suomen yksityisten kuntokeskusten ja –salien määrä sekä kartoittaa näiden yritysten demografiset tiedot. Tämän lisäksi ke­rättiin alan yritysten yhteystietokanta jatkotutkimuksia varten. Vastaavanlaista kar­toitusta ei ole kuntokeskustoimialalle aiemmin tehty, joten tulokset antoivat uutta ja tärkeää tietoa alan toimijoille. Työn tilasi Suomen kunto- ja terveystieteiden tutkimus­yhdistys SKY ry ja työ toteutettiin oppilasprojektina Satakunnan ammattikorkeakou­lun taholta. Tutkimuksen tavoitteena oli saada kuntokeskustoimialan yritysten liike­toimintaprofiili esiin. Tarkoituksena on kehittää yksityisten kuntosalipalvelua tuotta­vien yritysten asemaa Suomessa niin, että ne voisivat tulevaisuudessa osaltaan auttaa suomalaisten terveydenhuollossa ennalta ehkäisevänä tahona vieläkin voimakkaam­min.

Perustutkimus suoritettiin kvantitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen. Tietojenke­ruumenetelmänä käytettiin ensisijaisesti puhelinhaastattelua, mutta tutkimuksessa käytettiin myös sähköistä kyselylomaketta. Kohderyhmä koostui kaikista Suomessa toimivista yksityisen sektorin kuntosalipalvelua tarjoavista yrityksistä ja niitä kaikkia tavoiteltiin. Opinnäytetyö oli toiminnallinen, koska tutkimuksesta saatuja tuloksia aiotaan käyttää osana toimialan kehittämishanketta. Aihe on herättänyt jo median sekä poliittisen tahon mielenkiinnon. Tekijä esitteli tutkimusprosessia myös SKY ry:n seminaarissa Gymtec -kuntoliikunnan ammattimessuilla Tampereella.

Yritysten demografisista tiedoista keskityttiin selvittämään yritysten määrä, palvelun laatu, omistajuus, ammattitaitoisuus, koko ja toiminnan yleiset tulevaisuuden näky­mät. Selvisi, että Suomessa on tällä hetkellä 441 kaupallista tai yksityistä kuntosalia tai –keskusta. Toimiala on kehittynyt viime vuosina huomattavasti ja tutkimuksesta kävi ilmi, että kehittymiseen ja laajentumiseen uskotaan edelleen. Kuntokeskuksissa työskentelee eri alojen ammattilaisia ja suurimmalla osalla vakituisista tai kokopäi­väisistä työntekijöistä oli terveyteen tai liikuntaan liittyvä tutkinto tai useampaa kou­lutusta. Kuntosaliryttäminen on nykyään suurimmalle osalle kuntosalien omistajista ensisijainen pääomatulonlähde ja kuntosalitoiminnasta on tullut varteenotettavaa liiketoimintaa. Kartoituksesta selvisi myös, että yritykset panostavat yhä enemmän palvelutarjontaansa ja kiristynyt kilpailu laittaa yritykset pysymään ajan hermolla. Ketjuuntuminen on ottanut alalla selvästi sijaa ja tulee tulevaisuudessa kasvattamaan suosiotaan.

A SURVEY OF COMMERCIAL GYM SERVICE PROVIDING COMPANIES IN FINLAND

Palmu, Jonna

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences.

Degree Programme in Business

June, 2009

Myntti, Yki

UDC: 658.11, 796.015.52

Number of pages: 60

Key words: company contact information database, demographic survey, gym, services, interviews

The topic of this thesis was to examine how many private sector's gyms there are in Finland and clarify the demographic information of these enterprises. In addition to this it was collected a contact information database of this field of companies for follow-up investigations. Comparable survey has never been made before in the field of gym so the results gave new and important information for the entrepreneurs of this branch. This survey was reserved by Suomen kunto- ja terveystuotantakeskusten yhdistys SKY ry and the study was carried out as a studentproject by Satakunta University of Applied Sciences. The aim of this study was to bring out the business profile of the companies at this branch. The purpose is to develop the market position of gym service providing enterprises in Finland so that these companies could help the Finnish health care more as a preventative facet.

The basic research was carried out by using a quantitative research. The primary method of collation was a telephone interview but there was also used an email sent questionnaire. The target group consisted of all private sector's gym service providing companies in Finland and they were all reached. This thesis was operational because the results accumulated by the research will be used as a part of the developing project of this branch. The topic has already raised interest of the both media and the politicians. This research project was also presented at the SKY ry's seminar at the Gymtec –fair in the city of Tampere.

Of the companies' demographic data was focused on defining the amount of the gyms in Finland, service quality, professional, ownership, size and the general outlook of the function. As a result of this study was found out that there are 441 commercial or private gyms in Finland. The branch has rapidly developed in the past few years and there's still a strong believe in developing and enlarging. In the gym companies there work specialists of different fields and most of the permanent or full-time workers have examination concerning health or sports and many had several education. It seems that nowadays entrepreneurship of gym is the source of primary income for most of the gym owners and it has become considerable business. Companies diversify their service supply even more and tighten competition between the companies forces the entrepreneurs stay up to date. Concatenation of the companies has clearly took over the branch and might raise its favour in the future.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	TUTKIMUSMENETELMÄ	7
2.1	Toiminnallinen opinnäytetyö ja kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä	7
2.2	Kyselylomake	9
2.3	Strukturoitu puhelinhaastattelu ja tietokoneavusteinen puhelinhaastattelu	10
2.4	Hyvän tutkimuksen ja tutkimuslomakkeen tunnusmerkit	13
3	TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY	14
4	KÄSITTEISTÖÄ.....	15
4.1	Kuntosali, kuntokeskus, kuntoklubi.....	15
4.2	Kuntosaliharjoittelu	16
4.3	K-salijärjestelmä	17
4.4	Muut kuntosalipalvelua tarjoavat laitokset	18
4.4.1	Fysikaalinen hoitolaitos ja fysioterapia.....	18
4.4.2	Kylpylä.....	19
4.4.3	Hotelli.....	19
5	KUNTOSALIHARRASTUS SUOMESSA	19
5.1	Kansallinen liikuntatutkimus 2005-2006.....	19
5.2	Kuntosaliharjoittelun tulevaisuuden näkymät	20
5.3	Potentiaaliset kuntosaliasiakkaat	21
6	TUTKIMUSPROSESSI	22
6.1	Aiheen valinta	22
6.2	Yhteystietojen kerääminen	23
6.3	Kyselylomake ja haastattelurunko	25
6.4	Haastattelupohja.....	26
6.5	Puhelinhaastattelu	27
6.6	Tutkimusprosessin viimeiset vaiheet	30
7	GYMTEC – KUNTOLIIKUNNAN AMMATTIMESSUT	32
8	TULOSTEN ANALYSOINTI	34
8.1	Kuntosalien määrä	35
8.2	Yhtiömuoto	36
8.3	Työskenteleekö omistaja/t päätoimisesti yrityksessä	37
8.4	Toimipisteiden lukumäärä	38
8.5	Ketjuun kuuluminen	40
8.6	Henkilöstön määrä	41
8.7	Vakituisen henkilökunnan koulutus.....	42
8.8	Toimitilat	45

8.9 Liikevaihto	46
8.10 Toiminnan tulevaisuuden näkymät	47
9 TULOSTEN YHTEENVETO	49
10 TYÖN LUOTETTAVUUS JA PÄTEVYYS	51
11 OPINNÄYTETYÖPROSESSIN POHDINTA	54
LÄHTEET	59

LIITTEET

Liite 1 Puhelinhaastattelun haastattelurunko

Liite 2 Sähköinen kyselylomake

Liite 3 Suomen kunto- ja terveystieteiden yhdistys SKY ry:n mainos

Liite 4 Gymtec –kuntoliikunnan ammattimessujen messu-uutiset

Liite 5 K&F Professional –lehden lehtiartikkeli

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön aiheena oli selvittää, kuinka paljon Suomessa on kuntosalipalvelua tarjoavia yrityksiä sekä kartoittaa yksityisten kuntosaliryitysten perustiedot. Tutkimusprojekti toteutettiin osana kuntokeskustoimialan kehittämishanketta. Kyseessä on ensimmäinen kattava kuntokeskustoimialan kartoitus ja tilastointi. Tutkimuksen toimeksiantajana toimi Suomen kunto- ja terveystieteiden yhdistys SKY ry. Tutkimusprosessi ja tulokset esiteltiin SKY ry:n seminaarissa Gymtec – kuntoliikunnan ammattimessuilla 27.3.2009, johon myös opinnäytetyöntekijä osallistui. Työ oli toiminnallinen, koska työstä saatuja tietoja tullaan käyttämään toimialan kehittämiseen. Työn tuotos oli ensimmäinen kuntosalitoimialan yritysytteystietokanta ja sen pohjalta tehty perustutkimus. Kartoitus tulee tulevaisuudessa saamaan medianäkyvyyttä sekä poliittista merkittävyyttä.

Tarkoituksena oli kartoittaa kaikki Suomen kaupalliset kuntosalit, mutta ottaa huomioon myös julkiset kuntosalit, fysikaaliset hoitolaitokset, hotellit, kylpylät ja yhdistykset, jotka tarjoavat kuntosalipalveluita. Itse perustutkimuksen piiriin kuuluivat kuitenkin vain ne kuntosalipalvelua tarjoavat yksityiset yritykset, jotka pyrkivät tekemään kaupallista voittoa kuntosalitoiminnallaan.

Opinnäytetyön tutkimusongelmat olivat seuraavat:

- ❖ Yksityisten kuntokeskusten ja -salien määrä ja sijainti
- ❖ Yritysten yhtiömuoto ja omistussuhde
- ❖ Alan työntekijöiden määrä ja vakituisen henkilökunnan koulutus
- ❖ Toimitilojen koko ja liikevaihto
- ❖ Toiminnan tulevaisuuden näkymät

Alustavat tutkimuskysymykset olivat toimeksiantajan suunnittelemat. Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvantitatiivista tutkimusta. Kohderyhmään kuuluivat kaikki kaupalliset ja yksityiset kuntokeskukset ja -salit. Tietojenkeruussa käytettiin strukturoitua puhelinhaastattelua, sillä se koettiin yhdessä toimeksiantajan kanssa nopeim-

maksi ja luotettavimmaksi tavaksi toteuttaa tutkimus. Vaihtoehtoisesti voitiin lähettää myös sähköinen kyselylomake, mutta ensisijaisena haastattelumenetelmänä pidettiin puhelinhaastattelua, sillä toimeksiantaja tahtoi mahdollisimman täydellisiä lukuja.

Tutkimuksen tavoitteena oli saada alan liiketoiminnan nykytilanne esiin, jotta voitaisiin osoittaa kaupallisten kuntosalipalvelua tarjoavien yritysten merkitys erinomaisina lähiliikuntapaikkoina. Toimialan yritysten demografisia tietoja ei ole ennen kerätty, joten aikaisemmat tiedot ovat perustuneet arvioihin. Toimeksiantaja tulee tämän tuotoksen pohjalta tekemään esityksen eri instituutioille ja poliittiselle taholle siitä, miten yksityiset kuntokeskukset voisivat osaltaan auttaa suomalaisen aikuisväestön terveystiikunnan hoitamisessa.

Opinnäytetyön alussa käsitellään käytetyt tutkimusmenetelmät ja toiminnallisen opinnäytetyön perusteet. Tämän jälkeen on esitelty työn toimeksiantaja. Seuraavaksi opinnäytetyöntekijä on selvittänyt kuntosalitoimintaan liittyviä käsitteitä niin kuin ne yleensä ymmärretään, kuntosaliharrastusta ja alan tulevaisuuden näkymiä. Teoriaosuuden jälkeen tekijä on raportoinut tutkimusprosessista tutkimusviestinnän keinoin ja analysoinut toiminnalliselle opinnäytetyölle tyypillisellä tavalla demografisia tutkimustuloksia sekä koonnut tuloksista yhteenvedon. Lopussa on perusteltu työn luotettavuutta sekä syvennytty pohtimaan opinnäytetyöprosessia ja mahdollisia kehityskohteita. Tekijän on tarkoitus valmistua kesäkuussa 2009.

2 TUTKIMUSMENETELMÄ

2.1 Toiminnallinen opinnäytetyö ja kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä

Toiminnallinen opinnäytetyö määritellään vaihtoehdoksi ammattikorkeakoulun tutkimukselliselle opinnäytetyölle. Toiminnallisen opinnäytetyön tarkoitus on ohjeistaa käytännön toimintaa, opastaa, järjestää tai järjeistää toimintaa. Esimerkkeinä tästä toimivat ammatilliseen käyttöön suunnatut ohjeet, kuten perehdyttämisoppaat ja tur-

vallisuusohjeistukset sekä tapahtuman toteuttaminen. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9.) Toiminnallisessa opinnäytetyössä voidaan tehdä myös tutkimuksellinen selvitys. Tiedonkeruun menetelmät ovat toiminnallisissa opinnäytetöissä samat kuin tutkimuksellisissa töissä, mutta tutkimuskäytäntöjä toteutetaan hieman väljemmässä merkityksessä. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 56-57.) Tiedonkeruun perusmenetelmiä ovat kysely, haastattelu, havainnointi ja dokumentit (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 187).

Oleellista ammattikorkeakoulun toiminnallisessa työssä ovat käytännön toteutus ja sen raportointi tutkimusviestinnän keinoin (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9). Myös toiminnallisissa opinnäytetöissä rakennetaan teoreettinen viitekehys tukemaan toiminnallisen osuuden raportointia. Tärkeää on, että opinnäytetyöntekijä pystyy perustelemaan tekemänsä valinnat ja ratkaisut sekä nojaamaan johdonmukaisesti ja tietoisesti valittuun tietoperustaan. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 82.) Lopullinen opinnäytetyön toteutustapa on perusteltu kompromissi omien resurssien, toimeksiantajan toiveiden, kohderyhmän tarpeiden ja oppilaitoksen opinnäytetöitä koskevien vaatimusten välillä (Vilkkä & Airaksinen 2003, 56-57). Usein aineiston keräämiseen selvityksen keinoin ajaututaan tilanteessa, jossa aiheesta on vähän julkaistua tietoa. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 57.)

Tässä opinnäytetyössä tutkimusmenetelmänä käytettiin kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusta puhelinhaastattelun ja sähköisen kyselylomakkeen muodossa. Toiminnallisissa opinnäytetöissä pyritään turvaamaan saadun tiedon laatu käyttämällä valmiita tutkimuskäytäntöjä perustasolla. Perustasolla tarkoitetaan sitä, että määrällisessä tutkimusmenetelmässä hyödynnetään aineiston keräämisen keinona kyselyä, jossa aineisto kerätään esimerkiksi sähköpostitse tai puhelimitse. Analyysi toteutetaan perustason tunnusluvuilla, kuten prosentteina ja esitetään taulukoin ja kuvioin. Toiminnallisessa opinnäytetyössä ei aina ole välttämätöntä myöskään analysoida aineistoa yhtä tarkasti ja järjestelmällisesti kuin tutkimuksellisissa opinnäytetöissä. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 57-58.)

Kvantitatiiviseen tutkimusmenetelmään kuuluvat lukumääriin ja prosenttiosuuksiin liittyvät kysymykset sekä asioiden välisten riippuvuuksien selvittäminen. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa otos eli vastaajien lukumäärä on yleensä suuri. Määrällisen

tutkimuksen huonona puolena pidetään sitä, että tutkimus voi jäädä pinnalliseksi. Kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa puolestaan kohderyhmä on kvantitatiivista tutkimusta pienempi, mutta tulosten analysointi on tarkempaa. Tällaisissa tutkimuksissa ei pyritä tilastollisiin yleistyksiin. Laadullisella tutkimuksella pyritään ymmärtämään tutkimuskohdetta sekä selittämään sen käyttäytymisen ja päätösten syitä. (Heikkilä 2008, 16.)

Tämä kartoitus kuuluu osaltaan kuntokeskustoimialan kehittämishankkeeseen, jonka perusteeksi tarvittiin määrällisen tutkimuksen avulla kerättyä faktaa yritysten demografisista tiedoista. Tutkimussuunnitelma oli toimeksiantajan kanssa yhdessä toteutettu ja toimeksiantaja kertoi tarkkaan, mitä tutkimuksella haluttiin selvittää. Kohderyhmä oli todella suuri, sillä tutkimus suoritettiin kaikkiin Suomen yksityisiin kuntosaleihin ja -keskuksiin, koska toimeksiantaja halusi mahdollisimman täydellisiä vastauksia.

2.2 Kyselylomake

Olellainen kysymys tutkimussuunnitelman pohjalta tehdyssä lomakkeessa on, mitä mitataan, keneltä ja miksi. Lomakkeessa ei tule kysyä asioita, joita ei ole asetettu tutkimussuunnitelman tavoitteiksi. (Vilka & Airaksinen 2003, 59.) Toimeksiantaja antoi tekijälle listan kysymyksistä, joihin toimeksiantaja halusi saada vastauksen. Alkuperäiset tutkimusongelmat olivat myös toimeksiantajan määrittelemät. Alun perin pitkää kysymyslistaa lyhennettiin mielestämme oleellisimpiin ja tarpeellisimpiin kysymyksiin tutkimusongelmat huomioon ottaen.

Kyselyä pidetään tehokkaana aineistonkeruumenetelmänä, koska se säästää tutkijalta aikaa ja vaivaa. Hyvin suunnitellusta kyselylomakkeesta aineisto saadaan nopeasti tallennettua ja analysoitua tietokoneella. Kyselyillä voidaan kerätä tietoja tosiasioista, käyttäytymisestä ja toiminnasta, tiedoista, arvoista, asenteista sekä uskomuksista, käsityksistä ja mielipiteistä. (Hirsjärvi ym. 2007, 190-192.)

Kyselylomakkeen laadinta edellyttää kirjallisuuteen tutustumista, tutkimusongelman pohtimista ja täsmentämistä, käsitteiden määrittelyä ja tutkimusasetelman valintaa

(Heikkilä 2008, 47). Jokaisen kysymyksen täytyy soveltua valittuun teoreettiseen viitekehukseen sekä tutkimuksen tavoitteisiin. Kyselyssä ei voi esittää kysymyksiä, jotka eivät ole teoriaan nähden perusteltuja. (Vilka 2005, 81.) Kyselyä suunniteltaessa on huomioitava, kuinka aineisto aiotaan käsitellä. Ennen kyselylomakkeen laadintaa tutkimuksen tavoitteen täytyy olla selvillä ja selkeä eli on tiedettävä, mihin kysymyksiin etsitään vastauksia. Lisäksi on varmistettava, että tutkimuslomakkeella saadaan selville tutkittava asia. (Heikkilä 2008, 47.)

Lomakkeen kysymykset voidaan muotoilla kolmella eri tavalla. Kyselyt voivat sisältää avoimia kysymyksiä, monivalintakysymyksiä ja asteikkoihin perustuvia kysymyksiä. Avoimissa kysymyksissä jätetään tyhjä tila vastausta varten. Monivalintakysymyksissä on valmiit vastausvaihtoehdot, vastaaja merkitsee niistä sopivimman tai useampia, jos niin pyydetään. Asteikkoihin perustuvissa kysymyksissä esitetään väittämiä. Asteikot voivat olla 5- tai 7-portaisia. Vastaaja valitsee vaihtoehdoista, onko hän samaa mieltä, täysin eri mieltä vai jotain siltä väliltä kuin esitetty väittämä. (Hirsjärvi ym. 2007, 193-195.)

Erilaisia kyselyn muotoja ovat posti- ja verkkokysely sekä kontrolloitukysely. Verkkokysely toteutetaan esimerkiksi sähköpostitse. Posti- ja verkkokyselyt ovat vaivaton tapa hankkia aineistoa, mutta niiden ongelmana on kyselyjen kato. Usein vastaamatta jättäneitä joudutaan muistuttamaan kyselystä. Kontrolloidut kyselyt voidaan suorittaa kahdella tavalla. Tutkija voi jakaa lomakkeet henkilökohtaisesti ja kertoa samalla tutkimuksesta ja sen tarkoituksesta sekä vastata vastaajan kysymyksiin. Tämän jälkeen vastaajat täyttävät kyselyn omalla ajallaan ja palauttavat sen joko postitse tai sovittuun paikkaan. Toisen tyyppisessä kyselyssä tutkija lähettää kyselyn postitse ja noutaa sen paikanpäältä. Tutkija saattaa tarkistaa, kuinka kysely on täytetty. Tarvittaessa hän voi keskustella vastaajan kanssa kyselystä ja tutkimuksesta. (Hirsjärvi ym. 2007, 190-192.)

2.3 Strukturoitu puhelinhaastattelu ja tietokoneavusteinen puhelinhaastattelu

Tässä opinnäytetyössä tutkimushaastattelun lajina käytettiin strukturoitua puhelinhaastattelua, jossa kysymysten muoto ja esittämisjärjestys on täysin määrätty ja vas-

taukset merkittiin suoraan tietokoneelle. Tutkimushaastattelua kannattaa käyttää päämenetelmänä silloin, kun kysymyksessä on vähän kartoitettu tai tuntematon alue. Haastattelun etuna on myös se, että vastaajiksi suunnitellut henkilöt saadaan yleensä mukaan tutkimukseen. (Hirsjärvi ym. 2007, 200-201.) Strukturoitu puhelinhaastattelu valittiin tässä opinnäytetyössä parhaaksi tavaksi suorittaa tutkimus siksi, että se oli nopein ja varmin tapa saada paljon vastauksia.

Haastattelututkimuksissa tiedonkeräys on muuttunut järjestelmällisesti tietokoneavusteiseksi ja nykyisin puhelinhaastattelut tehdään lähes kokonaan tietokoneavusteisesti. Tietokoneavusteinen menetelmä tehostaa, nopeuttaa ja systematisoi mittausprosessia. (Lotti, L. 2001, 124.) Tietokoneavusteisesta puhelinhaastattelusta käytetään myös termiä CATI (computer assisted telephone interview). Puhelinhaastattelu on parhaimmillaan rauhallinen, kysymyksiltään harkitun kompakti, tiivis ja kohtuullisen lyhyt. Tapahtuma on asiallinen, eikä hätäinen. Sujuvassa puhelinhaastattelussa kysymykset ovat lyhyitä. Valmiita vastausvaihtoehtoja voidaan käyttää, mutta ei pitkiä luetteloita, joita vastaaja ei ehdi painaa mieleensä. (Lotti, L. 2001, 137.)

Vastaajien tavoittamiseen tulee varata realistisesti aikaa, sillä vaikka haastattelu ei sinänsä ole pitkä, voi kohdehenkilöä joutua tavoittamaan useita kertoja. Puhelinhaastattelu on nopea ja joustava menetelmä, mutta jotta tavoitetaan paljon liikkuvia eli kiireisiä ihmisiä, ja jotta näytteen rakenne saadaan edustavaksi, tarvitaan useita soitto-kertoja. Tietokoneavusteisissa järjestelmissä asiat rekisteröityvät, tiedetään tarkalleen soittot ja niiden ajankohdat. (Lotti, L. 2001, 138-139.) Tietokoneavusteisessa puhelinhaastattelussa vältytään turhalta tietojen siirtämiseltä paperilta tietokoneelle. Samalla haastattelutyön seuranta tehostuu, koska vastaajat voidaan ryhmitellä jatkokäsittelyä varten esimerkiksi kieltäytyneisiin, vastaamattomiin jne. Tätä menetelmää käytettäessä on myös mahdollisuus vaihtaa tai korvata tekstiä tai sanoja. Perinteinen puhelinhaastattelu on halvempi kuin CATI –menetelmä, sillä se ei vaadi kehittyntä IT –teknologiaa, jossa tietokoneet määräävät haastattelun kulun. (Mazzocchi, M. 2008, 54.)

Puhelinhaastattelun edut ovat seuraavat. Vastaukset saadaan erittäin nopeasti ja varmasti, mikä takaa korkean vastausprosentin. Puhelinhaastattelua tehtäessä tiedetään, kuka vastaaja on ja se voidaan varmistaa kysymällä. Puhelinhaastattelu on myös ta-

loudellisempi haastattelutapa verrattuna varsinaiseen CATI –menetelmään tai kasvokkain tapahtuvaan haastatteluun. Lisäksi tätä menetelmää käytettäessä väärinkäsitysten mahdollisuus on vähäinen ja vastaukset voidaan helposti tarkistaa ja sanamuotoja muuttaa. Haastattelu voidaan tarpeen vaatiessa uusua helposti ja tiedetään tarkkaan, milloin tutkimukseen on vastattu. Kysymyksiin vastataan haastattelijan valitsemassa järjestyksessä ja tarkasti. Kysymysten tulee tämän vuoksi olla kaikille kohderyhmän henkilöille samat. Tietokoneen ansiosta vastaukset voidaan syöttää suoraan tietokoneelle ilman välivaiheita ja tulosten käsittely helpottuu huomattavasti. (Lotti, L. 1998, 46; Mazzocchi, M. 2008, 54.)

Puhelinhaastattelulla on myös joitakin varjopuolia. Tätä menetelmää käytettäessä, kysymysten määrä ei voi olla suuri, eikä haastattelussa voida esittää kovin monimutkaisia tai arkaluonteisia kysymyksiä. Haastattelija ei voi myöskään täydentää tutkimusta havainnoilla. Puhelinhaastattelussa vastaajan on helpompi kieltäytyä vastaamasta kuin henkilökohtaisessa haastattelussa. Yritysjohtajien, yksityisyrittäjien ja muiden aktiivisten ihmisten tavoittaminen puhelimitse on työlästä, aikaa vievää ja haastavaa. Menetelmä vaatii haastattelijalta harjaantumista ja erittäin hyvää ihmisenkäsittelytaitoa. Haastattelijalla on vain muutama sekunti aikaa saada henkilö kiinnostumaan vastaamaan. Puhelinhaastattelun maksimipituus on 12-15 minuuttia. (Lotti, L. 1998, 46-47; Mazzocchi, M. 2008, 54-55.)

Haastattelun tekeminen etenee seuraavanlaisessa järjestyksessä. Aluksi haastattelija tervehtii ja esittelee itsensä, jonka jälkeen kerrotaan tutkimuksen tilaaja ja tarkoitus. Tämän jälkeen kerrotaan, mitä hyötyä vastaamisesta on vastaajalle ja millä tavalla henkilö on valittu haastateltavaksi. Haastattelun alkureplikeissä tulee myös korostaa tietojen luottamuksellista ja nimetöntä käsittelyä. Haastattelijan tulee käyttäytyä kohteliaasti ja miellyttävästi sekä toimia ripeästi. Haastateltavalle on myös kerrottava, kuinka kauan haastatteluun menee aikaa. Kiireisten henkilöiden kohdalla on sovittava uusi ajankohta, jolloin heitä voisi tavoitella uudestaan. (Lahtinen & Isoviita 1998, 87.)

Opinnäytetyöntekijä merkitsi tässä tutkimuksessa soitto- ja vastaustiedot tietokoneelle itse, koska kyse ei ollut haastattelukeskuksen tietokoneesta vaan tekijän omasta kannettavasta tietokoneesta. Tutkimusmenetelmän voidaan siksi katsoa olleen puo-

liksi tietokoneavusteinen, sillä tekijä merkitsi kuitenkin kaikki keräämänsä tiedot suoraan tietokoneelle haastatteluja tehdessään. Tekijä etsi tietokoneeltaan yhteystiedot ja näppäili numeron matkapuhelimeen, kun taas tietokoneavusteisessa puhelinhaastattelussa tietokone soittaa itse sattumanvaraisesti valitsemilleen henkilöille ja järjestelmä pitää huolen seuraavaan kysymykseen siirtymisestä sekä prosessoi itse vastausten tulokset. Tässä tutkimuksessa tietokonetta käytettiin apuna kohderyhmän laajuuden vuoksi sekä vastausten merkitsemisen ja tulosten käsittelyn helpottamiseksi. Kirjallisia muistiinpanoja pidettiin opinnäytetyöprosessin kulun hahmottamisen vuoksi.

2.4 Hyvän tutkimuksen ja tutkimuslomakkeen tunnusmerkit

Hyvä tutkimus on pätevä (validi), luotettava (reliaabeli) ja objektiivinen. Pätevyys tarkoittaa, että tutkimus mittaa sitä, mitä sen on tarkoitus selvittää. Tämä tarkoittaa, että tutkimuslomakkeen kysymysten tulee mitata oikeita asioita yksiselitteisesti, ja kysymysten pitää kattaa koko tutkimusongelma. Luotettavuus viittaa tulosten tarkkuuteen eli saadut tulokset eivät saa olla sattumanvaraisia. Tutkijan subjektiiviset valinnat näkyvät tutkimusmenetelmässä, kysymysten muotoilussa, analysointimenetelmissä ja raportointitavassa. Tutkimustulokset eivät saa kuitenkaan riippua tutkijasta, ja tutkija ei saa antaa omien poliittisten tai moraalisten vakaumustensa vaikuttaa tutkimusprosessiin. Hyvän tutkimuksen piirteisiin kuuluvat myös taloudellisuus ja tehokkuus. Lisäksi tutkimuksen pitää olla avoin, mikä tarkoittaa, että tietoja kerätessä tutkittavalle selvitetään tutkimuksen tarkoitus ja käytötapa. Raportissa esitetään tärkeät tulokset ja johtopäätökset, eikä rajoituta toimeksiantajan kannalta edullisiin tuloksiin. Tuloksia esitettäessä huolehditaan siitä, että kenenkään yksityisyyttä ei vaaranneta. Tutkimuksen pitäisi olla myös hyödyllinen ja käyttökelpoinen eli sen pitäisi tuoda esille jotakin uutta. (Heikkilä 2008, 29-32.)

Ennen kyselyn toteuttamista kysely testataan koehenkilöillä, jotka arvioivat kriittisesti lomaketta. Heidän tehtävänsä on tarkistaa, että kysymykset ja ohjeet ovat yksiselitteisiä sekä selkeitä. He kiinnittävät huomiota myös vastausvaihtoehtojen toimivuuteen ja siihen, onko lomakkeessa turhia kysymyksiä tai onko jotain oleellista jäänyt

kysymättä. Testaamisen jälkeen kyselyyn tehdään tarvittavat muutokset ja kysely toteutetaan. (Heikkilä 2008, 61.)

3 TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY

Tämän opinnäytetyön on tilannut ja toimeksi antanut Suomen kunto- ja terveystoimintakeskusten yhdistys SKY ry. Aikaisemmin yhdistys toimi nimellä Suomen Kuntokeskusyrittäjät SKY ry. SKY ry on suomalaisten kuntokeskusten toimialajärjestö, joka on perustettu vuonna 2002. Yhdistyksellä on jäseninä jo yli 100 kuntokeskusta ja salia. SKY ry on kuntokeskusyrittäjien oma toimialajärjestö ja samalla Suomen Yrittäjien jäsenjärjestö. (Liite 3.)

Yhdistyksen perustamisen taustalla oli alalla toimivien yrittäjien tarve järjestäytymiseen ja voimien yhdistämiseen. SKY ry on järjestö, joka pyrkii vaikuttamaan alan toimintaympäristön kehittämiseen. Yhdistyksen tavoitteena on edistää yritysten ja yrittäjien toimintaedellytyksiä mm. verotuksellisten kysymysten ja lainsäädännön alueilla. (Suomen kunto- ja terveystoimintakeskusten yhdistyksen verkkosivut, <http://www3.yrittajat.fi/sy/py/kuntokeskus/home.nsf>.)

Yhdistys tarjoaa alan yrittäjille edunvalvontaa, koulutusta, neuvontaa ja verkottumista. SKY pyrkii vaikuttamaan esimerkiksi viranomaistahoihin sekä muihin organisaatioihin, joiden toiminnalla on vaikutusta alalla toimiviin yrityksiin. Edunvalvontaa hoidetaan myös ottamalla kantaa ja antamalla lausuntoja toimialaan liittyvissä asioissa. Toiminnan olennaisena osana on yhteydenpito virkamiehiin ja poliittisiin päättäjiin, mediaan sekä muihin järjestöihin. (Suomen kunto- ja terveystoimintakeskusten yhdistyksen verkkosivut, <http://www3.yrittajat.fi/sy/py/kuntokeskus/home.nsf>.)

4 KÄSITTEISTÖÄ

SKY ry:n puheenjohtaja P-C Nordensvedin mukaan alan käsitteistöä ei ole määritelty, joten tekijä on kuvailut seuraavaksi opinnäytetyössä esiintyviä käsitteitä niin kuin ne yleensä ymmärretään. Toimialan historiasta ei myöskään ole kansien väliin kirjoitettua materiaalia. Vaikka ensimmäinen voimailusali perustettiin Suomeen jo 1950 –luvulla, on ala on kokenut valtavan murroksen vasta 2000 –luvun taitteessa, jolloin kuntosaliryttämisestä alkoi tulla varteenotettavaa ja kannattavaa liiketoimintaa (K-P. Toivonen, henkilökohtainen tiedonanto 10.3.2009).

4.1 Kuntosali, kuntokeskus, kuntoklubi

Kuntosali on paikka, jossa perinteisesti voimailulajien urheilijat ovat harjoitelleet. Nykyään kuntosaliharjoittelu kuuluu voimailijoiden lisäksi myös lähes kaikkien muidenkin urheilijoiden harjoitusohjelmaan ja on myös suosittu harrastus tavallisten kuntoilijoiden keskuudessa. Lihaskunnan lisäksi kuntosalilla voi harjoittaa myös aerobista kuntoliikuntaa.

Kuntoklubi ja kuntokeskus ovat paikkoja, jotka tarjoavat liikuntapalveluja pääsääntöisesti vain klubin jäsenille. Kuntoklubi voi olla joko kokonaan tai osittain suljettu muilta kuin sen jäseniltä. Jäsenyyttä voidaan anoa joko suoraan klubilta tai olemassa olevien jäsenien suosituksesta. Erilaiset jäsenyydet ovat yleistyneet ja ne pitävät sisällään erilaisia palveluita. Asiakas voi esimerkiksi sitoutua kuntokeskukseen vuoden määräaikaisella sopimuksella tai käyttää kertamaksuja. Vaihtoehdot ovat monet ja määräytyvät yrityksen toimintaperiaatteen mukaan.

Kuntokeskusten valikoimaan kuuluu perinteisen kuntosalin lisäksi usein ryhmäliikuntaa sekä mahdollisesti erilaisia palloilulajeja tai vesiurheilumahdollisuuksia. Erilaiset ohjauspalvelut, kuten personal trainer -palvelut kuuluvat yleensä kuntoklubin jäsenyyteen, ilman erillistä veloitusta. Useimmissa kuntokeskuksissa myös solariumin käyttö kuuluu hintaan. Suomessa on useita valtakunnallisia kuntoklubiketjuja ja lisäksi ketjuista riippumattomia kuntoklubeja.

Kuntosali/keskus/klubipalvelua tarjoavista yrityksistä on tullut nykyajan kiireisen ihmisen liikuntatarpeisiin soveltuvia hyvän olon keskuksia. Alan palvelut kehittyvät koko ajan entistä monipuolisemmiksi ja useampia kohderyhmiä palveleviksi. Monet kuntoklubit ovat lisäksi erikoistaneet toimintaansa tai kohdentaneet segmenttinsä. Tästä esimerkkinä toimivat esimerkiksi pelkästään naisille suunnatut kuntosalit. Tulevaisuudessa terveystuoliikunta tulee olemaan päivän sana ja monet kuntokeskukset kuvailevat toimintaansa jo nyt pikemminkin terveystuoliikunnaksi kuin saliharjoitteluksi (P-C. Nordensved, henkilökohtainen tiedonanto 27.3.2009).

Kuntosalit ovat nousseet suosituimmiksi työyhteisöjen osittain tukemiksi liikuntamuodoiksi. Suomen Kuntoliikuntaliiton työpaikkaliikuntabarometrin 2007 mukaan jo 83 prosenttia työpaikoista tukee liikuntaa. Muutoksen suunta on selvä, sillä yritysten liikuntaan sijoittama raha on lähes kaksinkertaistunut viimeisen viiden vuoden aikana. Se on nyt noin 143 euroa henkilöä kohti. (Koivu, M. Kauppalehti 9.3.2009, 23.)

4.2 Kuntosaliharjoittelu

Nykyisissä saleissa lihaskunnan harjoittamiseen tarvittavien välineiden lisäksi on tarjolla mitä moninaisinkin erilaisia aerobisia laitteita ja ryhmäliikuntamuotoja, joista jokainen löytää mieleisensä. Erilaiset jumput, tanssit ja kuntopiirit voidaan yhdistää lihaskunnan harjoittamiseen laitteilla ja painoilla, jolloin saadaan aikaan monipuolinen, vaihteleva ja mielenkiintoinen kuntoiluhetki. (Suomen Kuntoliikuntaliiton verkkosivut, <http://www.kunto.fi>.)

Valoisat, hyvin ilmastoidut ja puhtaat salit ovat muodostuneet hyvän olon paikoiksi, joissa keho kehittyy ja mieli virkistyy. Useimmissa Suomen kuntokeskuksissa on käytössä uusinta kuntosalilaiteteknologiaa sekä viihtyvyyttä parantavia tekijöitä, kuten tv –screenejä, joista asiakas voi katsella esimerkiksi tv-ohjelmia harjoittelun lomassa. Pitkälle kehittyneen teknologian käyttö onkin alalla lisääntymään päin. Joissakin kehittyneissä kuntokeskuksissa on käytössä Smart Card -älykorttijärjestelmä. Älykkäät Smart Card -kuntosalilaitteet mahdollistavat helpon ja yksilöllisen voimaharjoittelun kaikenlaisille käyttäjille. Tällaisten laitteiden sydän on Smart Card -älykortissa, jonka sisältämän tiedon perusteella järjestelmä automatisoi koko treenaustapahtuman. Kortti vain laitteeseen, ja järjestelmä säätää vastuksen automaatti-

sesti asiakkaan mukaan, opastaa tarvittaessa sekä tallentaa tehdyn harjoituksen. Asiakas saa kortillaan myös palautetta harjoituksen onnistumisesta, mikä lisää harjoittelun tehokkuutta entisestään. (HUR Oy:n verkkosivut, <http://www.hur.fi>.)

Kuntokeskuksissa voi harjoitella yksin tai yhdessä, ohjatusti tai omin avuin. Harjoittelu kuntosalilla kehittää fyysisen kunnan kannalta tärkeitä ominaisuuksia kuten sydän- ja verenkiertoelimistöä, lihaskuntoa ja liikkuvuutta. Kuntosalilta saa hyvän harjoitusvasteen - hien pintaan, eloa lihaksiin ja ryhtiä olemukseen. Kuntosalin perusvarusteisiin kuuluvat lihaskuntoa kehittävät laitteet ja aerobista eli kestävyyskuntoa kehittävät ”cardiolaitteet”. Lihaskuntoa kehittäviä laitteita ovat painopakka- ja paineilmalaitteet sekä vapaat painot. (Suomen Kuntoliikuntaliiton verkkosivut, <http://www.kunto.fi>.)

4.3 K-salijärjestelmä

Vuonna 1987 perustettiin Kuntoliikuntaliittoon K –Kuntokeskus -järjestelmä kuntokeskus -suositukset hyväksyneistä ja auktorisoiduista kuntokeskuksista. K-Kuntokeskus on järjestelmänä kasvava verkosto ja tänä päivänä siihen kuuluu yli sata kuntokeskusta ympäri Suomen. (Suomen Kuntoliikuntaliiton verkkosivut, <http://www.kunto.fi>.) Järjestelmästä käytetään myös lyhennettä K-salit. Tässä opinnäytetyössä on haastateltu näin ollen myös K-Kuntokeskus -järjestelmään kuuluvia keskuksia. Opinnäytetyön tekijä huomauttaa, että näitä kuntosaleja ei ole luokiteltu ketjuun kuuluviksi, sillä K-salit -ketjulla ei tarkoiteta samaa kuin tämän tutkimuksen määrittelemällä ketjumuotoisella kaupallisella ryhmittymällä, kuten Lady Line tai CMS. Kuntosaliketjuja käsitelty tarkemmin luvussa 8.5. K-Kuntokeskus -järjestelmään hyväksytty kuntokeskus on oikeutettu käyttämään K-tunnusta markkinoinnissaan. K-tunnus on asiakkaalle puolueeton tae laadusta, luotettavuudesta ja turvallisuudesta. (Suomen Kuntoliikuntaliiton verkkosivut, <http://www.kunto.fi>.)

4.4 Muut kuntosalipalvelua tarjoavat laitokset

Tämä toiminnallinen opinnäytetyö keskittyy yksityisiin ja/tai kaupallisiin kuntosalipalvelua tarjoaviin yrityksiin, mutta opinnäytetyöntekijä on ottanut tutkimuksessaan huomioon myös sellaiset fysikaaliset hoitolaitokset, jotka tarjoavat kuntosalipalvelua sellaisenaan, riippumatta siitä, onko asiakas fysikaalisen hoidon potilas vai ei. Tekijä perustelee eräiden fysikaalisten hoitolaitosten tutkimukseen mukaan ottamista myös sillä, että haastattelua tehtäessä vastaajat mainitsivat jotkut fysioterapiapalveluja tarjoavat yritykset kilpailijoikseen salitarjonnan perusteella. Tutkimuksessa on haastateltu lisäksi sellaisia yrittäjiä, jotka toimivat hotellin tai kylpylän tiloissa omana yrityksenään ja tarjoavat sekä markkinoivat kuntosalipalvelua kaikille ihmisille, eivätkä vain hotellin tai kylpylän asiakkaille. Näillä perusteilla edellä mainitut laitokset voidaan katsoa kuuluvaksi tutkimuksen piiriin toimintapaikasta, tarjonnan mittakaavasta tai erikoistumisesta huolimatta.

4.4.1 Fysikaalinen hoitolaitos ja fysioterapia

Fysikaalinen hoitolaitos on fysioterapiaan erikoistunut palvelualan yritys. Fysioterapia on terapiaa, jonka keskeisenä tavoitteena on ylläpitää ja parantaa ihmisten toimintakykyä ja liikkumista. Yleensä fysioterapian toimenpiteet kohdentuvat synnynäisen vamman, sairauden, tapaturman tai ikääntymisen aiheuttamaan alentuneen toimintakyvyn edistämiseen fysioterapeuttisen ohjauksen ja neuvonnan, terapeuttisen harjoittelun sekä manuaalisen terapian keinoin. Kipu- ja oirehoitoina käytetään mm. fysikaalisia hoitoja. Fysioterapia on osa julkista ja yksityistä sosiaali-, terveys-, ja kuntoutuspalvelujärjestelmää. (Suomen Fysioterapeuttien verkkosivut, <http://www.fysioterapia.net/>.)

Fysioterapiassa arvioidaan kuntoutujan terveyttä, liikkumista, toimintakykyä ja toimintarajoitteita hänen toimintaympäristössään. Arvioinnin perusteella laaditaan fysioterapiasuunnitelma, jota myös seurataan. Fysioterapeutti arvioi myös apuvälinetarvetta ja ohjaa niiden käyttöä. Kuntoutujaa aktivoidaan ja ohjataan ottamaan itse vastuuta omasta terveydestään, toimintakyvystään ja niiden edistämiseen liitty-

vistä valinnoista yhteistyössä muiden asiantuntijoiden kanssa. (Suomen Fysioterapeuttien verkkosivut, <http://www.fysioterapia.net/>.)

4.4.2 Kylpylä

Kylpylä on paikka, jossa nautitaan vedessä oleskelusta virkistytymisen tai terveyden takia. Ensimmäiset kylpylät perustettiin kuumien lähteiden tai mineraalipitoisten vesien äärelle. Kylpylät tarjoavat allasosaston lisäksi monesti lääkinnällisiä ja terveydellisiä hoitoja sekä palveluita, kuten hierontaa, kuntosalipalveluita ja fysioterapiaa. (Suomalaisten kylpylöiden verkkosivut, <http://www.suomalainen.kylpyla.fi>.)

4.4.3 Hotelli

Hotelli on paikka, joka tarjoaa lyhytaikaista majoitusta. Laki majoitus- ja ravitsemistoiminnasta tuli voimaan 1.10.2006. Sen mukaan majoitustoiminnalla tarkoitetaan ammattimaisesti tapahtuvaa kalustettujen huoneiden tai muiden majoitustilojen tarjoamista lyhytaikaista majoitusta tarvitseville, kuten matkailijoille ja loman viettäji-
le. Majoitusliikkeellä tarkoitetaan rakennusta, huoneistoa tai muuta liikepaikkaa, jossa harjoitetaan majoitustoimintaa. Suomen lainsäädännössä ei määritellä majoitusliikkeistä käytettävää nimitystä tai tasoeroja. Yritys ja asiakas päättävät laadulliset kriteerit, jotka tekevät majoitusliikkeestä hotellin. (Majoitustoiminnan toimialaraportin verkkosivut, http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/462/Majoitustoiminta_2007_netti.pdf.)

5 KUNTOSALIHARRASTUS SUOMESSA

5.1 Kansallinen liikuntatutkimus 2005-2006

Tekijä on käyttänyt opinnäytetyössään Kansallista liikuntatutkimusta 2005-2006 selventääkseen kuntosaliharrastuksen tulevaisuuden näkymiä ja potentiaalisia mark-

kinoita. Kyseessä on Suomen Kuntoliikuntaliitto ry:n, Nuori Suomi ry:n, Suomen Olympiakomitean, Helsingin kaupungin sekä Suomen Liikunnan ja Urheilun (SLU) teettämä tutkimus, jonka on toteuttanut TNS Gallup Oy. Tutkimus on tehty yhteistyössä opetusministeriön kanssa. (Kansallinen Liikuntatutkimus 2005-2006, http://www.slu.fi/@Bin/119400/Kansallinen_liikuntatutkimus_2005_2006_Aikuiset_taitettu.pdf.)

Kansallisen liikuntatutkimuksen tutkimusyhteenvedon tehtävänä on antaa tietoja 19-65-vuotiaiden liikunta-, kuntoilu- ja urheiluharrastuksista. Tutkimuksen tarkoituksena on ollut selvittää, missä määrin aikuisväestö harrastaa liikuntaa tai urheilua, mitä lajeja he harrastavat ja mitä palveluja he käyttävät harrastuksissaan. Tutkimuksessa on selvitetty myös halukkuutta alkaa harrastamaan eri urheilulajeja. Näiltä osin tutkimus on eri liikuntalajien potentiaalisten markkinoiden kartoitus. (Kansallinen Liikuntatutkimus 2005-2006, http://www.slu.fi/@Bin/119400/Kansallinen_liikuntatutkimus_2005_2006_Aikuiset_taitettu.pdf.)

5.2 Kuntosaliharjoittelun tulevaisuuden näkymät

Kuntosaliharjoittelijoiden määrä (524 000) on ylittänyt ensimmäisen kerran Kansallisen liikuntatutkimussarjan aikana puolen miljoonan harrastajan rajan. Kansallisen liikuntatutkimuksen 2005-2006 mukaan kuntosaliharrastajien määrä on lisääntynyt neljän vuoden aikana 165 tuhannella harrastajalla, mikä merkitsee yli 40 000 uutta harrastajaa vuotta kohden. Kuntosaliharrastuksen yleistymistä voidaan selittää kuntosalien määrän lisääntymisellä, salien laadun parantumisella ja alan yrittäjien aktiivisella markkinoinnilla. (Kansallinen Liikuntatutkimus 2005-2006, http://www.slu.fi/@Bin/119400/Kansallinen_liikuntatutkimus_2005_2006_Aikuiset_taitettu.pdf.)

Kuntosaliharjoittelijoiden määrä on kasvanut eniten verrattuna muihin urheilumuotoihin. Kun nyt saatuja tuloksia verrataan vuosien 2001-02 tietoihin, on tiettyjen lajien harrastajamäärissä havaittavissa suuria muutoksia. Kuntosaliharjoittelu on eniten uusia harrastajia saanut laji. suhteellinen muutos vuosiin 2001-2002 verrattuna on

+46%, mikä tarkoittaa 165 000 uutta harrastajaa. (Kansallinen Liikuntatutkimus 2005-2006,

http://www.slu.fi/@Bin/119400/Kansallinen_liikuntatutkimus_2005_2006_Aikuiset_taitettu.pdf.)

Myös tämän opinnäytetyön demografisessa kartoituksessa havaittiin, että asiakasmäärä on ollut haastateltujen yrittäjien mukaan suuressa kasvussa. Uusia toimipisteitä perustetaan jatkuvasti ja tiloja laajennetaan kysynnän kasvaessa. Samaan aikaan monien kuntokeskusten kasvu on kehittynyt yritysten tuomasta tuesta johtuen ja monet kuntosalirytykset ovatkin riippuvaisia liikuntaseteleiden käytöstä. Kuntosaliharrastuksen aloittamiskynnys on Kansallisen liikuntatutkimuksenkin mukaan selvästi madaltunut viime vuosikymmeneltä ja nyt myös varttuneempia ihmisiä houkutellessaan aloittamaan saliharrastus heille sopivalla tavalla.

Kuntokeskusten ohjatut ryhmäliikuntatunnit ovat yhä suomalaisten suosikkeja. Suomalaiset haluavat hikoilla yhdessä ohjaajan perässä. Elixia Oy:n toimitusjohtaja Miika Huotarin sekä Kuntokumppanit Oy:n vt. toimitusjohtaja Titta Airaksisen mukaan talouden taantuma ei vielä ole kuntosaleilla näkynyt. Yritysten liikuntaseteleiden käytön osuus on merkittävä ja suunta kasvava. Myös Balance Consultingin pääanalyytikko Ari Rajalan mukaan alan kannattavuutta voidaan pitää varsin hyvänä pääoman tuotolla mitattuna. Mutta jatkossa on kuntosaliryttäjänkin juostava kovempaa, sillä kilpailu kiristyy. (Vartia, A. Kauppalehti 9.3.2009, 23.)

5.3 Potentiaaliset kuntosaliasiakkaat

Kuntosaliharjoittelua voi luonnehtia monin tavoin päinvastaisin sanankääntein kuin hiihtoa. Nuoret ovat vanhoja innokkaampia, samoin pääkaupunkilaiset verrattuna muilla paikkakunnilla asuviin. Opiskelijoista keskimääräistä useampi käy kuntosalilla. Miesten ja naisten välillä ei juuri ole eroa. Vielä reilu kymmenen vuotta sitten naiset harrastivat kuntosaliharjoittelua miehiä useammin. Miehiä on tullut lisää kuntosaliharjoittelun piiriin kun taas naisia siirtynyt ohjattujen naisliikuntapalveluiden käyttäjiksi, jotka tapahtuvat usein kuntosaleilla, mutta eivät ole kuntosaliharjoittelua. (Kansallinen Liikuntatutkimus 2005-2006,

http://www.slu.fi/@Bin/119400/Kansallinen_liikuntatutkimus_2005_2006_Aikuiset_taitettu.pdf.)

Eniten potentiaalisia harrastajia on Kansallisen liikuntatutkimuksen 2005-2006 mukaan uinnilla (311 000) ja kuntosaliharjoittelulla (202 000). Muiden lajien osalta kiinnostuneiden määrät jäävät jo selvemmin alle 200 tuhannen. Potentiaalisia harrastajia eniten lisännyt laji on tällä hetkellä kuntosaliharjoittelu. Kuntosaliharjoittelun määrällinen muutos on 42 000 henkeä ja suhteellinen muutos on +26% vuotta kohden. (Kansallinen Liikuntatutkimus 2005-2006, http://www.slu.fi/@Bin/119400/Kansallinen_liikuntatutkimus_2005_2006_Aikuiset_taitettu.pdf.)

Kuntosaliharjoittelun potentiaalisia aikuisharrastajia löytyy enemmän naisten kuin miesten keskuudesta. Potentiaalisia harrastajia on runsaasti eri ikäluokissa. Merkillepantavaa on se, että 36-50 -vuotiaissa on niin paljon lajista kiinnostuneita (75 000), että absoluuttisin luvuin 'kysyntää' on määrällisesti enemmän kuin 19-25- ja 26-35 -vuotiaissa. Yli 50-vuotiaistakin löytyy absoluuttisesti enemmän potentiaalisia harrastajia (45 000) kuin nuorten alle 25-vuotiaiden keskuudesta. Mikäli puolet yli 50-vuotiaista kiinnostuneista aloittaisi kuntosaliharrastuksen, nousisi ikäluokan harrastajamäärä yli 100 000 tason. Kuntosaliharjoittelusta on tulossa myös varttuneiden ikäluokkien hyväksymä liikuntalaji. (Kansallinen Liikuntatutkimus 2005-2006, http://www.slu.fi/@Bin/119400/Kansallinen_liikuntatutkimus_2005_2006_Aikuiset_taitettu.pdf.)

6 TUTKIMUSPROSESSI

6.1 Aiheen valinta

Tekijä etsi syksyllä 2008 sopivaa aihetta, josta tehdä opinnäytetyö ja otti yhteyttä Satakunnan ammattikorkeakoulun projektivastaava Petri Martikkalaan. Martikkala ehdotti tekijälle silloisen Suomen Kuntokeskusyrittäjien toimeksi antamaa tutkimus-

työtä. Tekijä innostui aiheesta heti, koska hän halusi tehdä jotain merkittävää ja aihe kiinnosti tekijää. Työstä oli mahdollisuus myös ansaita hieman. Ensimmäinen pala-
veri pidettiin 29.9.2008 Satakunnan ammattikorkeakoululla ja siihen osallistui teki-
jän ja projektivastaava Petri Martikkalan lisäksi SKY ry:n hallituksesta Porin Kunto-
halli Oy:n toimitusjohtaja Kari-Pekka Toivonen. Kari-Pekka Toivonen kertoi toi-
meksiantajan ominaisuudessa tutkimuksen tarkoituksesta sekä tarpeesta tarkemmin.
Hän esitti myös tutkimusongelmat ja alustavan kysymyslistan. Lisäksi tutkimukselle
sovittiin alustava aikataulu. Tulokset oli tarkoitus saada valmiina huhtikuun 2009
loppuun mennessä. Toivonen toimi koko tutkimusprosessin ajan opinnäytetyönteki-
jän yhteyshenkilönä ja tekijä sai häneltä tarvittavia tietoja ja neuvoja työn tekemi-
seen.

6.2 Yhteystietojen kerääminen

Opinnäytetyöntekijä otti yhteyttä Kari-Pekka Toivosen kehotuksesta Kuntosali &
Fitness –lehden päätoimittaja Ari Katajistoon ja pyysi Katajistolta sähköpostitse leh-
den jäsenrekisterin tutkimuskäyttöön. Tämän jälkeen tekijä mietti yhdessä projekti-
vastaava Petri Martikkalan kanssa sopivinta ja pätevintä yhteystietojen keräysmene-
telmää ja he päätyivät käyttämään lehden jäsenrekisterin lisäksi Googlea, sillä toi-
meksiantaja tahtoi mahdollisimman tarkan listan kaikista Suomessa toimivista kau-
pallisista kuntosaleista, mutta myös tiedon siitä, kuinka paljon Suomessa on julkisia
kuntosaleja, hotelleja, kylpylöitä ja fysikaalisia hoitolaitoksia, jotka tarjoavat kun-
tosalipalveluita. Lopullisena tutkimuskohteena olivat kuitenkin yksityiset, kaupalliset
kuntosalit ja -keskukset.

Opinnäytetyöntekijä etsi Kunnat.net verkkosivuilta Suomen virallisen kuntalistan,
jonka perusteella tekijä aloitti yhteystietojen hakemisen internetistä. Tekijä testasi
Googlen käyttökelpoisuuden etsimällä ensimmäisen 40 kunnan kaikkien kuntosalien
ja -keskusten yhteystiedot. Myöhemmin tekijä totesi Petri Martikkalan kanssa yh-
teystietojen keräämisen yhdelle ihmiselle liian työlääksi ja hyvin hitaaksi tavaksi
kerätä tiedot, joten tähän käytettiin SAMK:n oppilaiden apua. Tekijä sai alustavat
yhteystiedot tutkimuskäyttöön tammikuun 2009 alussa.

Kuntosalitoimialan yritysyhteystietokanta perustui SAMK:n oppilaiden aikaisemmin kerättyihin kuntosalien yhteystietoihin ja tutkimusprosessin aikana tapahtuneeseen päivittämiseen. Tekijä pyysi kutakin vastaajaa haastattelun lopuksi mainitsemaan muiden yksityisten ja/tai kaupallisten kuntosalipalvelua tarjoavien yritysten nimiä samalta markkina-alueelta. Tekijä saattoi myös luetella alueen yrityksiä haastateltavalle ja pyysi haastateltavaa kertomaan, mikäli listassa oli puutteita tai korjattavaa. Tällä tavoin lisättiin uusia alan yrityksiä, korjattiin vanhentunutta tietoa ja poistettiin toimintansa lakkauttaneita yrityksiä alkuperäiseltä listalta. Opinnäytetyöntekijä etsi haastatteluissa ilmi tulleiden uusien kuntosalien nimet ja yhteystiedot internetistä ja lisäsi ne yhteystietokantaan. Tekijä lisäsi myös toimeksiantajan ilmoittamia kuntosaleja, jotka puuttuivat listalta. Yhteystietolistaan tuli melko paljon erilaisia muutoksia ja tämä lisäsi huomattavasti myös opinnäytetyöntekijän työtä. Lopullista yhteystietolistaa voidaan kuitenkin pitää hyvin luotettavana, koska tiedot on kerätty montaa eri menetelmää käyttäen.

Haastatteluprosessin aikana tekijä keräsi lisäksi kuntosalikohtaisesti vielä paremmat yhteystiedot, jotka koostuvat yrittäjien, yritysjohtajien tai muiden yritysten toiminnasta vastaavien henkilöiden yhteystiedoista. Toimeksiantaja halusi luoda jonkinlaisen automaattisen tietojenkeruujärjestelmän tulevaisuuden kyselyille. Alussa kerätty alkuperäinen yhteystietokanta käsitti myös sellaiset kuntosalipalvelua tarjoavat laitokset, jotka eivät tavoittele kaupallista voittoa kuntosalitoiminnallaan tai niiden palvelut ovat rajoitettuja, jolloin ne eivät ole kaikkien ihmisten käytettävissä. Tällaiset toimijat eivät kuuluneet itse tutkimuksen piiriin, mutta alkuperäisestä kokonaisvaltaisesta listasta toimeksiantaja sai käsityksen, minkälaisia kuntosalipalvelun tarjoajia Suomessa kaiken kaikkiaan toimii. Tarkkojen kohdehenkilöiden yhteystietojen kerääminen helpottaa taas tulevia tutkijoita suunnattomasti, sillä kerätty kohdehenkilöiden yhteystietolista mahdollistaa oikean henkilön tavoittamisen lähes välittömästi.

Samalla yhteystietolistasta nähdään, missä kuntosalipalvelua tuottavat yritykset sijaitsevat sekä miten ne jakautuvat Suomen kartalla. Tämä antaa toimeksiantajalle käsityksen siitä, kuinka paljon ja minkälaisia toimialan yrityksiä kullakin alueella toimii. Tietojen perusteella voidaan lisäksi osoittaa, että kuntokeskukset ovat lähes jokaisen suomalaisen saavutettavissa ja sijaitsevat kohtuullisen välimatkan päässä.

Kuntaliitokset ovat hyvin ajankohtainen puheenaihe tällä hetkellä ja tämä nousi esille myös tutkimusprosessin aikana. Tekijä kehottaakin toimeksiantajaa huomioimaan tulevaisuudessa yhteystietolistassa tulevat kuntaliitokset. Moni vastaajista ilmoitti kuuluvansa pian suurempaan kaupunkiin, jolloin yhteystietolistaan tällä hetkellä merkittävä kuntaa ei ole enää olemassa. Tämä ei vaikuta tämän hetkisiin tuloksiin, mutta kuntaliitosten kasvava määrä on jatkossa hyvä huomioida.

6.3 Kyselylomake ja haastattelurunko

Yhteystietojen keruun aikana opinnäytetyöntekijä suunnitteli käytettävän kyselylomakkeen ja haastattelurungon SKY ry:n esittämistä alustavista kysymyksistä. Tekijä hyväksytti kyselylomakkeen vielä Kari-Pekka Toivosella. Alkuperäisiä kysymysehdotuksia oli 23, joista valittiin 14. Näiden 14 kysymyksen pohjalta tehtiin lopullinen haastattelurunko (Liite 1). Sähköiseen kyselylomakkeeseen kysymyksiä tuli 16, sillä siihen tuli lisätä muutamia vastaamiseen liittyviä perustietoja, kuten paikkakunta ja yrityksen nimi (Liite 2). Tekijä tapasi lisäksi opinnäytetyöohjaajaansa, jonka kanssa tekijä mietti sopivaa teoriaosaa.

Opinnäytetyöntekijä sai kuntosalien yhteystiedot lopulta käyttöönsä tammikuun 2009 alussa, jolloin hän sopi heti tapaamisen Kari-Pekka Toivosen kanssa. Ennen tapaamista tekijä kategorisoi kuntosalien yhteystiedot toimeksiantajan toivomuksesta kaupallisiin kuntosaleihin, julkisiin kuntosaleihin, hotelleihin, fysikaalisiin hoitolaitoksiin, kylpylöihin ja muihin kuntosalipalvelua tarjoaviin laitoksiin, kuten yhdistyksiin. Tekijä lähetti jäsenlän listan Kari-Pekka Toivoselle, josta toimeksiantaja sai alustavien yhteystietojen lisäksi käsityksen Suomessa toimivien kuntosalien ja -keskusten alustavasta määrästä. Tapaaminen tapahtui Bobby Wellness Centerillä 14.1.2009. Tekijä kävi tapaamisessa yhdessä toimeksiantajan kanssa läpi vielä hieinan tutkimuksen tarkoitusta ja tavoitteita sekä kysymysten tarkoituksena. Lisäksi Toivonen antoi opinnäytetyöntekijälle kuntosaliketjujen yhteystietoja ja SKY ry:n hallituksen jäsenien yhteystietoja kyselylomakkeen ja haastattelurungon testaamista varten. Opinnäytetyöntekijä sopi Toivosen kanssa, että kuntosaliketjujen kohdalla meneteltäisiin niin, että yritettäisiin tavoittaa kunkin ketjun päätoiminen vastaava,

joka osaisi vastata kaikkien ketjun toimipisteiden osalta. Tämä helpottaisi huomattavasti tekijän työtä ja nopeuttaisi samalla tietojen keruuta.

Kyselylomake ja haastattelurunko testattiin soittamalla ensin SKY ry:n hallituksen jäsenille, jonka aikana puhelinhaastattelurunkoon, sähköiseen lomakkeeseen sekä tietokoneen vastauspohjaan tehtiin pieniä muutoksia. Opinnäytetyöntekijä loi kysymysten vastauspohjan Exceliin ja muokkasi pohjaa kyselylomakkeen ja haastattelurungon testaamisen aikana sitä mukaa, kun huomasi haastattelupohjassa olevan joitakin puutteita tai hidastavia tekijöitä vastausten keräämisen kannalta. Haastattelupohja ja vastausten merkitsemistavat oli suunniteltava hyvin tarkoin, jotta tuloksista kävisi ilmi kaikki tarvittava. Tekijä muokkasi myös sähköisen kyselylomakkeen lähetesiota kiinnostavammaksi ja lisäsi lähetettävään kyselylomakkeeseen taustatietoja koskevia kysymyksiä vastausten kirjaamisen helpottamiseksi. Paikkakunta- ja yrityksen nimi -kysymysten lisääminen helpotti huomattavasti tietojen keruuta, kun vastauksia alkoi tulla epäsäännöllisessä järjestyksessä. Puhelinhaastattelussa edellä mainittuja tietoja ei tarvittu, koska tekijä eteni haastatteluissa paikkakunnan ja listassa mainitun yrityksen nimen mukaan. Toki tekijä varmisti joka kerta vastaajalta, toimiko yritys listan osoittamassa kaupungissa.

Sähköiselle kyselylomakkeelle päätettiin yhdessä toimeksiantajan kanssa antaa vastausaikaa enintään viikko. Toimeksiantaja painotti tekijää sopimaan tarkan ajan haastateltavan kanssa, johon mennessä haastateltavan olisi vastattava, jotta vastaamista ei helposti sivutettaisi. Testaamisprosessin aikana tekijä kysyi toimeksiantajalta vielä tarkennuksia joidenkin kysymysten tarkoitusperästä. Tulevaisuuden näkymät ja omistajien yhteystiedot nousivat selvästi esiin testihaastatteluissa ja ne vaativat tarkempia perusteluja. Kari-Pekka Toivonen lähetti tekijälle sähköpostitse tietoja siitä, mitä kritisoinnin kohteeksi nousseilla kysymyksillä haluttiin selvittää. Tekijä on käsitellyt kunkin opinnäytetyön kannalta merkittävän kysymyksen tarkoitusta luvussa 8.

6.4 Haastattelupohja

Opinnäytetyöntekijä suunnitteli tarkoin puhelinhaastattelujen kysymys- ja vastauspohjan, joka sijoitettiin omaan Excel -tiedostoonsa aivan kuten yhteystiedotkin ai-

emmin. Tekijä merkitsi suunnittelemaansa vastauspohjaan kysymysten lisäksi erilaiset vastaustiedot, kuten soittoaajat, soittopyynnöt, vastaajan nimen, ja onko henkilö tavoitettu sähköpostitse vai puhelimitse. Vastaajan nimi pyydettiin myöhempiä tutkimuksia varten, ja jotta voitiin tarkistaa, oliko kyseessä kohdehenkilö. Mikäli henkilö vastasi useammasta toimipisteestä, tuli kysymyksiin vastata per toimipaikka, jotta saatiin mahdollisimman todenmukainen kuva kuntosalien jakaantumisesta Suomen kartalla. Tekijä merkitsi haastattelupohjaan myös ”Muuta huomioitavaa” –sarakkeen, joka oli erittäin hyödyllinen osoittamaan haastatteluissa esille tulleita asioita. Tähän tekijä kykeni merkitsemään haastattelussa esiintyneitä huomioita, joita puhelinhaastatteluissa ei yleensä edes merkitä.

Vastauspohjan ja vastausten merkitsemistapojen suunnittelu vaati tarkkaa pohtimista, jotta kerätyistä tiedoista kävisi ilmi se, mitä on haluttukin saada selville. Excel – tiedostosta vastaukset on tietojenkeruun jälkeen helppo koota ja käsitellä, kunhan vastaukset on merkitty aina samalla tavalla. Haastattelupohjan luomiseen meni tekijältä muutamia päiviä ja hän kysyi toimeksiantajan mielipidettä esimerkiksi koulutukseen liittyvien solujen nimeämisestä. Toimeksiantaja halusi kunkin yrityksen vakituisen henkilökunnan koulutusta koskevat tarkat nimekkeet ja lukumäärät, joten tekijän tuli lisätä tutkintojen nimiä haastatteluprosessin aikana sitä mukaa vastauspohjaan, kun uusia nimekkeitä tuli esille.

Opinnäytetyöntekijä sijoitti kerätyt kaupalliset kuntosalit haastattelupohjaan kunnan määräämässä aakkosjärjestyksessä ja eteni haastatteluissa kunnan mukaan. Näin pystyttiin myös helpommin tarkistamaan, onko listassa kaikki kunkin markkina-alueen kuntokeskukset ja –salit. Kysymykset olivat kaikille samat ja kyselylomake koostui erilaisista kysymystyypeistä, kuten monivalinta- ja avoimista kysymyksistä (Liite 1).

6.5 Puhelinhaastattelu

Opinnäytetyöntekijä sai Satakunnan ammattikorkeakoululta tutkimuskäyttöön puhelimien ja kuulokkeet. Tekijä aloitti puhelinhaastattelujen tekemisen 26.1.2009 ja lopetti haastattelut 13.3.2009. Tekijä soitti kuntokeskuksiin maanantain ja lauantain välisenä aikana, klo 9-20 välisenä kellonaikana. Numero meni lähes aina kuntosalin

vastaanottoon, josta tekijä sai sopivamman henkilön puhelinnumeron, sähköpostin tai ajan, jolloin kohdehenkilöä voisi tavoitella uudemman kerran kyseisestä numerosta. Yleensä yrittäjän tai muun kohdehenkilön tavoitti parhaiten virka-aikaan aamupäivisin tai ennen kello 16. Ilta-ajat olivat kiireisimpiä, sillä alan asiakkaat käyvät suurimmaksi osaksi klo 16 jälkeen ja kohdehenkilö saattoi olla töissä esimerkiksi yrityksen asiakaspalvelussa tai ryhmäliikunnan vetäjänä, jolloin sopivaa ajankohtaa oli hankala löytää. Asiakaskäynnit olivat myös vastaamista rajoittavia tekijöitä, sillä niitä tehdään oikeastaan mihin aikaan tahansa, kun kuntosalirytyksen asiakkaalle sopii. Oikeaa henkilöä oli näin ollen välillä vaikeaa tavoittaa yrittäjien ja yritysjohton kovan kiireen takia, ja tämän vuoksi tekijän tuli soittaa heille useampaan kertaan sopivampana ajankohtana.

Sellaiset henkilöt, joilla ei ollut aikaa vastata puhelimitse tai he vastasivat useammasta toimipisteestä, halusivat useimmiten vastata sähköpostitse. Puhelinhaastattelua pidettiin kuitenkin aina ensisijaisena tietojenkeruumuotona, sillä sähköpostikyselyssä vastausten kato on myös Hirsjärven ym. (2007, 188) mukaan huomattavasti suurempi. Sähköpostitse lähetettävään kysymyslomakkeeseen annettiin toimeksiantajan toivomuksesta vastausaikaa enintään viikko. Tekijä pyrki aina sopimaan yhdessä vastaajan kanssa viimeisen eräpäivän kyselyn palauttamiselle, jotta vastaaminen ei unohtuisi. Koska ensisijaisena tietojenkeruumenetelmänä haluttiin pitää puhelinhaastattelua, tekijä ei uhrannut sähköiselle lomakkeelle niin paljoa aikaa. Lomakkeen visuaalinen ulkoasu olisi voinut olla tekijän mielestä parempi, mutta kiireisen aikataulun ja kovan työmäärän johdosta jostakin oli tingittävä.

Puhelinhaastatteluun meni aikaa keskimäärin 3-10 minuuttia, riippuen paljon vastaajasta. Jos vastaaja oli hyvin kiinnostunut tutkimuksesta, halusi tarkempia perusteluja kyselylle tai kysymyksille tai hänen tuli tarkistaa tietoja jostakin, saattoi haastatteluun mennä kauemminkin. Haastateltavat olivat pääsääntöisesti itse yrittäjiä, toimitusjohtajia tai liikuntavastaavia. Vastaajan tuli joka tapauksessa olla sellainen henkilö, joka osasi vastata yritystä koskeviin kysymyksiin. Haastateltavat olivat suurimmaksi osaksi hyvin avoimia, ystävällisiä sekä yhteistyöhaluisia ja heidän kanssaan oli hyvin helppo keskustella. He kertoivat avoimesti omista mielipiteistään ja antoivat kehitysideoita omasta tahdostaan. Niiden henkilöiden kohdalla, jotka innostuivat kertomaan hyvinkin yksityiskohtaisesti toiminnastaan, saattoi haastatteluun mennä

20-30 minuuttiakin. Haastateltavat olivat kiinnostuneita myös tekijästä ja antoivat oma-aloitteisesti vinkkejä, mikäli tekijä itse haluaisi perustaa joskus kuntokeskuksen.

Henkilökohtaisten tietojen kohdalla, joihin voitiin laskea omistajia koskeva kysymys sekä omistajan tai toimitusjohtajan yhteystiedot, oltiin useasti epäroivia vastaamaan. Tämä vaati tekijältä hyviä perusteluja kysymyksille ja vakuuden vastausten käyttö-tarkoituksesta. Etenkin, jos vastaaja oli joku muu kuin itse yrittäjä, oli vastaaja epä-varma, voiko hän antaa omistajan yhteystietoja. Myöskään siinä tapauksessa, jos haastateltava oli yksi yrityksen monesta yrittäjästä, ei hän monesti olisi halunnut ker-toa muiden kanssaryrittäjien nimiä puhelimitse. Toimeksiantaja halusi saada tiedon siitä, minkälaisia omistussuhteita yrityksissä on, ei niinkään yksityiskohtaisia nimiä. Yhteystietojen salassapito oli havaittavissa jo oikeaa henkilöä tavoiteltaessa, sillä joissakin yrityksissä vastaanottohenkilökunta ei suostunut tai saanut luovuttaa omis-tajan puhelinnumeroa tekijälle, jolloin oli soitettava toisena ajankohtana tai otettava omistajaan sähköpostitse yhteyttä.

Puhelinhaastattelua tehdessä oli tärkeää saada vastaaja kiinnostumaan tutkimuksesta ja motivoitumaan vastaamaan. Lisäksi haastateltava tuli saada luottamaan tekijään ja siihen, että vastaukset eivät välittyneet tutkimuksen tilaajalle. Luottamuksen saavut-taminen oli kyseistä puhelinhaastattelua tehdessä hyvin tärkeää ja samalla haastavaa, koska kyse oli yritystä koskevista tiedoista. Kysymyksiä oli myös osattava perustella vastaajille. Pääsääntöisesti haastattelut sujuivat todella hyvin ja tekijä otettiin positii-visesti vastaan. Joukkoon mahtui vain muutama negatiivinen tapaus, jotka eivät täy-sin suostuneet käsittämään tutkimuksen tarkoitusta tai eivät luottaneet puhelin-kyselyihin. Sähköpostitse lähetettyjä kyselylomakkeita opinnäytetyöntekijä karhusi kuntosaliketjujen päättäjiltä kolme kertaa. Lisäksi Suomen kunto- ja terveysliikunta-keskusten yhdistyksen P-C Nordensved ja Kari-Pekka Toivonen kehottivat kollego-jaan vastaamaan SKY ry:n kokouksissa ja sähköpostitse, koska kyseessä on mahdol-lisesti erittäin tärkeä edistysaskel koko alalle.

Haastattelut etenivät strukturoidun puhelinhaastattelun mukaisesti. Kysymykset oli-vat ennalta määrätyt ja kaikille samat. Opinnäytetyöntekijä käytti myös aina samaa aloituspuhetta. Aloitusrepliikki oli mietittävä tarkoin, sillä sen piti olla mahdollisim-man tiivis, vastaamaan motivoiva ja ”myyvä”. Alku- eli esittelypuheen pituus riippui

vastaajan ajasta ja myös siitä, kuinka hyviä perusteluja haastateltava halusi motivoituaan vastaamaan sekä luottaakseen tutkimukseen. Puhelinhaastattelun suorittaminen vaati tekijältä hyviä ihmissuhdetaitoja ja kykyä erottaa erilaiset vastaajatyypit. Erilaisten ihmisten kanssa työskentely vaati erilaisia menettelytapoja. Tekijällä oli aikaisempaa kokemusta puhelintyöskentelystä sekä asiakaspalvelusta, joten haastatteleminen ei sinänsä ollut tekijälle vaikeaa. Tekijä pyrki toimimaan iloisesti ja miellyttävästi kaikkien vastaajien kanssa. Lopuksi tekijä kiitti haastateltavia vastauksista ja heidän ajastaan sekä kertoi heidän voivan tulla kuulemaan tuloksista Gymtec – messuille SKY ry:n seminaariin. Seminaarista lisää luvussa 7.

Tekijälle jäi kuntokeskustoimialan yrittäjistä oikein miellyttävä kuva. Samalla tekijä sai alasta hyvinkin kokonaisvaltaisen käsityksen. Haastattelut etenivät pääsääntöisesti hyvässä yhteishengessä ja tekijä sai tutustua haastatteluprosessin aikana moniin hauskoihin ja mielenkiintoisiin persooniin. Etenkin pienten ja keskisuurten yritysten yrittäjät olivat hyvinkin ystävällisiä ja heillä oli myös enemmän aikaa haastattelulle. Monet olivat todella kiinnostuneita ja selvästi innostuneita hankkeesta, mutta samalla hieman skeptisiä hankkeen päämäärän saavuttamisen suhteen. Hankkeen tarkoitusahan on saada valtio tukemaan yksityisten kuntosalien toimintaa jollain tavalla, mikä voi tarkoittaa esimerkiksi markkinointiapua niin, että kuntosaliharrastuksesta tulisi kaikkien ikäluokkien hyväksymä liikuntamuoto osana suomalaisten terveys- ja kuntoliikuntaa. Monilla haastateltavista yrittäjistä olikin tekijän mielestä varteenotettavia ehdotuksia ja ideoita toimialan kehittämistä ajatellen ja tämä voisi olla myös mahdollinen tutkimuskohde tulevaisuudessa.

6.6 Tutkimusprosessin viimeiset vaiheet

SKY ry:n tutkimuksen koordinoinnista vastannut Kari-Pekka Toivonen oli aktiivisesti yhteydessä tekijään koko projektin ajan ja tekijä lähetti Toivoselle sähköpostitse väliaikatieitoja tuloksista. Kun opinnäytetyöntekijä oli soittanut kaikkiin kuntosaleihin, pidettiin palaveri Satakunnan ammattikorkeakoululla 10.3.2009 klo 10, johon osallistui Petri Martikkala, Kari-Pekka Toivonen, opinnäytetyöntekijä ja opinnäytetyön ohjaaja Yki Myntti. Tapaamisessa käytiin läpi kerättyjä tietoja ja Toivonen antoi tekijälle vielä joitakin tietoja opinnäytetyötä varten. Tekijä kävi läpi vastaustulok-

sia ja vastanneiden suhtautumista kysymyksiin. Haastatteluprosessissa kävi ilmi, että monet haastateltavat olivat kiinnostuneita lukemaan tai kuulemaan tuloksista ja tutkimusprosessista jotakin kautta. Palaverissa päädyttiinkin lähettämään sähköpostitse linkki kaikille vastanneille valmiista opinnäytetyöstä, jotta he voisivat halutessaan tutustua tutkimusprosessiin ja tuloksiin. Tämä olisi tekijän mielestä pitänyt huomioida jo aikaisemmin, jotta tekijä olisi voinut mainita siitä puhelinhaastattelujen aikana kaikille haastateltaville.

Projektiin kuului myös Gymtec -kuntoliikunnan ammattilaismessut Tampereella, jonne tekijä pyydettiin toimeksiantajan toimesta esittelemään tutkimusprosessia SKY ry:n seminaariin perjantaina 27.3.2009. Gymtec -messuilla järjestettävästä SKY ry:n seminaarista kertominen ja mainostaminen haastateltaville olisi ollut tekijän mielestä hyvä aloittaa heti alusta alkaen. Opinnäytetyöntekijä sai tietää SKY ry:n seminaarin luonteesta vasta, kun tutkimusprosessi oli jo käynnissä ja alkoi mainostaa tilaisuutta haastateltaville noin puolessa väliä haastatteluprosessia. Gymtecistä mainitseminen lisäsi selvästi vastaajien motivaatiota ja luottavaisuutta. Gymtec -messuista ja SKY ry:n seminaarin luonteesta tarkemmin seuraavassa luvussa (7).

Palaverin päätyttyä opinnäytetyöntekijä lähetti toimeksiantajalle listan, johon tekijä oli merkinnyt kaikki vastanneet yritykset, tavoittamattomat yritykset ja kieltäytyneet yritykset sekä ketjujen vastaustilanteen. Tämän jälkeen tavoiteltiin vielä vastaamattomia yrityksiä ja lisättiin listaan muutama puuttuva kuntokeskus. Lopulta opinnäytetyöntekijä käsitteli tulokset Exceliä apuna käyttäen. Lopulliset tulokset olivat valmiit 23.3.2009, jolloin tekijä lähetti ne jaoteltuina ja jäsenneltyinä Excel -tiedostoina toimeksiantajalle. Yksittäisen yrityksen tiedot eivät välittyneet tilaajalle vaan tekijä lähetti tulokset sopimuksen mukaisesti kokonaissummina ja prosenttilukuina toimeksiantajalle. Näiden lisäksi tekijä lähetti tilaajalle keräämänsä kohdehenkilöiden yhteystiedot kaikista vastanneista kuntosaleista jatkotutkimuksia varten.

7 GYMTEC – KUNTOLIIKUNNAN AMMATTIMESSUT

Neljännet kuntoliikunnan ammattilaisten Gymtec- messut järjestettiin Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa 26.-27.3.2009. Liikunta-alan ammattimessutapahtuma koostui neljästä eri osa-alueesta, jotka olivat Gymtec, Sportec, Fysiotec ja Greentec. Sportec, joka on liikuntapaikkojen ammattimessutapahtuma, järjestettiin jo yhdeksännen kerran. Tällä kertaa järjestettiin ensimmäistä kertaa myös kaksi uutta erillistä teema-alueita, Greentec ja Fysiotec. Greentec –messualueella nostettiin esille viheralueiden rakentaminen ja kunnossapito. Fysiotec –messualue keskittyi fysioterapiaan ja kuntoutukseen. Uusien teema-alueiden myötä tapahtumakokonaisuus vastasi yhä paremmin ja kattavammin liikunta-, kuntoutus- ja hyvinvointialojen ammattilaisten tarpeita ja edistää alan yhteistyötä. (Vähätalo, H. 2009.)



Kuva 1. Gymtec –messualue (kuvannut Jonna Palmu).

Kyseessä on Suomen suurin liikunta-alan ammattimessutapahtuma, joka tarjoaa sekä näytteilleasettajille että messuvieraille erinomaisen mahdollisuuden tavata asiakkaita ja kollegoja, luoda uusia kontakteja, tutustua alan uutuuksiin sekä päivittää tietoja ja osaamista seminaareissa ja koulutustilaisuuksissa. Messuilla oli esillä 120 näytteilleasettajaa ja näyttelypinta-alaa tapahtumalla oli ennätyselliset 3200 neliötä. (Vähätalo, H. 2009; Gymtec –messutapahtuman verkkosivut, <http://www.gymtec.fi>.) Gymtec –messualueella oli erilaisia alan näytteilleasettajia, kuten laite- ja välinevalmistajia sekä muita alan toimijoita. Myös tämän opinnäytetyön toimeksiantaja SKY ry:llä

oli messuilla oma näytteilleasettajapaikka. Messut keräsivät yhteensä 3006 kävijää. Tampereen Messut Oy:n projektipäällikkö Janne Majan mukaan messuilla vallitsi erittäin positiivinen tunnelma ja kävijämääräkin kasvoi 631 messuvieraalla edellisvuoteen nähden. (Gymtec -messutapahtuman verkkosivut, <http://www.gymtec.fi>.)

Tekijä pyydettiin SKY ry:n toimesta Gymteciin esittelemään tutkimusprosessia yhdistyksen seminaariin. Tekijä kävi aiemmin palaverissa 10.3.2009 ja sähköpostitse Kari-Pekka Toivosen ja P-C Nordensvedin kanssa läpi, mitä kukin esittää ja hyväksytti oman Power Point –esityksensä edellä mainituilla henkilöillä. Suomen kunto- ja terveystuokakeskusten yhdistyksen seminaari pidettiin perjantaina 27.3.2009 klo 11. Aiheena oli Suomen kuntokeskusten tilastointi ja tulosten julkaisu sekä uuden toiminnanjohtajan esittely. Tekijä saapui paikalle 9.30, jolloin käytiin SKY ry:n puheenjohtaja P-C Nordensvedin kanssa läpi esitystä, kierreltiin messualueella ja tekijä sai tutustua alan vaikuttajiin. Seminaarin avasi Suomen kunto- ja terveystuokakeskusten yhdistyksen uusi toiminnanjohtaja Riitta Hämäläinen-Bister. Tämän jälkeen SKY ry:n puheenjohtaja P-C Nordensved kertoi lyhyesti tutkimuksen tarkoituksesta ja tarpeesta, jonka jälkeen opinnäytetyöntekijä kutsuttiin pitämään oma esityksensä tutkimusprosessista ja sen kulusta. Opinnäytetyöntekijän osuus kesti noin 10 minuuttia. Lopuksi SKY ry:n puheenjohtaja P-C Nordensved raotti kuulijoille kerättyjä tutkimustuloksia. Paikalla oli kuuntelemassa myös Kuntosali & Fitness Professional –lehden toimittaja, joka teki seminaarin pohjalta lehtiartikkelin K&F –lehteen (Liite 5).



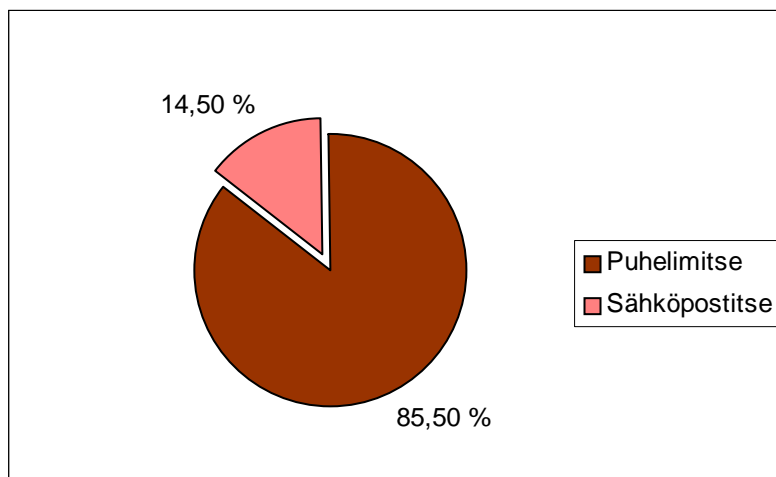
Kuva 2. Suomen kunto- ja terveystuotekeskusten yhdistyksen seminaari Gymtec – messujen yhteydessä 27.3.2009 (kuvannut Jonna Palmu).

Seminaari herätti hyvin paljon mielenkiintoa ja tulokset olivat hyvinkin valoisia. Vastaavaa tutkimusta ja kartoitusta ei oltu tähän mennessä koskaan tehty, joten tarkkaa ja realistista kuvaa tutkimusalueista ei ole aikaisemmin ollut olemassa. Tulokset pitivät sisällään paljon positiivisia yllätyksiä. Paikallaolijat olivat tutkimuksesta hyvin kiinnostuneita ja aihe keräsi paljon positiivista huomiota messupäivän aikana. Kuuntelijat tulivat seminaarin jälkeenkin keskustelemaan tekijän kanssa tutkimuksesta. Tekijälle itselle jäi messutapahtumasta erittäin myönteinen kuva. Tekijä otettiin avoimesti vastaan ja hän sai tavata oikein mielenkiintoisia ja mukavia henkilöitä. Messuilla vallitsi myös tekijän mielestä erittäin lämminhenkinen ja rento tunnelma. Gymtec oli monille osallistujille selvästikin myös sosiaalinen tapahtuma.

8 TULOSTEN ANALYSOINTI

Tutkimustulokset ja kysymykset käsitellään haastattelurungon mukaisessa järjestyksessä (Liite 1). Kysymyksiä oli yhteensä neljätoista (14). Tässä opinnäytetyössä on analysoitu niitä kysymyksiä ja tuloksia, jotka ovat merkittäviä ja tarpeellisia opinnäytetyön kannalta. Kuntosaliyritysten demografisista tiedoista on määritelty seuraavat

tekijät; yritysten määrä, yhtiömuoto, omistajuus, toimipisteiden lukumäärä, ketjuun kuuluminen, henkilöstön määrä ja vakituisten henkilökunnan koulutus, toimitilojen koko, liikevaihto sekä toiminnan tulevaisuuden näkymät alan toimijoiden näkökulmasta katsottuna. Opinnäytetyöntekijä on käsitellyt analysoinnin lomassa lisäksi haastatteluissa saamaansa mielikuvaa liittyen kuhunkin kysymykseen.



Kuvio 1. Vastausmuotojen prosenttiosuudet.

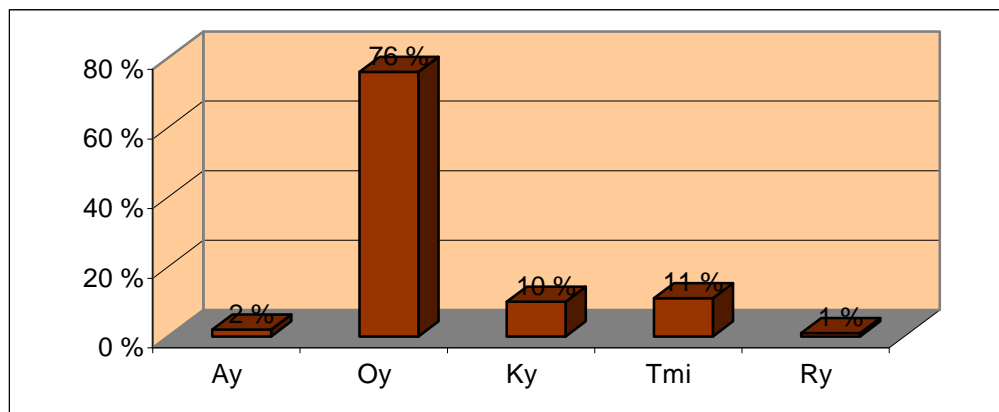
Tekijä tavoitteli kaikkia Suomen 441 kuntokeskusta. Tutkimukseen vastanneita kuntosaleja oli lopulta 333. Vastausprosentiksi muodostui näin ollen 75,5 %. Vastanneista yrityksistä puhelimitse vastasi 85,5 % ja sähköpostitse 14,5 %. Sähköpostitse lähetettyjen kyselyjen kato oli suhteellisen iso, mutta vastausprosentti nousi tästä huolimatta erittäin luotettavaksi. Otos oli niin suuri, että vastausprosenttia voidaan senkin perusteella pitää onnistuneena. Suoraan haastattelusta kieltäytyneitä oli vain 1,6 %. Kohderyhmä koostui toimeksiantajan tahdosta kaikista Suomen kuntosalialan yrityksistä. Voidaan siis katsoa, että tulokset antavat perusteellisen käsityksen Suomessa toimivista kaupallisista, yksityisistä kuntosaleista. Toimeksiantaja halusi tähdentää, että tuloksissa on huomioitava, että luvut sisältävät ainoastaan kuntosalien ja -keskusten tiedot. Kaikki sidosryhmät, kuten tavarantoimittajat puuttuvat luvuista.

8.1 Kuntosalien määrä

Suomessa on kerätyn rekisterin mukaan 441 kaupallista kuntosalia. Näiden lisäksi Suomessa toimii noin 300 julkista eli kunnan ylläpitämää kuntosalia. Kun otetaan

huomioon kylpylät, hotellit ja muut laitokset, jotka tarjoavat kuntosalipalvelua omille kohderyhmilleen, löytyy Suomesta yhteensä noin 900 kuntosalia. Eniten kaupallisia kuntosaleja tai -keskuksia oli suurimmissa kaupungeissa, joissa myös asiakasmäärä on luonnollisesti suurempi. Opinnäytetyöntekijä valmisti toimeksiantajalle tarkan kuntosalirekisterin, johon hän merkitsi erityyppisten kuntosalien nimet, yhteystiedot ja määrän paikkakunnittain. Kuntosalien määrä on selvästi lisääntymässä, sillä haastattelujen perusteella uusia kuntokeskuksia perustetaan jatkuvasti lisää ympäri Suomen. Pienillä paikkakunnilla kuntosalien lukumäärä tuntuu kuitenkin olevan vakio, sillä niiden asiakaskunta on ainakin tällä hetkellä melko pieni.

8.2 Yhtiömuoto

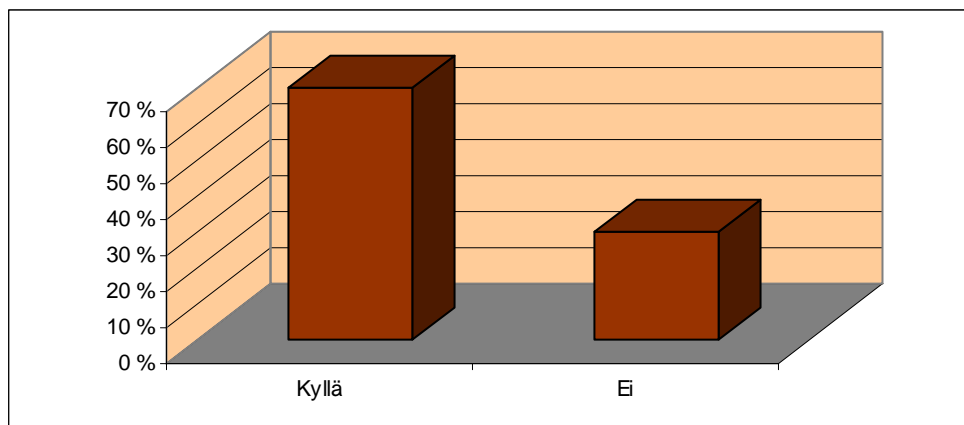


Kuvio 2. Vastanneiden yritysten prosentuaaliset yhtiömuodot.

Kysymyksellä haluttiin selvittää, millä yhtiömuodoilla kuntokeskustoimialan yritykset toimivat. Yhtiömuodosta voidaan päätellä paljon toiminnan mittakaavasta. Osakeyhtiöiden määrä on tutkimuksen mukaan selvästi suurin (76 %). Osakeyhtiön suosio yritysmuotona on edelleen kasvussa, sillä moni vastaaja mainitsi haastattelun aikana yhtiömuotonsa vaihtuvan vuoden sisällä Oy:ksi. Yleinen suuntaus yrittäjyydessä tuntuu olevan Oy –myönteinen muillakin toimialoilla, joten tekijä ennustaa muiden yhtiömuotojen vähenevän tästäkin syystä. Lisäksi kuntosaliketjuihin liittymisen yleistymisen kertoo Oy:n suosion kasvusta, sillä kuntosaliketjujen toimipisteet ovat pitkälti Oy- sidonnaisia. Varsinainen kuntokeskustoimiala nykyisessä merkityksessään on melko nuori, joten muutoksia tulee siinäkin nähdä tapahtumaan.

Seuraavaksi eniten Suomessa on tällä hetkellä toiminimellä toimivia kuntosaleja (11%). Toiminimellä toimivien yrittäjien kohdalla oli hyvin yleistä, että he olivat itse toimipaikan ainoita työntekijöitä tai työllistivät itsensä lisäksi korkeintaan yhden tai kaksi työntekijää. Kommandiittiyrityksiä oli 10 % vastanneista yrityksistä. Ky:lle oli tyypillistä, että kyseessä oli esimerkiksi aviopuolisoiden omistama yritys, jossa toinen toimi äänettömänä yhtiömiehenä, mutta ei varsinaisesti työskennellyt yrityksessä. Avoimien yhtiöiden määrä oli 2 % vastanneista ja yhdistysten eli ry muotoisten yhtiöiden määrä 1 % vastanneista.

8.3 Työskenteleekö omistaja/t päätoimisesti yrityksessä



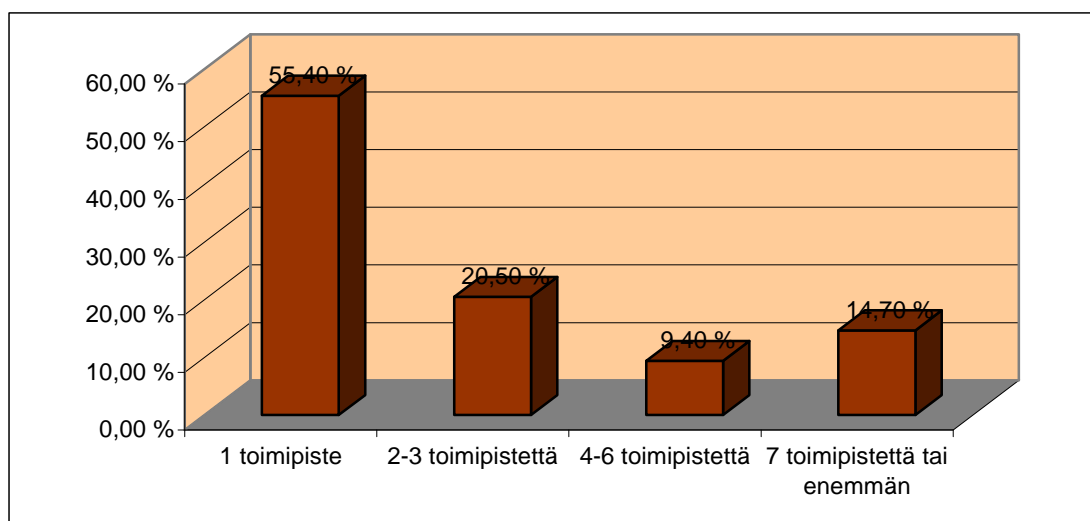
Kuvio 3. Kuvio kertoo, työskenteleekö kuntokeskusten omistaja/t päätoimisesti yrityksessään.

Kysymyksellä haluttiin selvittää, kuinka paljon Suomessa on sellaisia kuntosalipalvelun yrityksiä, jotka ovat omistajalleen ensisijainen elinkeino ja toimeentulon lähde, ja kuinka paljon on puolestaan harrastuspohjalta toimivia, omistajalleen sivutoimisia kuntosalipalvelun yrityksiä. Mikäli yrityksellä oli useampia omistajia, on vastaukseksi valittu ”kyllä”, jos yksikin omistajista toimi yrityksessä päätoimisesti. Noin 70 % vastanneista vastasi omistajan toimivan päätoimisesti yrityksessä. Omistajista loput 30 % eivät toimineet yrityksessä päätoimisesti eli heillä on mahdollisesti muitakin elinkeinoja. Voidaan siis todeta, että enemmistölle kuntosaliyrittäminen on ensisijainen pääomatulon lähde ja näin ollen sen voidaan katsoa olevan kannattavaa liiketoimintaa. Toimeksiantajan mukaan toimialan alkumetreillä oli yleistä, että kun-

tosaliyrittäminen oli harrastuspohjaista sivutoimista työtä omistajalleen (K-P. Toivonen, henkilökohtainen tiedonanto 14.1.2009).

Joillekin, etenkin suurten kuntokeskusten yrittäjälle, oli hankalahkoa vastata, toimivatko he päätoimisesti yrityksessä. He tähdensivätkin monesti toimivansa yrityksen hallinnossa, mutta eivät itse yrityksen käytännön pyörittämisessä. Yllättävän moni alalla toimivista yrittäjistä toimi kuitenkin mukana myös yrityksen asiakaspalvelussa, ohjattujen tuntien vetäjänä tms. Monet pienempien toimipaikkojen yrittäjät sanoivat työskentelevänsä yrityksessään aamusta iltaan seitsemänä päivänä viikossa.

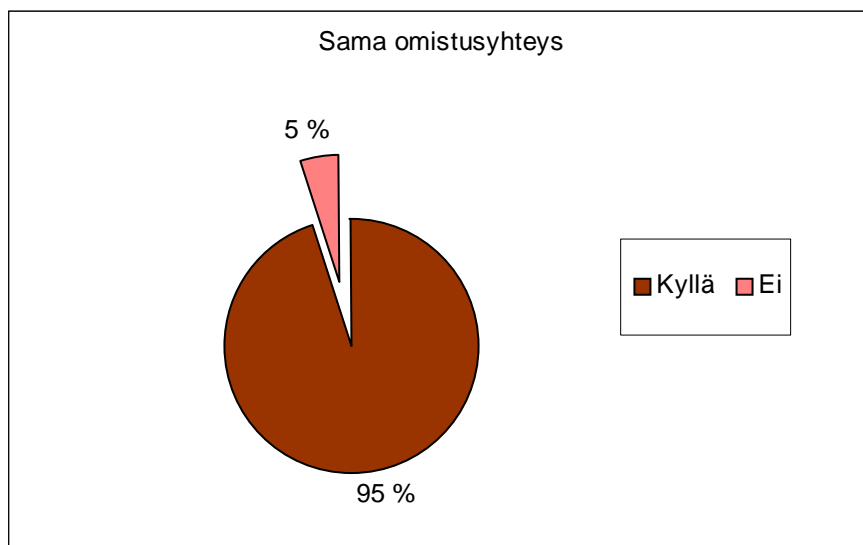
8.4 Toimipisteiden lukumäärä



Kuvio 4. Toimipisteiden prosentuaaliset osuudet.

Toimipisteitä koskevilla kysymyksillä haluttiin saada aikaan tietoa siitä, onko yrityksellä yksi vai useampi toimipiste, ja onko useassa toimipisteessä toimivilla yrityksillä sama omistajayhteys kaikissa toimipisteissä. Kuvio 4 osoittaa toimipisteiden prosentiosuudet. Tuloksista käy ilmi, että suurin osa (55,4 %) vastanneista yrityksistä toimii tämän hetkisen tilanteen mukaan yhdessä toimipisteessä. Haastattelujen aikana tekijä totesi toimipisteiden määrän olevan kuitenkin tänäkin vuonna suuressa kasvussa, sillä yllättävän moni vastaajista suunnitteli toisen toimipisteen avaamista vuoden sisällä. Talouskriisi ei vastausten pohjalta näytä ainakaan vielä vaikuttaneen alan kehitykseen ja laajentumiseen. 20,5 % vastanneista sanoi yrityksellä olevan 2-3 toi-

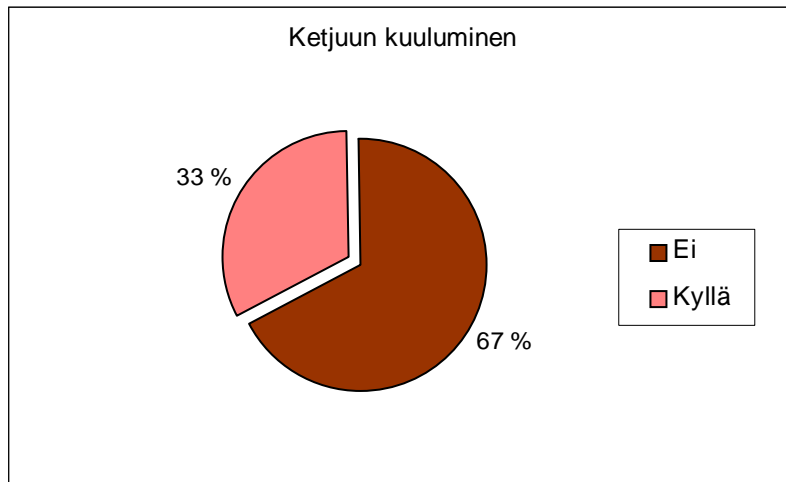
mipistettä. 4-6 toimipistettä oli 9,4 prosentilla vastanneista ja 7 tai enemmän oli 14,7 prosentilla vastanneista. Tässä on tulevaisuudessa nähtävissä P-C Nordensvedin mukaan selvä suuntaus, jossa useampien toimipisteiden määrä tulee lisääntymään mm. ketjuuntumisen kovasta tahdista johtuen. Kahden ääripään luvut tulee näin ollen muuttumaan; yhdessä toimipisteessä toimivat yritykset vähenemään ja useita toimipisteitä omistavien yritysten lukumäärä kasvamaan. (P-C. Nordensved, henkilökohtainen tiedonanto 27.3.2009.)



Kuvio 5. Ympyrä kertoo, onko yrityksen useilla toimipisteillä sama omistajayhteys.

Mikäli kuntokeskus toimi useammassa eri toimipisteessä, selvitettiin, oliko toimipisteillä sama omistaja eli toimivatko toimipisteet samassa omistajayhteudessa. Omistusyhteyden suhteen noin 95 % vastanneista monessa toimipaikassa toimivista yrityksistä kuului samaan omistajayhteyteen. Jäljelle jäävä vajaa 5 % monen toimipaikan omaavista yrityksistä toimi eri omistajayhteudessa toimipaikasta riippuen. Jotkut vastaajat saattoivat esimerkiksi harjoittaa liiketoimintaa sekä ketjussa että yksityisyrityksenä.

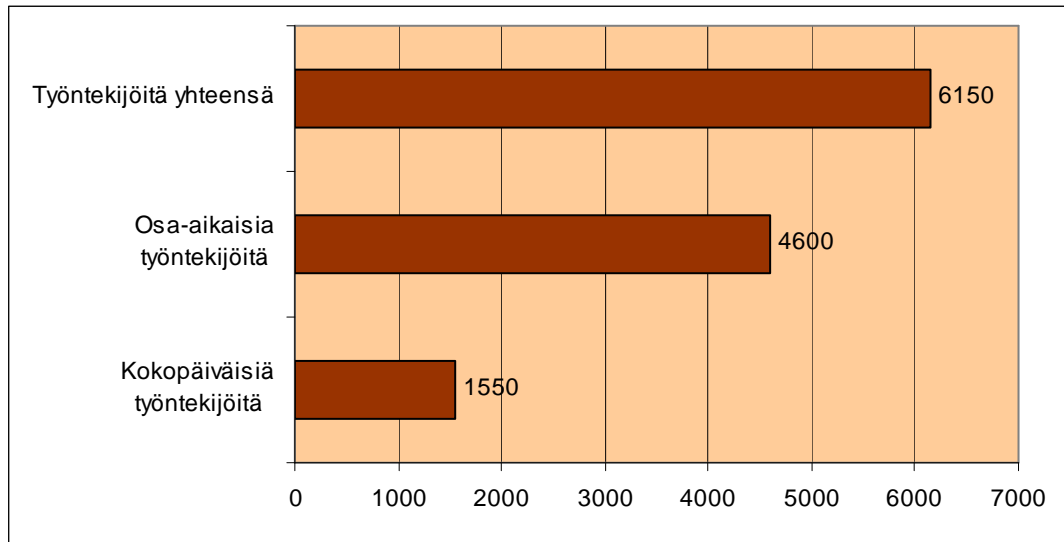
8.5 Ketjuun kuuluminen



Kuvio 6. Kuntokeskusten ja –salien kaupalliseen ketjumuotoiseen ryhmittymään kuuluminen.

Tässä haluttiin selvittää, kuinka yleistä kuntosaliketjuun kuuluminen on tällä hetkellä. Tekijä kartoitti, kuinka moni vastanneista kuntosalipalvelun yrityksistä kuului johonkin ketjumuotoiseen ryhmittymään. Noin 33 prosenttia haastatelluista yrityksistä ilmoitti olevansa osa jotakin ketjumuotoista ryhmittymää. K-Salijärjestelmää ei tutkimuksessa laskettu kuntosaliketjuksi, koska kyse on laatujärjestelmästä, eikä esimerkiksi franchise –konseptilla toimivasta yritysketjusta. Suurimmiksi kaupallisiksi kuntokeskusketjuiksi nousivat tutkimuksessa CMS, Lady Line, Finnbody, SATS ja Elixia. Suurimmilla kuntosaliketjuilla tarkoitetaan tässä ketjuja, joilla on eniten toimipisteitä Suomessa. Ketjuuntuminen on ottamassa sijaa markkinoilla ja niihin liittyminen antaa yrityksille turvaa. Ketjuuntuminen tulee tulevaisuudessa kasvattamaan suosiotaan, ja Euroopassa se on saanut jo suuret mittakaavat (P-C. Nordensved, henkilökohtainen tiedonanto 27.3.2009). Tähän tutkimukseen osallistuneista yksityisyrittäjistä moni halusi kuitenkin toistaiseksi säilyttää oman yksityisyytensä toiminnassaan, eikä ketjuun liittymistä koettu aina niin kannattavaksi. Negatiiviset mielipiteet ja asenteet ketjuun kuulumisesta ja liittymisestä saattavat osin johtua tiedon puutteesta. Vaikka mielipiteet ketjujen hyödyistä ja haitoista ovat Suomessa melko jakaantuneita, on ketjuun liittyminen saanut hyvin paljon suosiota ja tulee pärjäämään voimakkaasti kiristyneessä kilpailussa.

8.6 Henkilöstön määrä



Kuvio 7. Kuntokeskustoimialan henkilöstön määrä Suomessa yhteensä.

Henkilöstön määrää koskevassa tutkimuskysymyksessä haluttiin saada selville, kuinka paljon kuntokeskuksissa työskentelee osa-aikaisia ja kokopäiväisiä työntekijöitä. Vastauksista kävi ilmi, että suomalaisissa kuntoklubeissa työskentelee vakituista henkilökuntaa (1550) selvästi vähemmän kuin osa-aikaisia työntekijöitä (4600). Luvut jakaantuvat siten, että keskimäärin kuntokeskuksissa työskentelee 3,5 kokopäiväistä tai vakituista työntekijää per toimipaikka, kun taas osa-aikaisia työntekijöitä toimii keskimäärin 10,4 per toimipiste. Osa-aikaisiin työntekijöihin lukeutuvat mm. ryhmäliikuntaohjaajat, jotka lasketaan tuntityöntekijöiksi ja heitä voi työskennellä kuntokeskuksessa näin ollen useita, kun taas vastaanotossa saattaa olla yksi tai kaksi vakituista työntekijää hoitamassa esimerkiksi yrityksen asiakaspalvelua. Etenkin pienikokoisissa kuntosaleissa omistajat olivat monesti ainoita kokopäiväisiä työntekijöitä tai heillä saattoi olla yksi palkattu työntekijä. Suurin osa alan työntekijöistä on siis osa-aikaisia työntekijöitä jo alan työnkuvankin takia. Vuokratyövoiman käyttö oli myös melko suosittua, mutta heitä ei ole tässä otettu huomioon, sillä he eivät kuulu yritysten palkkalistoille vaan tekevät työtään esimerkiksi omalla toiminimellään. Kohderyhmästä löytyi myös muutama kylmäsali, joissa ei ollut varsinaista henkilöstöä lainkaan vaan ne toimivat itsepalveluperiaatteella.

8.7 Vakituisen henkilökunnan koulutus

Kartoituksessa oli tarkoitus selvittää, mitä koulutusta kohderyhmäyritysten vakituksilla ja/tai kokopäiväisillä työntekijöillä on. Tarkoitus ei siis ollut selvittää, mitä työtä he yrityksessä tekevät vaan koulutustausta. Toimeksiantaja on halunnut kartoittaa toimialan henkilöstön koulutustaustoja sekä alan työllistämisen että kuntosalipalvelua tarjoavien yritysten ammattitaitoisuuden paljastamiseksi, mutta ei odottanut täysin aukottomia vastauksia. Vaikka alalle ei vielä ole omaa koulutusohjelmaa, arvostetaan erilaisia ammattitutkintoja tänä päivänä silti hyvin paljon. Erikoistuminen tiettyihin tehtäviin voidaan nähdä myös etuna. Jos vastaajalla oli useampaa koulutusta, merkittiin vastaukseksi se, mikä oli lähinnä työntekijän yrityksessä harjoittamaa tehtävää. Tekijä teki haastatteluprosessissa huomion, että lähes kaikilla vakituksilla työntekijöillä oli moninaiset koulutustaustat ja kurssimuotoinen kouluttautuminen oli alalla hyvin yleistä. Tämä teki koulutuksen täsmällisestä merkitsemisestä välillä haastavaa. Joidenkin yrittäjien oli myös vaikea kertoa välittömästi, mitä koulutusta palkatuilla työntekijöillä on, sillä tehtävät eivät vastanneet välttämättä lainkaan henkilön koulutustaustaa.

Taulukko 1. Vakituisen/kokopäiväisen henkilöstön koulutus.

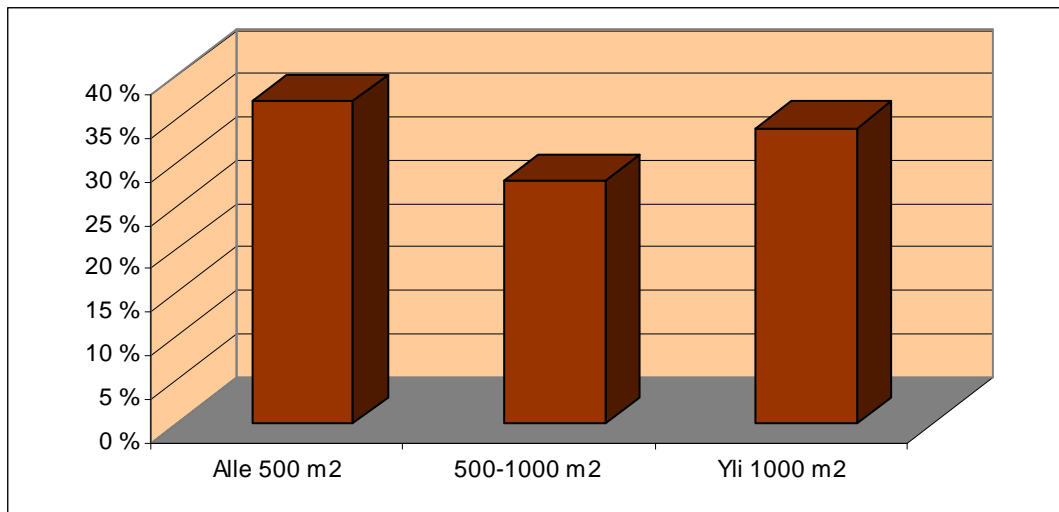
liikunnanohjaaja, liikuntatieteiden yo, liikuntatieteiden kand., liikuntatieteiden maisteri, liikuntaneuvoja (amk), animatöör, liikuttaja, huippuliikkujaohjaaja	29 %
kaupallinen (merkonomi, tradenomi, restonomi)	21,20 %
fysioterapeutti, työfysioterapeutti, kuntohoitaja	18,80 %
kuntosaliohjaaja, diplomi kuntosaliohjaaja, kuntosalivalmentaja	6,60 %
personal trainer, pro pt	4,9 %
ylioppilas	3,2 %
hieroja, urheiluhieroja, hermoratahieroja, hierontaterapeutti	2,6 %
ryhmäliikuntaohjaaja	1,9 %
lähihoitaja, sairaanhoitaja, sosionomi, terveydenhuolto, kehitysvamahoitaja	1,5 %
peruskoulu	1,5 %
ravintola-ala	1,10 %
opettaja	0,80 %
tekniikan ala	0,70 %
terveystieteiden maisteri, työterveyshoitaja, terveydenhoitaja	0,60 %
insinööri	0,50 %
kosmetologi	0,40 %
datanomi, jalkahoitaja, jalkaterapeutti, siistijä, liikuntalaitosmestari, liikuntalaitossihtööri, ammattivalmentaja, itsepuolustuslajien valmentaja, tanssin opettaja, tanssin maisteri	0,30 %
valtiotieteiden yo/maisteri, yrittäjän ammattitutkinto, toimintaterapeutti, ammattiuurheilija, ravitsemusterapeutti, terveyskonsultti, parturikampaaja, uimaopettaja, judo-opettaja	0,20 %
lääketieteen kand., kuntoutuslääkäri, psykologi, kiropraktikko, hammashoitaja, koreografi, rakennusala, pelastaja, agrologi, kultaseppä, upseeri, turvallisuusala, kemisti	0,10 %

Taulukko kertoo kuntosalitoimialan vakituisen tai kokopäiväisen henkilöstön koulutuspohjista suosituimmuusjärjestyksessä. Kuten taulukosta 1 voidaan havaita, tullaan alalle monista eri lähtökohdista. Niin kuin tekijä aiemmin totesi, ei alalla vielä ole olemassa omaa valmista koulutusohjelmaa, joka kouluttaisi suoraan työskentelemään kuntosalitoimialan tehtäviin. Tämä tekee henkilöstön ammattitaitoisuuden selvittämisestä haastavampaa. Samasta syystä on alalla havaittavissa jonkin verran oppisopimuskouluttautumista. On kuitenkin selvää, että suurin osa kuntokeskusten työntekijöistä tulevat moninaisista liikuntaan ja terveyteen liittyvistä koulutustaustoista. Tutkimuksesta selvisi, että 65 prosentilla vakituisesta tai kokopäiväisestä henkilökunnas-

ta on liikuntaan tai terveydenhuoltoon liittyvä tutkinto tai koulutus. Tekijä pani kar-toituksessa merkille, että monella oli jonkin liikunnallisen kouluttautumisen lisäksi kaupallinen koulutus pohja, joka on selvä etu alan liiketoiminnan kehitystä ajatellen. Tutkimustuloksista kävi ilmi myös, että pelkästään kaupallisen tutkinnon suorittaneita työntekijöitä työskentelee suomalaisissa kuntokeskuksissa yllättävän paljon, toiseksi eniten. Lisäksi tutkimusprosessissa selvisi, että monet pitkän linjan yrittäjät olivat aikaisemmin lähteneet alan yrittäjiksi oman harrastuksen ja mielenkiinnon perusteella peruskoulupohjalta, kun taas nykyään alan yrittäjäksi voidaan lähteä esimerkiksi yliopistotutkinnon pohjalta liiketoimintamielessä. Yrittäjän omat mielenkiinnon kohteet ovat kuitenkin selvästi vaikuttaneet monen kohdalla kuntosalipalvelua tarjoavan yrityksen perustamiseen. Haastatteluissa kävi ilmi, että monet pitkään alalla toimineet yrittäjät pitivät alan vahvaa kokemusta tärkeämpänä kuin esimerkiksi liikuntaneuvojan tutkintoa, koska mikään tutkinto ei tällä hetkellä kouluta kuntosalitehtäviin vaan ne opitaan lähinnä käytännön kautta.

Tuloksista voidaan päätellä, että kuntokeskustoimialalla toimii ammattitaitoisia, erilaisiin tehtäviin erikoistuneita henkilöitä palvelemissa ja auttamassa alan yritysten asiakkaita kasvattamaan kuntoa ja sitä kautta hyvinvointiaan. Eniten (29%) alalla toimii erityyppisiä liikunnanohjaajia tai liikuntatieteitä opiskelleita henkilöitä. Toiseksi eniten (21,2%) kuntokeskuksissa työskentelee kaupallisen koulutuksen saaneita henkilöitä, jonka perusteella voidaan alan katsoa kehittyneen harrastuspohjalta harjoitettavasta toiminnasta varteenotettavaksi liiketoiminnaksi. Kolmanneksi eniten (18,8%) alalla toimii fysioterapeutteja, mikä selittyy osin sillä, että tutkimuksessa oli mukana myös sellaisia yrityksiä, jotka tarjosivat myös fysioterapiapalveluita. Seuraavaksi suosituimpia ovat kuntosaliohjaajat ja personal trainerit. Personal trainerit ovat suurella nosteella Yhdysvalloissa ja Euroopassa ja personal trainer -palveluiden käyttö on Suomessakin lisääntymään päin (K-P. Toivonen, henkilökohtainen tiedonanto 14.1.2009). Suositujia koulutustaustoja ovat myös hierojat ja erilaiset terveydenhuoltoon liittyvät tutkinnot. Ryhmäliikuntaohjaajiksi luetaan mm. aerobic tai spinning -ohjaajat. Haastatteluissa kävi ilmi, että asiakaspalvelussa työskentelevät henkilöt olivat monesti kaupallisen koulutuksen saaneita henkilöitä tai ylioppilaita.

8.8 Toimitilat



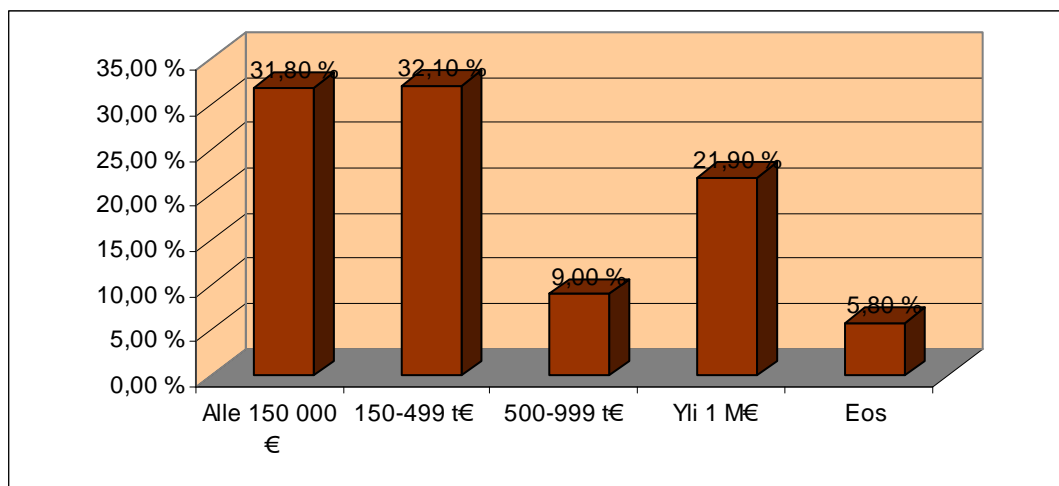
Kuvio 8. Toimipisteiden tilamäärä neliömetreinä.

Tutkimuksessa selvitettiin toimitilojen koko neliömetreinä. Vastattu neliömäärä sisältää kuntosalin lisäksi mm. erilaiset liikunta- ja välinesalit. Tarkoitus oli selvittää, kuinka paljon yrityksillä on keskimäärin tilakapasiteettia asiakkaiden käytössä eli minkä kokoinen on tyypillinen suomalainen kuntoklubi. Lisäksi toimeksiantaja voi päätellä tilaneliöistä jotakin yritysten palvelutarjonnasta, sillä mitä enemmän tiloja toimipisteessä on, sitä moninaisempaa palvelutarjontaa useimmiten on. Kartoitusta tehdessä tekijä kiinnitti huomiota siihen, että toimitilojen koko oli luonnollisesti verrannollinen liikevaihtoon. Mitä enemmän kuntokeskuksessa oli tiloja, sitä suurempi oli myös yrityksen liikevaihto. Suurilla kuntokeskuksilla oli selvästi eniten varaa kasvattaa toimintaansa ja ne pystyivät ottamaan vastaan huomattavasti enemmän myös uusia asiakkaita. Pienissä kunnissa asiakasmäärä tuntui sen sijaan olevan pitkälti vakio.

P-C Nordensved tähdensi SKY ry:n seminaarissa 27.3.2009, että tyypillinen suomalainen kuntoklubi on joko alle 500 m² tai yli 1000 m². Tyypillinen kuntoklubi ei siis ole näiden väliltä vaan edustaa kahta ääripäätä lähes tasapuolisesti. Alle 500 neliöisiä yrityksiä oli tutkimuksen mukaan 37 % ja yli 1000 neliöisiä 34 %. 499-999 m²:n kokoisia toimipaikkoja oli 28 % vastanneista. Mikäli ala kasvaa entiseen malliin, voitaneen tulevaisuudessa ennustaa alle 500 neliöisten yhtiöiden vähentyvän ketjuuntumisen, asiakasmäärän kasvun ja ryhmäliikunnan yleistymisen myötä, jolloin yli 1000

neliöisten yritysten osuus saattanee kasvaa. Kuntosalipalvelua tarjoavat yritykset monipuolistavat ja kasvattavat tarjontaansa jatkuvasti ja tämä vaatii luonnollisesti toimitilojen laajennusta. Erikoistuminen on myös yksi kilpailukyvyistä. Alan tulevaisuuden näkymien mukaan ala on yrittäjien itsensäkin mukaan kasvamassa ja laajenemassa, joten ei ole syytä olettaa kuntoklubien ainakaan pienenevän. Kuntokeskustoimialan kiristynyt kilpailutilanne laittaa kuntosalien omistajat kehittämään toimintaansa ja pysymään ajan hermolla. Alan tulevaisuuden näkymistä lisää luvussa 8.10.

8.9 Liikevaihto



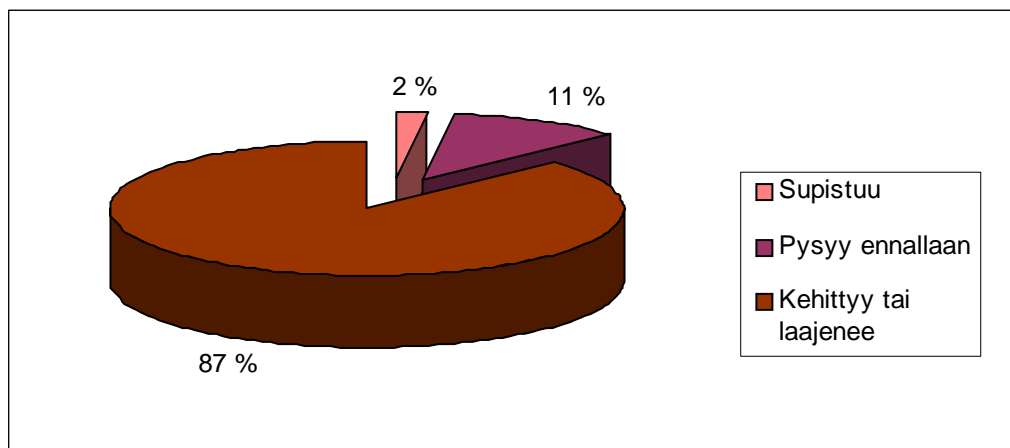
Kuvio 9. Suomalaisien kuntokeskusten ja –salien liikevaihto.

Liikevaihdon määrittelemisestä kävi ilmi, miten kannattavaa liiketoimintaa kuntosaliryttäminen on. Vastauksista toimeksiantaja voi päätellä jotakin yritysten asiakasmääristä sekä palvelutarjonnan laadusta ja monipuolisuudesta. Tekijä pyysi vastaajia laittamaan yrityksen liikevaihdon johonkin kuviossa 9 esitettyyn haarukkaan. Selvisi, että kuvaava liikevaihto suomalaisessa kuntokeskuksessa on 500 000 euroa per toimipiste. 32,1 % Suomen kaupallisista kuntokeskuksista ja –saleista sijoittuu liikevaihdoltaan haarukkaan 150-499 tuhatta euroa. Seuraavaksi eniten (31,8 %) oli kuntosaleja, joiden liikevaihto on alle 150 tuhatta euroa. Yllättävää oli, että liikevaihdoiltaan yli miljoonan ylittäviä kuntoklubveja on Suomessa suhteellisen paljon, jopa 21,9 %. Liikevaihdoiltaan 500-999 tuhatta euroa on 9 % kaikista vastanneista yrityksistä. Ei osaa sanoa –vastausten määrä (5,8%) selittyy sillä, että puhelinhaastat-

teluun osallistui joitakin hyvin nuoria, vasta muutaman kuukauden toiminnassa olleita yrityksiä, joiden liikevaihdosta vastaajat eivät vielä osanneet sanoa mitään varmaa.

Liikevaihto on suoraan verrannollinen tilojen kokoon. Liikevaihto oli luonnollisesti sitä suurempi, mitä enemmän yrityksellä oli tiloja. Tuloksista voidaan päätellä, että suurilla toimipaikoilla on myös enemmän kapasiteettia kasvattaa asiakasmääräänsä. Kuntokeskusten yhteenlaskettu liikevaihto oli yli 200 miljoonaa euroa, joka ylitti toimeksiantajan odotukset.

8.10 Toiminnan tulevaisuuden näkymät



Kuvio 10. Toiminnan tulevaisuuden näkymät.

Tekijä kysyi vastaajilta, mitä mieltä he ovat toiminnan tulevaisuuden näkymistä, eli tuleeko kuntosalitoiminta supistumaan, pysymään ennallaan vai laajenemaan tai kehittymään. Kysymys aiheutti aluksi epäselvyyttä ja siihen pyydettiin usein tarkennusta. Tekijä pyysi toimeksiantajalta selvennystä kysymykseen haastattelurungon testaamisen aikana. Toiminnan tulevaisuuden näkymillä tarkoitettiin toimeksiantajan mukaan haastateltavien näkemystä oman sekä toimialan yleisen toiminnan tulevaisuudesta. Tarkoituksena oli saada yleinen käsitys toimialan tulevaisuudesta. Kysymys sisälsi monia tekijöitä ja niihin saattoivat kuulua niin tilojen laajentaminen, asiakasmäärän kasvu, kuntokeskusten määrän lisääntyminen kuin myös toimialan yleinen kehittyminen. (K-P. Toivonen, sähköpostitiedonanto 27.1.2009.)

Yrittäjät uskoivat valoisaan tulevaisuuteen vallitsevasta taloudentaantumasta huolimatta. Moni oli laajentamassa tai kehittämässä omaa toimintaansa vielä tämän vuoden puolella. Tekijän oma huomio oli, että suurimmat kuntokeskukset ajattelivat myönteisimmin tulevaisuudestaan. Toiset vastaajat kokivat tähän kysymykseen vastaamisen tällä hetkellä vaikeaksi, sillä on vaikea ennustaa, miten taantuma tulee vaikuttamaan alan yritysten toimintaan. Mikäli kuntokeskusten asiakasyritykset alkavat karsia ylimääräisiä menojaan, eivätkä enää tue työntekijöidensä kuntoliikuntaa, merkitsee se negatiivista laskua niille kuntokeskuksille, joiden merkittävimmät tulot tulevat pitkälti asiakasyrityksiltä. Sama pätee yksityishenkilöiden kohdalla. Joko ihmisillä on enemmän aikaa kuntoliikunnalle tai he alkavat karsia omia ylimääräisiä menojaan. Hyvinvointiin liittyvät asiat koetaan useimmiten tarpeettomimmiksi ja niistä tingitään yleensä ensimmäisenä heikon taloudentilanteen aikana.

Tämä kysymys aiheutti erittäin suurta huomiota myös SKY ry:n seminaarissa 27.3.2009. Toimeksiantaja koki alan tulevaisuutta koskevat vastaukset erittäin tärkeiksi meneillään olevan kehittämisprojektin vuoksi. Yllättävää oli, että 87 % vastanneista kuntoklubeista katsoi toiminnan laajentuvan tai kehittyvän tulevaisuudessa. 11 % vastasi toiminnan pysyvän ennallaan ja vain 2 % vastanneista ennusti toiminnan supistuvan. Niin kuin tekijä aiemmin mainitsi, toimiala on kokenut 2000 –luvulla valtavan murroksen ja osa ajatteli tämän vuoksi suurimman kasvun olevan jo ohi. Toiset taas uskoivat jatkuvaan kehitykseen ja laajentumiseen, sillä asiakasmäärät ovat vastanneiden mukaan, ainakin suurimmissa kaupungeissa, kovassa kasvussa vieläkin. Saliharrastuksen kiinnostus on samoin myönteisessä kasvusuhdanteessa ja uusia ikäryhmiä houkutellaan kuntoliikunnan pariin.

Tekijän mielestä kysymystä olisi voinut rajata koskemaan esimerkiksi pelkästään haastateltavan yrityksen toimintaa, sillä tällaisessa muodossaan se oli hyvin pääpiirteinen. Vaikka kysymykseen oli tällä hetkellä vaikea vastata, tuli selvältä enemmistöltä vastaus: ”laajentuu/kehittyy” suoraan ilman sen enempää pohtimatta.

9 TULOSTEN YHTEENVETO

Tutkimusongelmiin vastattiin erittäin hyvin. Tekijä tilastoi kaikki Suomessa toimivat kuntosalipalvelua tarjoavat yritykset ja selvisi, että maassamme on kaupallisia kuntosaleja yhteensä 441. Julkisia kuntosalipalvelun tarjoajia on noin 300. Lisäksi tekijä tilastoi kaikki muutkin tahot, jotka tarjoavat kuntosalipalvelua. Aikaan saatu ensimmäinen toimialan yritysysteystietokanta sisälsi kaikkien kuntosalipalvelua tarjoavien yritysten yhteystiedot ja sitä päivitettiin tutkimuksen aikana kysymällä haastateltavilta, mitä muita kuntosalipalvelun tarjoajia he tietävät omalta markkina-alueeltaan.

Yhtiömuotona osakeyhtiö oli kuntokeskustoimialalla suosituin (76%) ja sen suosio on entisestään kasvamaan päin. Suuret kuntokeskukset raivaavat tilaa markkinoilta ja tämä pakottaa pienetkin yritykset seuraamaan aikaansa pärjätäkseen toimialalla. Kuntosalitoimialasta on tullut varteenotettavaa liiketoimintaa ja tällä hetkellä enemmistö (70%) omistajista työskentelee päätoimisesti yrityksessään, jolloin kuntosalitoiminta on heidän ensisijainen pääomatulon lähteensä.

Toimipisteiden lukumäärän kohdalla, yhdessä toimipisteessä toimivat yritykset ovat vielä enemmistö (55,4 %), mutta muutoksia on havaittavissa. Useat toimipisteet ovat yleistymässä asiakasmäärän kasvun ja kiristyneen kilpailutilanteen vuoksi. Erittäin merkittävä tekijä toimipisteiden lisääntymiseen on myös yritysketjuuntumisen yleistymisen. Tällä hetkellä johonkin ketjumuotoiseen ryhmittymään kuuluvien kuntosalien osuus on Suomessa 33 %. Alan tuntijoiden mukaan ketjuuntumisen suosio tulee tulevaisuudessa kasvamaan, vaikka yrittäjien mielipiteet ketjujen hyödyistä ja haitoista ovat tällä hetkellä hyvinkin jakautuneita. Haastatteluissa kävi ilmi, että tois-taiseksi suurin osa yrittäjistä haluaisi säilyttää oman toimintansa yksityisyyden hyvinkin voimakkaasti.

Henkilöstön määrää koskevassa kysymyksessä selvisi, että osa-aikaisia työntekijöitä työskentelee toimialalla huomattavasti enemmän (yhteensä noin 4600) kuin kokopäiväisiä tai vakituisia työntekijöitä (yhteensä noin 1550). Osa-aikaisten työntekijöiden enemmistö selittyy sillä, että osa-aikaisiksi työntekijöiksi lukeutuvat mm. tuntiohjaajat, jotka ovat usein tuntityöntekijöitä. Luvut jakaantuvat siten, että keskimäärin kun-

tokeksuksissa työskentelee 3,5 kokopäiväistä tai vakituista työntekijää per toimipaikka, kun taas osa-aikaisia työntekijöitä toimii keskimäärin 10,4 per toimipiste. Kartoituksessa selvitettiin myös vakituisten henkilökunnan koulutus, josta kävi ilmi, että alalle tullaan mitä moninaisimmista koulutustaustoista. Kuntokeskustoimialalle ei ole omaa koulutusohjelmaa, mutta 65 prosentilla kokopäiväisistä tai vakituisista työntekijöistä on liikuntaan tai terveydenhuoltoon liittyvä tutkinto. Monella on useampaa koulutusta ja kurssimuotoinen kouluttautuminen on alalla hyvin yleistä. Yleisesti ottaen toimialalla työskentelee ammattitaitoista, erilaisiin tehtäviin erikoistunutta henkilöstöä. Eniten alalla työskentelee liikuntaneuvojia/liikuntatieteilijöitä, kaupallisen koulutuksen omaavia henkilöitä ja fysioterapeutteja. Kartoitusta tehtäessä kävi ilmi, että varsinkin aikaisempina vuosina moni oli perustanut kuntosalipalvelua tarjoavan yrityksen oman harrastuksen tai mielenkiinnon perusteella peruskoulupohjalta, kun taas tänä päivänä alalle tullaan myös puhtaasti liiketoiminnallisista syistä. Joka tapauksessa enemmistön päätökseen ryhtyä alan yrittäjäksi oli vaikuttanut oma mielenkiinto kuntoliikuntaa kohtaan. Haastateltavista moni koki, että toimialan vankka tuntemus ja kokemus on koulutusta tärkeämpää, ainakin niin kauan, kun kuntosalitehtäviin ei ole suoraan valmistavaa tutkintoa.

Tyypillinen suomalainen kuntosalipalvelua tarjoava yritys on kooltaan lähes tasapuolisesti joko alle 500 m² tai yli 1000 m². Toimitilojen suuruudesta toimeksiantaja sai näkemyksen siitä, minkä kokoisia kuntosaleja Suomessa on ja kuinka suuri on tyypillinen suomalainen kuntoklubi. Toimitilojen koosta toimeksiantaja voi päätellä jotain myös yritysten palvelutarjonnasta. Toimitilat ovat koko ajan kasvamaan päin, sillä kiristynyt kilpailu laittaa kuntokeskukset laajentamaan ja kehittämään toimintaansa jatkossakin. Kartoituksen mukaan liikevaihto suomalaisessa kuntokeskuksessa on tällä hetkellä keskimäärin noin 500 000 euroa. Suomalaisten kuntokeskusten yhteenlaskettu liikevaihto on jopa 200 miljoonaa euroa vuodessa.

Työssä selvitettiin myös, mitä mieltä vastaajat olivat toiminnan tulevaisuuden näkymistä, eli tuleeko alan toiminta heidän mielestään supistumaan, pysymään ennallaan vai laajentumaan tai kehittymään. Haastateltavat uskoivat valoisaan tulevaisuuteen vallitsevasta taloudentaantumasta huolimatta. Enemmistö (87%) haastateltavista vastasi toiminnan kehittyvän tai laajenevan tulevaisuudessa. Jotkut yrittäjät kokivat kysymyksen tulevaisuuden näkymistä melko vaikeaksi vastata tällä hetkellä, koska vie-

lä ei tarkkaan tiedetä, miten taloudentaantuma tulee vaikuttamaan asiakkaiden käyttäytymiseen. Ainakaan vielä ei taluskriisi ole vaikuttanut yritysten toimintaan negatiivisesti.

10 TYÖN LUOTETTAVUUS JA PÄTEVYYS

Tutkimusta tehdessä pyritään välttämään virheiden syntymistä. Kuitenkin tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Tämän takia on tärkeää arvioida työn luotettavuutta. Tutkimuksen luotettavuus eli reliabelius tarkoittaa, että mittaustulokset pystytään toistamaan. Kyse on siis siitä, että tutkimuksella on kyky antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Pätevyydellä eli validiudella tarkoitetaan tutkimusmenetelmän kykyä mitata juuri sitä, mitä on tarkoituskin. (Hirsjärvi ym. 2007, 226-227.) Kyselytutkimuksissa tämä tarkoittaa sitä, miten onnistuneita kysymykset ovat eli pystytäänkö niillä saavuttamaan ratkaisu tutkimusongelmaan (Heikkilä 2008, 186-187). Perusjoukon tarkka määrittely, edustava otos ja korkea vastausprosentti ovat tekijöitä, jotka edesauttavat tutkimuksen validiuden toteutumista (Heikkilä 2008, 30).

Kyselytutkimuksen luotettavuus, haastattelurunko ja haastattelupohjan rakenne pyrittiin varmistamaan testaamalla kysely useammalla henkilöllä SKY ry:n hallituksesta ennen niiden käyttämistä tutkimuksessa. Testausprosessin aikana opinnäytetyöntekijä teki tarvittavia muutoksia kyselylomakkeeseen, haastattelurunkoon ja tietokoneavusteiseen vastauspohjaan. Kyselylomakkeen kysymyksiä muokattiin ja sähköisen lomakkeen läheteosiota tehtiin motivoivammaksi. Lisäksi tekijä kehitti puhelinhaastattelujen alkurepliikkiä tiiviimmäksi ja kiinnostavammaksi. Sellaisiin kysymyksiin, jotka nousivat testihaastatteluissa kritisoinnin kohteeksi, pyydettiin toimeksiantajalta tarkennusta. Haastavaa haastatteluissa oli aluksi tietynlaisen rutiinin löytäminen.

Vastauspohjan luominen Exceliin vaati myös tarkkaa suunnittelua ja testihaastattelujen aikana siihen tehtiin tietojenkeruuta helpottavia ja nopeuttavia muutoksia. Vastusten merkintätavat piti myös suunnitella tarkoin, sillä merkintapojen tuli olla aina samankaltaisia tulosten kokoamisen kannalta. Tämä vaati tarkkaa pohdintaa, mitä ja

kuinka tarkkoja tietoja toimeksiantaja kustakin kysymyksestä halusi. Opinnäytetyöntekijä teki haastattelujen aikana myös kirjallisia muistiinpanoja päiväkirjan muodossa opinnäytetyöprosessin ja tutkimuksen etenemisen hahmottamiseksi. Tutkimuksen luotettavuutta voidaan pitää erittäin hyvänä runsaan kohderyhmän ja ison vastausprosentin (75,5%) vuoksi. Kohderyhmä käsitti kaikki suomalaiset kaupalliset kuntosalipalvelun tarjoajat. Kysymykset olivat kaikille vastanneille samat ja tekijä uskoo, että jos kysely toistettaisiin sellaisenaan lähiaikoina, saataisiin samankaltaisia vastauksia. Saatuja tuloksia voidaan pitää siis hyvin suuntaa-antavina alan liiketoiminnan tämän hetkisen profiilin selvittämiseksi.

Koko opinnäytetyön luotettavuutta ja pätevyyttä voidaan myös pitää todella hyvänä, sillä kuntokeskustoimialan yritysten demografisia tietoja ei ole aikaisemmin kerätty eikä vastaavaa yritysysteystietokantaa luotu. Opinnäytetyö on näin ollen saanut aikaan uutta ja merkittävää. Käytetyn tutkimusmenetelmän voidaan sanoa olleen pätevä, sillä kartoituksella saatiin mitattua se, mitä pitikin. Käsitteiden määrittäminen oli tosin vaikeaa, koska niitä ei ole virallisesti määritetty. Tekijä on kuitenkin yrittänyt selvittää ne lukijalle siten, että ne olisivat kaikkien ymmärrettävissä. Käytetyt tutkimusmenetelmät ovat tuntuneet opinnäytetyöntekijän ja toimeksiantajan mielestä parhaiten tähän työhön sopivilta menetelmiltä, sillä toimeksiantaja tahtoi mahdollisimman täydellisiä vastauksia suhteellisen nopealla aikataululla.

Teoriaosuuteen oli hieman vaikeaa saada riittävästi luotettavia ja päteviä lähteitä, sillä kyseisestä toimialasta ei ole kirjoitettua kirjallisuutta, eikä vastaavaa hanketta ole aiemmin tehty. Teoriaosa perustuu pitkälti tutkimusprosessin raportointiin toiminnallisen opinnäytetyön tavoin ja tutkimusmenetelmien sekä käsitteiden määrittämiseen. Tekijä on tuonut koko työn ajan esille parhaansa mukaan toimeksiantajan henkilökohtaisten tiedonantojen ja muiden lähteiden pohjalta tietoa kartoitukseen pohjaten ja peilaten. Opinnäytetyöntekijä on raportoinut työssä toiminnallisesta käytännön toteutuksesta tutkimusviestinnän keinoin, jonka Vilka ja Airaksinen (2003, 9) määrittelevät kirjassaan oleelliseksi vaatimukseksi toiminnalliselle opinnäytetyölle. Tekijä pyrki tuomaan työssään esille tärkeimmät yhteystietokannan luomiseen ja tutkimusprosessiin liittyvät asiat ja käsittelemään nämä mahdollisimman kattavasti, mutta kuitenkin huomioiden sen, että työn laajuus ei kasva liian suureksi.

Työn aihe on ollut erittäin ajankohtainen ja siitä on tilaajalleen selvää hyötyä. Kuntosalitoimialan yrityksistä ei ole ollut virallisiin tutkimuksiin perustuvaa faktaa, joten yhteystietokannan luominen ja demografisten tietojen kerääminen toi näin ollen esiin liiketoiminnan nykytilanteen todellisen kuvan. Toimialan kehittämishankkeen taustalla ollut tarkoitus parantaa suomalaisten terveydentilaa kuntoliikunnan avulla on myös hyvin pinnalla oleva puheenaihe nyky-yhteiskunnassa. Kuntosaliharrastus on kasvattanut paljon suosiotaan ja toimeksiantaja haluaisikin kehittää alaa siihen suuntaan, että kuntokeskustoimialan yrittäjät voisivat osaltaan auttaa suomalaisten terveydenhuollossa hyvinvoinnin edistäjinä. Työn tutkimustulokset toimivat osaltaan perusteluna ja näyttönä siitä, että yksityisiä kuntokeskuksia voidaan pitää erinomaisina lähiliikuntapaikkoina. Kuntokeskukset ovat pääsääntöisesti auki joka päivä, lähes joka kellonaikaan. Palvelua on saatavilla kaikkina vuodenaikoina ja alan yritykset ovat melkein jokaisen tavoitettavissa. Suomen kunto- ja terveyslääkäriliikuntakeskusten yhdistyksen on tarkoitus saada erilaiset instituutiot ja poliittinen taho kiinnostumaan tukemaan toimialaa tulevaisuudessa. (K-P. Toivonen, henkilökohtainen tiedonanto 14.1.2009.) Tutkimus on herättänyt jo mediakiinnostusta ja ministeritahon mielenkiinnon (P-C. Nordensved, sähköpostitiedonanto 12.3.2009). Toimeksiantajan onkin tarkoitus pitää vielä toinen tiedotustilaisuus aiheesta Helsingissä kevään 2009 aikana.

SKY ry:n puheenjohtaja P-C Nordensvedin mukaan kuntokeskustoimialan varsinaisen historian voidaan katsoa alkaneen vasta 2000 –luvun taitteesta, jolloin harrastustoiminnasta tuli kannattavaa ja varteenotettavaa liiketoimintaa. Palvelut ovat monipuolistuneet ja tilat saaneet aivan eri käsityksen vanhoista voimannostosaleista. Tämän päivän kuntosali on tavallisen kuntoilijan paikka siinä missä bodarinkin. Kuntosalilta jokainen saa haluamansa kunto-ohjelman, tukea ja kannustusta liikkumaan. Toimiala on kokenut valtavan murroksen vasta vuosituhannen vaihteessa ja tullee tulevaisuudessakin kehittymään ja monipuolistumaan entisestään (P-C. Nordensved, henkilökohtainen tiedonanto 20.3.2009). Koska varsinainen kuntokeskustoimiala nykyisessä merkityksessään on hyvin nuori, siitä ei ole ollut saatavissa muuta kirjallista aineistoa kuin kirjoitettuja artikkeleita. Tähän työhön on dokumentoitu keskeinen osa siitä toimialaan liittyvästä tiedosta, joka on projektin vastuuhenkilöiden Kari-Pekka Toivosen ja P-C Nordensvedin tiedossa. Tälle kartoitukselle on ollut konkreettinen tarve ja tehdystä opinnäytetyöstä on suuresti hyötyä myös tulevaisuuden jatko-tutkimuksia ajatellen ja kerätty yhteystietokanta auttaa tulevia tutkijoita saamaan

yhteyden välittömästi oikeaan henkilöön. Toinen merkittävä tekijä on, että yksityisten kuntosalien asemaa voidaan Suomen laajuisesti kehittää kartoitettujen perustietojen pohjalta. Lisäksi tätä opinnäytetyötä voidaan hyödyntää tutkittaessa muita tuntemattomia aloja tai toimialueita.

11 OPINNÄYTETYÖPROSESSIN POHDINTA

Tutkimuksen tekeminen oli mielekästä, sillä tekijälle merkitsi paljon olla mukana näin merkittävässä ja tärkeässä hankkeessa. Opinnäytetyöntekijä piti myös siitä, että hän sai olla työn kautta tekemisissä erilaisten ihmisten kanssa ja kehittää omia ihmissuhdetaitojaan. Tekijä suoritti puhelinhaastattelut tunnollisesti, karsien paljon omasta vapaa-ajastaan. Työtahti oli todella tiukka ja päivät venyivät välillä hyvin pitkiksi. Koska oikeaa henkilöä oli paikoitellen vaikeakin tavoittaa, teki se työstä haastavaa ja aikaa vievää. Yhteystietolistan päivittäminen vei tekijältä myös paljon aikaa. Lisäksi tekijä suoritti vielä joitakin ammattikorkeakoulukursseja tutkimustyön aikana, joten ajankäyttö oli mietittävä tarkoin. Projektissa suurin osa ajasta meni alun yhteystietojen keruuprosessiin ja tämä vei aikaa haastatteluilta. Tekijä olisikin toivonut saavansa enemmän aikaa haastatteluprosessiin, vaikka toisaalta tiukka työtahti piti tekijän kiinni prosessissa.

Oikean kohdehenkilön, yleensä itse yrittäjän, tavoitti parhaiten aamupäivällä tai klo 13-16 välisenä aikana. Ilta-ajat olivat kiireisimpiä toimialasta johtuen, joten iltaisin sopivaa kohdehenkilöä oli hankala tavoittaa. Samoin erityiset juhlapäivät, kuten ystävänpäivä, ovat yritysjohdolle erittäin kiireisiä, sillä monet kuntokeskukset järjestävät tällöin usein jotakin erityisohjelmaa. Haastateltavien tavoittamiseen onkin käytettävä paikoitellen paljon aikaa, sillä tutkimuksen kohdehenkilöt ovat yritysten kiireisimpiä henkilöitä.

Kirjallisten muistiinpanojen tekeminen osoittautui haastatteluprosessissa tärkeäksi työkaluksi, sillä tekijälle saatettiin antaa nopeasti useiden eri henkilöiden yhteystietoja, kellonaikoja tai muita tärkeitä tietoja. Tekijä merkitsi myös varsinaiseen Excel-

vastauspohjaan ”Muuta huomioitavaa” –sarakeeseen tutkimusprosessin kannalta merkittäviä havaitsemiaan asioita kustakin vastanneesta yrityksestä. Muistiinpanoista tekijä sai tukea myös tutkimusprosessin raportoinnin tueksi.

Sähköinen kyselylomake haluttiin pitää toissijaisena vastausmuotona, joten lomakkeen suunnitteluun ei käytetty paljoakaan aikaa. Lomakkeen visuaalisessa ulkoasussa on puutteita ja se on osaltaan saattanut vaikuttaa myös lomakkeeseen vastaamiseen. Tulevaisuudessa sähköpostitse lähetettävään kyselylomakkeeseen olisikin hyvä panostaa enemmän, sillä suhteellisen moni halusi tutkimuksen lähetettävän sähköpostitse. Puhelinhaastattelussa vastaaja ei pysty ennakkoon tutustumaan aiheeseen ja muun muassa tämän takia jotkut tahtoivat kyselyn sähköisenä, jotta he voisivat paneutua asiaan paremmin. Kiire oli toinen syy, miksi sähköinen lomake koettiin mieluisammaksi tavaksi vastata. Sähköisissä kyselyissä vastausprosentti on kuitenkin aina pienempi, joten tekijän mielestä puhelinhaastattelua on hyvä pitää jatkossakin ensisijaisena tietojen keruumenetelmänä. Puhelinhaastattelu on nopea ja varma tapa saada vastauksia, mutta kysymykset eivät saa olla liian henkilökohtaisia.

Vastauspohjan tarkka suunnittelu oli yksi tärkeimmistä huomioitavista asioista, jotta tulokset saatiin sellaisessa muodossa kuin on tarkoitus. Toimipisteiden osalta tekijä huomasi toimeksiantajan huomautuksesta, että ne olisi voinut merkitä toisella tavalla. Oikean merkitsemistavan löytäminen voikin olla joskus hankalaa, jos ei ole aiemmin tehnyt vastaavaa työtä. Opinnäytetyöntekijä haluaa muistuttaa seuraavia tutkijoita suunnittelemaan vastauspohjan hyvin tarkoin ja kysymään tätä varten toimeksiantajalta tarkat perusteet kullekin kysymykselle. Esimerkiksi kahdessa tai useammassa toimipisteessä toimivien yritysten kohdalla on huomioitava, että työntekijät saattavat työskennellä molemmissa toimipisteissä eli työntekijöiden määrä on jaettava oikein. Samoin tekijä havaitsi, että yrityksillä, jotka toimivat monessa toimipisteessä, oli sama kirjanpito. Tämä vaikuttaa osaltaan liikevaihdon täsmälliseen merkitsemiseen. Excelin hyvät käyttötaidot edesauttavat haastattelujen tekemistä.

Puhelinhaastatteluja aloitettaessa oli ennen kaikkea suunniteltava hyvä ja tehokas alkupuhe, jotta henkilö saatiin motivoitua vastaamaan. Alkurepliikin tuli olla sopivan tiivis ja sen piti herättää vastaajan mielenkiinto. Haastattelulla pitää olla vastaajalleen myös hyötyä. Tekijällä oli vain muutama sekunti aikaa ”myydä” asiansa kohdehenki-

lölle. Haastattelun aikana tuli jokaisen kysymyksen tarkoitusperä tietää hyvinkin tarkkaan, jotta vastaajan luottamus saatiin säilymään. Joillekin vastaajille kysymykset ja tutkimuksen tarkoitus piti osata perustella hyvinkin perusteellisesti. Koska kohderyhmä oli erittäin suuri ja siihen mahtui hyvin erilaisia haastateltavia, vaati työn tekeminen hyviä yhteistyötaitoja, pitkäjänteisyyttä ja tietynlaista asiakaspalveluhenkisyyttä. Joukossa oli hyvinkin haasteellisia haastateltavia ja kiire kiristi monen vastaajan hermoja. Työn tekeminen edellyttää haastattelijalta näin ollen hyviä ihmisenkäsittelytaitoja, jotta hän osaa käsitellä kutakin vastaajaa oikealla tavalla. Tekijän mielestä työ vaati myös paineensietokykyä ja kärsivällisyyttä, koska työn määrä oli suuri ja aikataulu suhteellisen tiukka. Omasta stressistä huolimatta on jokainen haastattelu hoidettava kunnolla ja positiivisella asenteella. Kaiken kaikkiaan puhelinhaastattelut sujuivat tässä projektissa oikein hyvin ja vastaajat olivat pääsääntöisesti hyvin ystävällisiä ja rentoja haastateltavia. He olivat positiivisesti kiinnostuneita tutkimuksesta ja heillä oli paljon ideoita ja ehdotuksia. Tekijä otettiin hyvin vastaan ja hän sai tutustua projektin aikana moniin mielenkiintoisiin ihmisiin.

Opinnäytetyöntekijä kehottaa tulevaisuudessa miettimään heti projektin alussa yhdessä toimeksiantajan kanssa, miten vastaajat voisivat tutustua tutkimustuloksiin ja/tai –prosessiin, koska haastateltavat tulevat joka tapauksessa siitä kysymään. Tämä parantaisi huomattavasti vastaajan motivaatiota ja olisi samalla vastaajaystävällistä. Tässä työssä tekijä alkoi mainostaa Gymtec –messuja vasta noin puolessa väliä haastatteluja omasta aloitteestaan, sillä hän ei aikaisemmin tiennyt, että tulokset ovat SKY ry:n seminaarissa kaikkien kuultavissa. Gymteciä kertominen lisäsi selvästi vastaajien luottamusta ja mielenkiintoa, joten seminaarista olisi ollut hyvä kertoa alusta asti. Moni halusi tekijän lähettävän sähköpostitse tietoa tutkimustuloksista. Tämän tutkimusprosessin viimeisessä asianomaisten yhteisessä palaverissa 10.3.2009 päätettiin, että kaikille vastaajille voitaisiin lähettää vielä linkki opinnäytetyöstä sen valmistuttua. Tekijää jäi hieman harmittamaan, että hän ei voinut mainita tästä kaikille haastateltaville.

Opinnäytetyöhön oli aluksi vaikeaa sopivan teorian löytäminen. Suomessa kuntokeskustoimiala on vielä suhteellisen nuori, pieni ja tuntematon ala. Tämä kartoitus olikin ensimmäinen kyseisen toimialan yritysten perustietojen kartoitus. Kuntokeskustoimialasta ei toimeksiantajankaan mukaan yksinkertaisesti löydy kirjallista aineistoa.

Toimialan historiasta Suomessa ei ole kirjoitettua tietoa, vain pitkään alalla toimineiden henkilöiden muistin varassa olevaa tietoa. Alan käsitteistöä ei myöskään ole määritelty. Siksi alakohtainen teoriaosuus perustuu pitkälti tutkimusprosessin kuvailmiseen, verkkolähteisiin ja henkilökohtaisiin tiedonantoihin. Tämä näkyy aineiston laadussa ja määrässä, mutta ne täyttävät toiminnalliselle opinnäytetyölle asetetut vaatimukset. Tekijän kehitysidea olisi, että kotimaan kuntosalitoimialan historia kirjoitettaisiin ylös niin kauan, kun luotettavaa tietoa on vielä saatavilla. Samalla voitaisiin myös alaa koskeva käsitteistö määritellä oikeaan muotoonsa.

Tekijä havaitsi, että tulevaisuuden tutkimusalueita voisivat olla myös avoimet kysymykset, esimerkiksi toiminnan kehittymisestä, mutta tämä edellyttää, että kohderyhmä olisi pienempi. Niin kuin tekijä on aiemmin maininnut, esiintyi haastatteluissa hyviä kehitysideoita suljetuista kysymyksistä huolimatta. Lisäksi kysymykset on jatkossakin pohjustettava ja suunniteltava tarkoin, jotta ne antavat luotettavaa ja käytökelpoista tietoa tilaajalleen. Lisäksi tekijä kehottaa jatkossa miettimään tarkoin työn laajuuden, ettei siitä tule liian suurta, jos kyseessä on opinnäytetyönä tehtävä kartoitus.

Kyselytutkimuksen ja haastattelujen pohjalta saatiin tietoja, tuloksia ja kokemuksia, joita voidaan hyödyntää alan kehittämiseen tulevaisuudessa. Tekijä sai ammatillisessa mielessä paljon kokemusta projektityöskentelystä sekä tutkimustyöstä. Lisäksi työ kehitti tiimityöskentelytaitoja. Samalla tekijän kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan kasvoi projektin myötä. Monet haastateltavista olivat hyvin kannustavia ja innostavia. Tekijä on erittäin tyytyväinen myös siihen, että tulokset saatiin kerättyä määräaikaan mennessä ja jopa kuukautta aiemmin, sillä alkuperäinen eräpäivä tuloksille oli huhtikuun 2009 loppu. Tekijä pysyi omalta osaltaan aikataulussa odotettua paremmin, vaikka hän teki muitakin koulutöitä projektin ohella.

Opinnäytetyön aihe tuntui mielenkiintoiselta koko prosessin ajan. Yhteistyö toimeksiantajan kanssa sujui kaiken kaikkiaan mallikkaasti ja toimeksiantajataho oli hyvin auttavainen sekä kiinnostunut tutkimusprosessin etenemisestä. Oli todella hienoa päästä tekemään opinnäytetyö aiheesta, jolla on todellista merkittävyyttä ja hyötyä. Vaikka työn määrä oli huomattava ja välillä loputtomankin tuntuinen, oli tämän projektin toteuttaminen kuitenkin mahtava kokemus ja erilaisten ihmisten haastattelu oli

suurimmaksi osaksi oikein miellyttävää. Tekijä sai käsityksen myös omista ammatillisista kyvyistään projekti- ja tutkimustyöhön. Sokerina pohjalla olleet Gymtec – messut oli tekijälle tärkeä ja mielenkiintoinen kokemus, sillä tekijä sai sitä kautta konkreettisen kuvan toimialasta ja tilaisuuden tutustua alaan paremmin.

LÄHTEET

Heikkilä, T. 1999. Tilastollinen tutkimus. Helsinki. Oy Edita Ab.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. Helsinki. Tammi.

Lahtinen, J., Isoviita, A. 1998. Markkinointitutkimus. Jyväskylä. Avaintulos Oy. Gummerus Kirjapaino Oy.

Lotti, L. 1998. Markkinointitutkimuksen käsikirja. Porvoo. WSOY.

Lotti, L. 2001. Tehokas markkina-analyysi. Helsinki. WSOY.

Mazzocchi, M. 2008. Statistics for Marketing and Consumer Research. Lontoo. SAGE Publications Ltd.

Vilkkä, H. 2005. Tutki ja kehitä. Helsinki. Tammi.

Vilkkä, H., Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki. Tammi.

Henkilökohtaiset tiedonannot ja sähköpostiviestit:

Nordensved, P-C. 2009. Suomen kunto- ja terveystoimintakeskusten yhdistys SKY ry:n puheenjohtaja. Tampere. Henkilökohtainen tiedonanto 27.3.2009.

Nordensved, P-C. Alustava Gymtec- käsikirjoitus. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja: jonna.palmu@student.samk.fi. Lähetetty 12.3.2009 klo 13:57. [viitattu 6.4.2009].

Toivonen, K-P. Tämän hetkinen tilanne. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja: jonna.palmu@student.samk.fi. Lähetetty 27.1.2009 klo 10:05. [viitattu 6.4.2009].

Toivonen, K-P. Tämän hetkinen tilanne. [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja: jonna.palmu@student.samk.fi. Lähetetty 29.1.2009 klo 15:16. [viitattu 7.4.2009].

Toivonen, K-P. 2009. Porin Kuntohalli Oy:n toimitusjohtaja, Suomen kunto- ja terveystoimintakeskusten yhdistys SKY ry:n hallituksen jäsen. Pori. Henkilökohtainen tiedonanto 14.1.2009.

Toivonen, K-P. 2009. Porin Kuntohalli Oy:n toimitusjohtaja, Suomen kunto- ja terveystoimintakeskusten yhdistys SKY ry:n hallituksen jäsen. Pori. Henkilökohtainen tiedonanto 10.3.2009.

Lehtiartikkelit:

Koivu, M. Työpaikkaliikunnan veroetu jo huomattava. Kauppalehti 9.3.2009, s. 23.

Vartia, A. Kuntosalien kilpailu kiristyy. Kauppalehti 9.3.2009, s. 23.

Vähätalo, H. Neljän tapahtuman kokonaisuus kutsuu liikunta-alan ammattilaiset Tampereelle. Liikuntapaikkojen, viheralueiden, kuntoliikunnan ja kuntoutuksen ammattimessut. Messuopas. 2009.

Mainokset:

Nordensved, P-C. 2009. Suomen kunto- ja terveystuokakeskusten yhdistyksen seminaarimainos.

Verkkolähteet:

Gymtec –messutapahtuman sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 1.4.2009]. Saatavissa: <http://www.gymtec.fi>

Harju-Autti, A. 2007. Majoitustoiminta. Toimialaraportti. KTM:n ja TE keskusten julkaisu [verkkodokumentti]. [Viitattu 20.4.2009]. Saatavissa: http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/462/Majoitustoiminta_2007_netti.pdf

HUR - Human Performance, Fitness, Rehabilitation - Oy:n sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 26.4.2009]. Saatavissa: <http://www.hur.fi>

Kansallinen Liikuntatutkimus 2005-2006 [verkkodokumentti]. [Viitattu 30.3.2009]. Saatavissa: http://www.slu.fi/@Bin/119400/Kansallinen_liikuntatutkimus_2005_2006_Aikuiset_taitettu.pdf

Suomen Fysioterapeuttien sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 21.4.2009]. Saatavissa: <http://www.fysioterapia.net/>

Suomen Kuntoliikuntaliiton sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 2.4.2009]. Saatavissa: <http://www.kunto.fi>

Suomen kunto- ja terveystuokakeskusten yhdistyksen sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 1.4.2009]. Saatavissa: <http://www3.yrittajat.fi/sy/py/kuntokeskus/home.nsf>

Suomalaisten Kylpylöiden sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 21.4.2009]. Saatavissa: <http://www.suomalainenkylpyla.fi>

LIITELUETTELO

LIITE 1 Puhelinhaastattelun haastattelurunko

LIITE 2 Sähköinen kyselylomake

LIITE 3 Suomen kunto- ja terveystuokuntakeskusten yhdistys SKY ry:n mainos

LIITE 4 Gymtec -messu-uutiset

LIITE 5 K&F Professional –lehden lehtiartikkeli

Puhelinhaastattelun haastattelurunko

1. Mikä on yrityksen yhtiömuoto
2. Onko yrityksellä eri markkinointi- tai aputoiminimeä
3. Kuka omistaa yrityksen
4. Työskenteleekö omistaja/t päätoimisesti yrityksessä
5. Omistajan tai toimitusjohtajan yhteystiedot (nimi, puhelin, email)
6. Onko yrityksellä yksi vai useampi toimipiste
7. Mikäli yrityksellä useita toimipisteitä, toimivatko ne samassa omistajayhteydessä
8. Kuuluko yritys johonkin ketjuun
9. Työntekijöiden lukumäärä: kokopäiväiset/vakituiset ja osa-aikaiset
10. Kokopäiväisen/vakituisen henkilökunnan koulutus
11. Kuinka paljon yrityksellä on tiloja neliömetreinä (sis. väline- ja ryhmäliikuntasalit, pukeutumistilat jne.)
12. Liikevaihto: a) alle 150 000 b) 150-500 000 c) 500-999 000 d) yli 1 milj.
13. Toiminnan tulevaisuuden näkymät: a) supistuu b) pysyy ennallaan
c) kehittyy/laajenee
14. Mitä muita yksityisiä kuntosalipalvelun tarjoajia samalla markkina-alueella toimii

Hei!

Olen Jonna Palmu Satakunnan Ammattikorkeakoulusta ja teen opinnäyte-työkseni tutkimusta kaikkiin Suomen kuntosaleihin. Tutkimuksen on ti-
lannut Suomen Kuntokeskusyrittäjät.

Tutkimuksen tavoitteena on saada aikaan tarkka tieto siitä,

- ❖ Kuinka monta yksityistä kuntokeskus/sali/klubi -palveluja tarjoa-
vaa yritystä Suomessa on?
- ❖ Miten ne jakaantuvat kunnittain?
- ❖ Kuinka monta miljoonaa aikuista ihmistä asuu 7-15 min. sisällä ky-
seisistä kuntokeskuksista?
- ❖ Kuinka paljon kuntokeskuksissa on työntekijöitä; vakituiset, osa-
aikaiset, tuntiohjaajat?
- ❖ Mitä koulutusta vakituisilla työntekijöillä on?

Pyrkimyksenä on näiden tietojen perusteella kehittää yksityisten kun-
tosalien asemaa Suomessa. Kaikki annettavat/tutkittavat tiedot jäävät
Samkin analysoitaviksi, eikä yksittäisen yrityksen antamat tiedot välity
tutkimuksen tilaajalle. On todella tärkeää, että vastaatte huolellisesti. Jos
vastaatte useamman yrityksen puolesta, täytättehän lomakkeen **per
toimipaikka!** Jos Teillä on kysyttävää kysymyksistä tai tutkimuksesta,
ottakaa yhteyttä minuun. Alla yhteystietoni. Palautatthän lomakkeen
vastattuanne sähköpostiini viikon sisällä. Kiitos!

Kunnioittavasti,

Jonna Palmu

SAMK
email: jonna.palmu@student.samk.fi
p. 044 710 9805



1. Yrityksen nimi

2. Paikkakunta

3. Mikä on yrityksen yritysmuoto: Tmi, Oy, Ay, Ky?

4. Onko eri markkinointi-/aputoiminimi kuin itse yritys? Ei / Nimi

5. Kuka omistaa yrityksen? Nimi

6. Työskenteleekö omistaja/t päätoimisesti yrityksessä? Kyllä / Ei

7. Omistajan/johtajan *nimi, puhelin ja sähköposti*, jotta voimme luoda jonkinlaisen automaattisen tietojenkeruujärjestelmän tulevaisuuden kyselyille.

8. Onko yrityksellä yksi vai useampia toimipisteitä? Toimipisteiden lukumäärä:

9. Ovatko samassa omistajayhtiössä? Kyllä / Ei

10. Kuuluvatko kuntokeskukset johonkin ketjuun? Ei / Ketjun nimi

11. Montako työntekijää (lkm): kokopäiväiset/vakituiset ja tuntiohjaajat/osa-aikaiset?

Kokopäiväiset:

Osa-aikaiset:

12. Mitä koulutusta **kokopäiväisillä/vakituisilla** työntekijöillä on? Luettele koulutusnimikkeitä ja montako kyseistä koulutusnimikettä yrityksessänne työskentelee, *esim.* fysioterapeutti: 2, kuntosaliohjaaja: 3, kappallinen: 1...

13. Liikevaihto: a) alle 150 000 b) 150-499 000 c) 500-999 000 d) yli 1 milj.?

14. Kuinka paljon tiloja ts. **neliöitä** yrityksessänne on **yhteensä** (sis. välisalit/ ryhmäliikunta/jumppa/spinning jne)?

15. Toiminnan tulevaisuuden näkymät: a) supistuu b) pysyy ennallaan c) laajenee?

16. Kertokaa, jos tiedätte, mitä muita yksityisiä kuntokeskus/sali/klubityyppisiä palveluntuottajia toimii samalla markkina-alueella kanssanne.

*Kiitos paljon
vastauksistanne!*



Suomen kunto- ja terveystuokakeskusten yhdistys SKY ry

SKY järjestää Gymtec messujen yhteydessä puolen päivän mittaisen seminaarin, paikkana seminaaritala Riga (2.krs pääaula)

klo 11.00 SKYn tilaisuuden avaus, pj. P-C Nordensved, sekä uusi toiminnanjohtaja Riitta Hämäläinen-Bister

klo 11.15 Kansallisen kuntokeskustoimialan alustavien tutkimustulosten julkaisu.

klo 12.00-14.00 Luento: Ajantasaiset tiedot työsuhteiden oikeaan hoitoon kuntokeskustoimialalla, Anja Tuomola lainopillinen asiamies, Suomen Yrittäjät.

- Työsuhteeseen sovellettavat lait ja niiden velvoitteet ja oikeudet.
- kysymyksiä yleisöltä työsuhteisiin liittyvistä aiheista.

Tilaisuus on maksuton. Tervetuloa.



Suomalaisten kuntokeskusten toimialajärjestö, perustettu 2002, jäsenenä jo yli 100 kuntokeskusta ja -salia.

- Edunvalvontaa
- Koulutusta
- Neuvontaa
- Verkottumista

Varmista toimialan positiivinen kehitys, sekä toimintaympäristön vahva edunvalvonta, liity mukaan toimialajärjestöön.

SKY on ainoa suomalaisen kuntokeskusalan edunvalvontajärjestö!

Suomen kunto- ja terveystuokakeskusten yhdistys SKY ry

SKY

GYMTEC MESSU-UUTISET

TAMPEREEN MESSUT OY

MARRASKUU 2008



Kunnolliset Gymtec-messut KUNTOLIIKUNNAN AMMATTILAISILLE!

GYMTEC 2009
Equipment & Health
Kuntoliikunnan ammattimessut

Tampereen Messu- ja Urheilukeskus
26.–27.3.2009

Maaliskuiset Gymtec-messut kokoavat jo neljättä kertaa kuntoliikunnan osaajat samojen seinien sisälle. Kaksipäiväinen messutapahtuma järjestetään 26.–27.3.2009 Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa. Tapahtuma palvelee laajasti ja monipuolisesti alan ammattilaisia ja asiantuntijoita, niin messuvieraita kuin näytteilleasettajiaakin.

Edellisten messujen kyselytutkimusten mukaan 98 % messuvieraista ja 90 % näytteilleasettajista piti messuja onnistuneina ja kertoi niiden vastanneen odotuksia. Kävijät olivat aidosti kiinnostuneita esiteltävistä tuotteista ja palveluista eli messuilla syntyi laadukkaita kontakteja.

Myös keväällä 2009 on lupa odottaa antoisia messupäiviä, sillä Gymtec-messuilla on erinomainen mahdollisuus tutustua tuote- ja palvelu-uutuuksiin sekä hankkia tuoretta tietoa messuosastoilta ja ammattiseminaareista. Paikalla ovat jälleen alan merkittävimmät ja aktiivisimmat toimijat.

"Tuoretta tietoa messuosastoilta ja ammattiseminaareista"

Samaan aikaan
Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa Fysiotec-, Sportec- ja Greentec-messut!

Ilmoittaudu messukävijäksi
osoitteessa www.gymtec.fi.
Ennakkorekisteröitymällä
ILMAINEN SISÄÄNPÄÄSY!

Lisätietoa
saat osoitteessa
www.gymtec.fi.



Tutkittua kuntokeskuksista

Jo Suomen kunto- ja hyvinvointikeskusryttiläisten yhdistystä SKY:tä perustettaessa yksi tärkeistä tavoitteista oli saada alaa koskeva tilastointi ja sitä kautta tarkempi tieto alasta niin omaan kuin ennenkaikkea yhteiskunnalliseen käyttöön.



Suomen kunto- ja terveystuokunta-keskusten yhdistys SKY ry:n puheenjohtaja P-C Nordensved ja toiminnanjohtaja Riitta Hämäläinen-Bister ja Satakunnan ammattikorkeakoulu SAMK:n tutkimuksen suorittanut opiskelija Jonna Palmu esittelevät tutkimuksen tulokset Gymtec -messujen yhteydessä Tampereella.

tutkimuksen aloittamisesta.

Pohjan laskennalle saatiin K&F -lehden rekisteristä, jonka jälkeen etsittiin keskuksille yhteyshenkilöt. Heidän kanssa yhteydessä oltaessa kysyttiin myös muita toimijoita alueella. Tällä tavoin saatiin aikaiseksi tällä hetkellä paras mahdollinen rekisteri suomalaisista kuntokeskuksista.

-Nyt voin vahvistaa, että kaupallisia kuntokeskuksia Suomessa oli tutkimuksen suoritusajanaan 2009 tammi-maaliskuussa 441 kappaletta. Mutta kuten sanoin, tämä luku elää, kertoo Nordensved.

I askettaessa julkisen sektorin, sekä esim. hotellien hallinnoimat kuntosalit päästäneen kokoluokkaan n.800 kuntokeskusta.

Osakeyhtiö yleisin toimintamuoto

Toimipisteiden määrällä mitattaessa yli puolet toimijoista toimii vain ja ainoastaan yhdessä liiketilassa.

Toisaalta yli 60 prosenttia toimipisteistä on kooltaan pieniä tai korkeintaan lähellä keskikokoaa. Nämä kaksi seikkaa näkyvät myös siinä, että neljännes kuntokeskusyrityksistä vielä tänä päivänä on henkilöyhtiömuotoinen.

-Riskien kasvaessa on jatkossa kaikkien mietittävä osakeyhtiön etuja, neuvoo Nordensved.

Suuri työllistäjä

Kaupallisten kuntokeskusten henkilös-

tön määrästäkin on aikaisemmin ollut vain valistuneita arvauksia. IHRSA:n raporttia varten tehdyssä haarukoinnissa päädyttiin kokoluokkaan noin 5.800 sisältäen niin kaupallisen kuin julkisen sektorin suoraan kuntokeskustoimintaan liittyvän henkilöstön.

Nyt tehdyn tutkimuksen mukaan jo kaupallinen sektori on suurempi työllistäjä. Kokopäivätoimista henkilöstöä alalla on noin 1.500 ja osa-aikaista 4.600 eli kaikkiaan kuntokeskustoiminta suoraan työllistää noin 6.100 henkilöä.

Alan liikuntapainotteisuus näkyy myös henkilökunnan koulutustaustassa: 65 prosentilla on joko liikunta- tai terveydenhoitoalan peruskoulutus.

-Noin viidennekseltä kokopäiväisesti alalla työskentelevistä on saanut kaupallisen koulutuksen, tämä kertoo kuntokeskusalalan kehittymisestä myös liiketoimintaosaamisen osalta, lisää Nordensved.

Positiivisia tulevaisuuden ajatuksia

Tämän vuosituhatteen aikana on kuntokeskusten keskikoko kasvanut merkittävästi. Pienten alle 500 neliöisten keskusten määrä on reilu kolmannes (37%), keskikokoisten (500-1000 neliötä) määrä myös noin kolmannes (28%) ja suurten keskusten määrä 34 prosenttia.

-Jos tätä olisi tutkittu viisi vuotta sitten, uskon tilanteen silloin olleen paljon enemmän kallellaan pienten keskusten suuntaan. Toisaalta jatkossa pienehköjen budjetti- ja kiertoharjoittelusalien tulo markkinoille saattaa lisätä pienten yksiköiden määrää, miettii Nordensved.

Kaikenkaikkiaan voidaan arvioida pelkästään kaupallisten kuntokeskusten pyörittävän yli 200 miljoonan euron liikevaihtoa ja sen uskotaan olevan kasvussa.

-Kun lisäämme tähän tavarantoimit-

Viime vuoden syksyllä SKY:n hallituksen jäsen, porilainen kuntokeskusryttiläjä **Kari-Pekka Toivonen** saattoi alulle yhteistyössä Porissa toimivan Satakunnan ammattikorkeakoulun kanssa tutkimuksen, jotta saataisiin aikaan alaa koskevat perustiedot haltuun.

Paljonko meitä oikeasti on?

Yksi useasti kysytty luku on jo kuntokeskusten määrä Suomessa. Tähän on ollut vaikea vastata, kun kellään ei ole ollut kattavaa rekisteriä asiasta.

-Ensimmäinen työ oli selvittää toimivien kuntokeskusten määrä. Luku ei tietysti voi pysyä vakiona kuin hetken, sillä koko ajan perustetaan uusia ja jotkut myös lopettavat sallitoiminnan, kertoo SKY:n puheenjohtaja **P-C Nordensved**

tajat niin laite-, kuin tavara- ja palvelu- puolella, on kuntokeskustoiminta todella merkittävä toimiala, sanoo Nordensved.

-Jopa 87 prosenttia kuntokeskuksista

arvioi oman toimintansa kasvavan lähivuosien aikana ja vain pariilla prosentilla arvio oli toiminnan supistuminen, kertoo P-C Nordensved.

Nykyinen taantuman poikanen ei

siis ainakaan vielä tammi-maaliskuussa 2009 näyttänyt vaikuttaneen kuntokeskusyrittäjien tulevaisuuden odotuksiin. ■

Tunnuslukuja

Kuntosalien ja -keskusten määrä

- Kaupallisia kuntokeskuksia 441 kappaletta
- Kunnallisia kuntosaleja löytyi n. 300 kpl
- Yhteensä noin 800 kuntosalia/keskusta

Toiminnan tulevaisuuden näkymät

- Toiminta supistuu 2 %
- Pysyy ennallaan 11 %
- **Kasvaa tai laajenee 87 %**

Henkilöstön määrä kuntokeskustoimialalla

- Kokopäivätyöntekijöitä keskimäärin 3,5 kpl / toimipiste
- Osa-aikaisia työntekijöitä keskimäärin 10,4 kpl / toimipiste
- Kokopäiväisiä yhteensä toimialalla n. 1550 henkeä
- Osa-aikaisia yhteensä toimialalla n. 4600 henkeä

Yhteensä alalla työskentelee yli 6000 henkilöä, joista päätoimisia lähes 1600. Päätoimisista liikunta- tai terveysalan koulutus on 65% työntekijöistä, kaupallinen koulutus on yli 20% työntekijöistä.

Liikevaihto

- Alle 150.000 €/vuosi 31,8% toimipisteistä
- 150-499 t€ 32,1% toimipisteistä
- 500-999 t€ 9,0% toimipisteistä
- Yli 1 M€ 21,9% toimipisteistä
- Keskiarvo liikevaihto n. 500.000€/toimipiste
- **Kuntokeskusten yhteenlaskettu liikevaihto yli 200.000.000 €**

