



# **Påverkar gymmens prissättning hur lönsamma de är?**

Gymkedjor och lokala gym i Helsingfors – en jämförelse

Tony Merikorpi

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	
Författare:	Tony Merikorpi
Arbetets namn:	Påverkar gymmens prissättning hur lönsamma de är? – Gymkedjor och lokala gym i Helsingfors – en jämförelse
Handledare (Arcada):	Linda Puukko
Uppdragsgivare:	
<p>Sammandrag:</p> <p>Detta Examensarbete utforskar ifall gymmens lönsamhet påverkas av prissättning på medlemsavgiften. Examensarbetet presenterar den historiska bakgrunden till gymträning samt efterfrågan och utbudet på gymträning i Finland. Därtill presenteras priskategorier som gymmen i Finland kan klassas enligt, samt en kort beskrivning av vad nyckeltal är. Syftet med examensarbetet är att få veta hur bra gymmens nyckeltal är samt leta efter ett samband mellan dem och prissättningen på medlemskapet. Forskningen är en blandning av en kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod. Den kvantitativa metoden kommer in i arbetet då data samlas in, medan själva analysen genomförs genom en blandning av en kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod. Forskningen omfattade fyra stycken gym i Helsingfors, två stycken lokala gym och två stycken gymkedjor. Båda kategorierna hade ett gym vars medlemsavgift var låg och ett gym vars medlemsavgift var hög. Nyckeltalen som användes i analysen var; omsättning, rörelseresultat och -marginal, nettoresultat, ROI, ROE, ROA, total personalkostnad i procent av omsättning, soliditet, quick ratio och current ratio. Resultatet visade ett generellt samband mellan billigare medlemsavgifter och ett lönsammare företag. Ett företag hade sämre nyckeltal än branschens median, två företag hade bättre resultat än medianen och det sista företaget låg mittemellan.</p>	
Nyckelord:	Gym, lönsamhet, prissättning, nyckeltal, medlemsavgift
Sidantal:	42
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Business Administration
Identification number:	
Author:	Tony Merikorpi
Title:	Does the gyms' pricing affect how profitable they are? – Gym chains and local gyms in Helsinki – a comparison
Supervisor (Arcada):	Linda Puukko
Commissioned by:	
<p>Abstract:</p> <p>This thesis explores whether the gyms' profitability is affected by the pricing of the membership fee. The thesis presents the historical background to gym training as well as the supply and demand of gym training in Finland. In addition, the price categories of gyms are presented. A brief description of what key figures are is also presented. The purpose of this thesis is to find out how good the gyms' key figures are and then look for a connection between them and the pricing of the membership. The research is a mixture of a quantitative and a qualitative research method. The quantitative method is used in the work when data is collected, while the analysis itself is carried out through a mixture of a quantitative and qualitative research method. The research included four gyms located in Helsinki, two local gyms and two gym chains. Both categories had a gym in which the membership fee was low and a gym in which the membership fee was high. The key figures used in the analysis were; revenue, operating profit and margin, net profit, ROI, ROE, ROA, total personnel cost as a percentage of sales, equity ratio, quick ratio and current ratio. The results showed a general connection between cheaper membership fees and a more profitable company. One company had worse key figures than the industry median, two companies had better results than the median and the last company was situated somewhere in between.</p>	
Keywords:	Gym, profitability, pricing, key figures, membership fee
Number of pages:	42
Language:	Swedish
Date of acceptance:	

# INNEHÅLL

<b>1</b>	<b>Introduktion.....</b>	<b>7</b>
1.1	Syfte och forskningsfrågor.....	7
1.2	Avgränsningar .....	7
<b>2</b>	<b>Fitness och gymträning .....</b>	<b>8</b>
2.1	Gymträningens historia .....	8
2.2	Efterfrågan på gymträning.....	9
2.3	Utbud av gymträning .....	9
<b>3</b>	<b>Nyckeltal.....</b>	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>Gymmens priskategorier.....</b>	<b>11</b>
4.1	Lågpris.....	12
4.2	Medelpris .....	12
4.3	Premium .....	13
<b>5</b>	<b>Metodik.....</b>	<b>13</b>
5.1	Kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod.....	13
5.2	Datainsamling.....	15
5.3	Reliabilitet och validitet.....	15
<b>6</b>	<b>Gymmen valda till undersökningen.....</b>	<b>16</b>
6.1	Presentation av de valda gymmen .....	16
6.1.1	<i>Fitness24Seven.....</i>	<i>16</i>
6.1.2	<i>Elixia .....</i>	<i>17</i>
6.1.3	<i>Töölö Gym.....</i>	<i>18</i>
6.1.4	<i>Sali365.....</i>	<i>18</i>
<b>7</b>	<b>Nyckeltalsanalys och resultat.....</b>	<b>19</b>
7.1	Lönsamhetens nyckeltal .....	19
7.1.1	<i>Omsättning .....</i>	<i>19</i>
7.1.2	<i>Rörelseresultat och rörelsemarginal.....</i>	<i>22</i>
7.1.3	<i>Nettoresultat .....</i>	<i>24</i>
7.1.4	<i>Avkastning på investerat kapital (ROI).....</i>	<i>25</i>
7.1.5	<i>Avkastning på eget kapital (ROE) .....</i>	<i>26</i>
7.1.6	<i>Avkastning på totalt kapital (ROA) .....</i>	<i>27</i>
7.1.7	<i>Total personalkostnad i procent av omsättning.....</i>	<i>28</i>
7.2	Finansieringsnyckeltal .....	29
7.2.1	<i>Soliditet.....</i>	<i>29</i>

7.2.2	Quick ratio .....	31
7.2.3	Current ratio.....	32
7.3	Resultat .....	34
<b>8</b>	<b>Analys och diskussion .....</b>	<b>36</b>
8.1	Analys av resultaten .....	36
8.2	Slutdiskussion.....	38
<b>Källor</b> .....		<b>40</b>

## Figurer

Figur 1. Prissättningen på kända gym i Helsingfors, ordnade enligt pris på standardmedlemskapens årsavgifter med startavgiften inkluderad. Arbetets utvalda gym är markerade med orange färg. Priserna är anskaffade från gymmens websidor.....	11
Figur 2. Kvalitativa metodens kännetecken (Bryman & Bell 2019 s. 377).....	14
Figur 3. Kvantitativa metodens kännetecken (Bryman & Bell 2019 s. 377).....	14
Figur 4. Gymkedjornas omsättning, i tusen euro (Asiakastieto, 2021). ....	20
Figur 5. De lokala gymmens omsättning, i tusen euro (Asiakastieto, 2021).....	20
Figur 6. Rörelseresultaten avrundade till tusental (Asiakastieto, 2021).....	22
Figur 7. Gymmens soliditet (Asiakastieto, 2021).....	30
Figur 8. Gymmens current ratio tal för de två senaste åren, uträknade från det senaste bokslutet. ....	33

## Tabeller

Tabell 1. Hur omsättningen har förändrats procentmässigt (Asiakastieto, 2021) .....	21
Tabell 2. Rörelseresultatets förändring i procent (Asiakastieto, 2021) .....	22
Tabell 3. Rörelsemarginalen (Asiakastieto, 2021) .....	23
Tabell 4. Gymmens nettoresultat uträknade i euro och i procent av omsättningen med hjälp av det senaste bokslutet .....	24
Tabell 5. Gymmens ROI procent uträknade från det senaste bokslutet .....	25
Tabell 6. Gymmens ROE nyckeltal uträknade från det senaste bokslutet .....	26
Tabell 7. Gymmens ROA värden, uträknade med hjälp av gymmens bokslut .....	27
Tabell 8. Personalkostnadens andel av företagets omsättning, informationen hämtad från företagets senaste bokslut .....	28
Tabell 9. Uträkningen av företagets quick ratio, eurobeloppen är hämtade ur företagets senaste bokslut.....	31
Tabell 10. Gymmens current ratio tal från år 2020 och 2019, i Elixias fall år 2019 och 2018, hämtade ur företagets senaste bokslut .....	32
Tabell 11. Gymmens nyckeltal från det senaste bokslutet samt branschernas median nyckeltal från 2019 hämtade från Finnvera.....	34

# 1 INTRODUKTION

Under 2000-talet har allt fler gym och motionscenter öppnats runt om i Helsingfors och i Finland överlag. Därtill har flera lokala gym köpts upp av större kedjor som vill expandera. Detta har skett som en följd av en ökad efterfrågan bland konsumenterna. En efterfrågan som inte utan orsak dykt upp runt om i världen eller i Finland. Att ta hand om sin fysiska hälsa och ha bra kondition är inte något nytt koncept, men den typen av gym och deras prissättning i dagens läge är relativt nya uppfinningar. Detta examensarbete är inspirerat av ett tidigare examensarbete vid namn "Påverkar prissättningen lönsamheten?" och är skrivet år 2018 av Nicolas Tuisku från Yrkeshögskolan Novia. Grunden för bokslutsanalysen samt valet av nyckeltalen är baserade på den tidigare forskningen gjord av Tuisku.

## 1.1 Syfte och forskningsfrågor

Syftet med detta examensarbete är att genomföra en bokslutsanalys och närmare granska nyckeltalen i företagets bokslut mellan åren 2015 och 2020. Nyckeltalen kommer att jämföras med branschernas nyckeltal och därtill kommer forskningsresultaten för lokala gym och gymkedjor jämföras. Prissättningen på gymmens tjänster kommer att undersökas och jämföras med nyckeltalen för att få en tydligare bild av ifall det finns någon typ av samverkan mellan dem.

Jag har valt de följande forskningsfrågorna för arbetet;

Har prissättningen på medlemskapet i gymmen någon påverkan i bokslutsresultatet? Hur ser de enskilda företagens nyckeltal ut i jämförelse med branschen? Visar nyckeltalen att gymkedjorna presterat bättre än de lokala gymmen, eller tvärtom?

## 1.2 Avgränsningar

För att detta examensarbete kan vara så exakt och rättvist som möjligt måste ett antal avgränsningar göras, gällande vilka gym som kan ta del av undersökningen. Gym som inte har tillräckligt med tillgängliga bokslut mellan åren 2015 och 2020 kan inte vara en

del av undersökningen eftersom de inte har tillräckligt med uppgifter för att en rättvis analys skulle kunna göras. För att få ett så bra slutresultat som möjligt måste vissa typer av gym exkluderas från undersökningen. Företag vars verksamhet inte i första hand är fokuserat på själva gymmet utesluts eftersom den andra verksamheten gör det väldigt svårt att tyda vilken andel av resultaten som kan tillskrivas till gymmet. Helsingfors stads egna gym utesluts eftersom det inte är rättvist att jämföra privata och statliga gym men också för att stadens bokslut är besvärliga att anskaffa. Gym där enbart kvinnor är tillåtna att träna exkluderas eftersom jämfört med resten av gymmen är de bara öppna för halva marknaden.

## **2 FITNESS OCH GYMTRÄNING**

Ordet fitness härstammar från engelskan och har samma betydelse på svenska, fitness definieras som “god kondition och fysisk styrka” (Svensk ordbok, 2009). Fitness träning är en officiell sport som går ut på att bygga upp musklerna i kroppen inför en fitness tävling, där deltagarna presenterar sina kroppar och tävlar om vem som har den bäst uppbyggda kroppen. Fitness träning har populariserat den allmänna gymträningen även om merparten av människorna som tränar i gym inte tävlar i fitness tävlingar.

### **2.1 Gymträningens historia**

Början på den så kallade “fitness boomen” fick sitt fäste under 1970-talet i USA. Under 1960-talet i USA svarade 24 % av deltagarna i en forskning att de tränar regelbundet. År 1987 gjordes det en ny undersökning som rapporterade att mängden människor som tränar regelbundet hade ökat till 69 % av befolkningen (Stern, 2008). På 1970- och början av 1980-talet var det ännu inte i allmänhet vanligt för människor att träna i gym. Personen som gick på gym under 1980-talet karakteriserades antingen av ett entusiastiskt intresse för sin fysiska hälsa eller kroppsbyggning (Andreasson & Johansson, 2014 s. 104).

På 1990-talet i Sverige utvecklades gymmen från att ha ett starkt fokus enbart på kroppsbyggning till mer multidimensionella gym som var indelade i flera olika rum. Rummen hade som funktion att dela in människorna beroende på vilken typ av träning de ville göra. Ett typiskt gym i Sverige på 1990-talet hade ett stort rum fyllt med träningsmaskiner, ett



rum med handtyngder och ett eller två rum som var tillgängliga för de som ville motionera i grupper (Andreasson & Johansson, 2014 s. 103).

## **2.2 Efterfrågan på gymträning**

En stor orsak till gymträningens popularitet på 2000-talet är att under de senaste åren har människor blivit mer hälsomedvetna och fått ett bättre förståelse om hälsorisker förknippade med en stillasittande livsstil (MTV Uutiset, 2017). Som följd av detta var fysisk träning i gym det tredje vanligaste sättet att träna i Finland bland människor i åldern 19 till 65, under åren 2009 och 2010 (Husu, 2011 s. 29). Nästan tio år senare, under 2018, hade fysisk träning i gym klivit upp till andra plats, med 709,000 deltagare. Då man delar upp data mellan kvinnor och män, låg gymträning bland kvinnorna på andra plats, efter gående. I männens fall var träning i gym på tredje plats, efter gående och cyklande (Aarresola, 2018 s. 18).

I slutet av 2019 publicerade EuropeActive information angående antalet människor i europeiska länder som äger ett gymmedlemskap. Av den europeiska befolkningen ägde 8,1% ett gymmedlemskap. Finland låg på femte plats i Europa med 17,2 % av populationen, efter Norge och Sverige på 22 %, Danmark på 18,9 % samt Nederländerna på 17,4 % (Walker, 2020).

Eurobarometern publicerad i början av 2018 kom ut med information gällande alla typer av fysisk träning i de europeiska länderna. Resultaten visade att 7 % av den europeiska befolkningen tränar regelbundet, dvs. åtminstone 5 gånger i veckan. Finland i sin tur låg på första plats med 17 % av befolkningen. 33 % av den europeiska befolkningen tränar mellan en till fyra gånger i veckan och för Finland är procenten 52 %, efter Sverige som ligger på 53 % (European Commission, 2018).

## **2.3 Utbud av gymträning**

Som följd av den ökade efterfrågan, speciellt under de senaste två decennierna, har allt fler gym öppnats runt om i Finland. År 2007 fanns det 179 unika gymföretag i Finland, som anställde totalt 829 personer och hade en sammanlagd omsättning på 69,5 miljoner

euro. Nio år senare, 2016, hade antalet gymföretag stigit till 453 stycken. Dessa 453 gymföretag hade sammanlagt 2005 anställda och en total omsättning på 217,5 miljoner euro. Gymmen är relativt jämt utspridda i Finland proportionellt till befolkningmängden i städerna. 28,9 % av gymmen i Finland är belägna i Nyland medan 30,2 % av Finlands population är bosatta där (Scheerder, 2020 s. 186–187). Enligt Lipas databas för idrottsanläggningar fanns det i slutet av februari 2021 totalt 2043 stycken fitnessanläggningar inomhus i Finland. Av dem var 151 stycketräningssalar, 517 konditionsidrottscentrum och 1375 gym. Helsingfors i sin tur är hemmet för 224 stycken fitnessanläggningar totalt. 22 stycken styrketräningshallar, 48 konditionsidrottscentrum och 154 gym.

Majoriteten av företagen inom fitness är små företag. Det typiska fitness företaget i Finland äger endast ett gym och har mellan en och fyra anställda personer (Kiljunen & Niemistö, 2017.). I slutet av februari 2021 framkom det ur Statistikcentralens företags- och arbetsställeregister att 83 % av fitness anläggningarna i Finland har 0–4 anställda, 11 % har 5–19 anställda och mindre än 1 % har över 20 anställda personer. Den resterande mängden (ca. 6 %) är okänd. För Helsingfors del ser siffrorna liknande ut; 0–4 personer: 82 %, 5–19 personer: 12 % och över 20 personer: mindre än 1 % (Tilastokeskus, 2021).

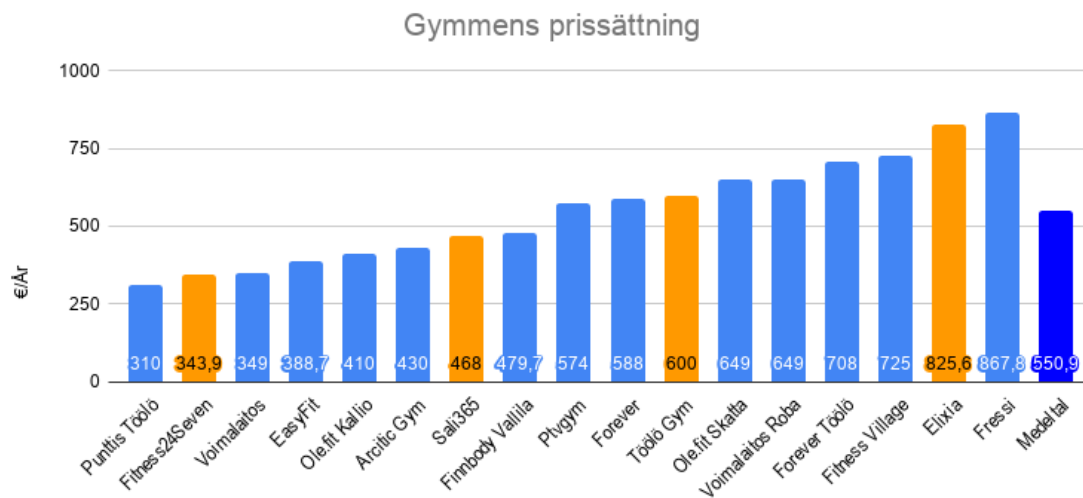
### 3 NYCKELTAL

Nyckeltal har som uppgift att omvandla informationen publicerad i boksluten till tal som kan jämföras med företagets tidigare nyckeltal eller med andra företags nyckeltal. Vissa nyckeltal är branschberoende dvs. ett gym företags nyckeltal skulle inte i det fallet gå att jämföras med ett företag fokuserad på elektronik. Nyckeltalen är oftast inte utskrivna i boksluten, utan måste räknas på egen hand, dvs. de omvandlar bokslutens siffror till information om t.ex. företagets lönsamhet. Med hjälp av att sinsemellan jämföra företagens nyckeltal ur det senaste bokslutet kan forskaren dra slutsatser om företagets finansiella situation (Seppänen 2011, s. 63- 64).

En jämförelse med hjälp av endast det senaste årets bokslut är nödvändigtvis inte tillräckligt eftersom jämförelsen saknar referenssiffror. En rikare och mer användbar mängd information anskaffas genom att genomföra en så kallad trendanalys. Trendanalysen tar i beaktan också åren före det senaste bokslutsåret och ger därmed en insikt i företagets ekonomiska utveckling under en längre tid (Lundén & Nyholm 2013, s. 130).

## 4 GYMMENS PRISKATEGORIER

För att skilja sig från konkurrensen väljer flera gym att ha en låg prissättning som strategi att få anskaffa sig nya kunder, medan andra gym fokuserar på att erbjuda ett brett urval av tjänster, expertis och kundbetjäning i gymmen för ett högre pris. Åtminstone ett av de valda gymmen hör till någon av följande typer av gym. Priset för ett gymmedlemskap var år 2017 i genomsnitt 43 euro i månaden, medan tre år tidigare, 2014, var priset för medlemskapet 51,5 euro i månaden, dvs. på tre år har priset gått ner med 8,5 euro (Scheerder, 2020 s. 187).



Figur 1. Prissättningen på kända gym i Helsingfors, ordnade enligt pris på standardmedlemskapens årsavgifter med startavgiften inkluderad. Arbetets utvalda gym är markerade med orange färg. Priserna är anskaffade från gymmens websidor.

I figuren syns de utvalda gymmen placerade bland andra populära gym i Helsingfors. Medeltalet för en årsavgift av dessa sjuutton gym är 550,9 euro. Nio stycken gym ligger över medeltalet och åtta stycken ligger under medeltalet. Två stycken av de utvalda gymmen ligger över medeltalet (ett lokalt gym och en gymkedja) och två ligger under medeltalet (ett lokalt gym och en gymkedja).

Sex stycken av gymmen är lokala gym och medeltalet på deras årsavgifter är 502,1 euro. Medeltalet på de tio stycken gymkedjornas årsavgifter är 577,5 euro. Det billigaste årsavgiften för ett lokalt gym är 310 euro, medan det dyraste medlemskapet kostar 725 euro. Skillnaden är alltså 415 euro. Bland gymkedjorna kostar det billigaste medlemskapet 343,90 euro och det dyraste medlemskapet 867,80 euro. Skillnaden är 523,90 euro.

## 4.1 Lågpris

Lågprisgym är ett ganska nytt och växande koncept på marknaden. Lågprisgymsens prissättning kan ses som orsaken till prissänkningen på det genomsnittliga priset på gymmedlemskap i Finland (Scheerder, 2020 s. 187). Lågprisgymsens fokus ligger på att bjuda på ett snävare urval av tjänster (oftast endast vanlig styrketräning) till ett så lågt pris som möjligt. Priset på lågprisgym ligger runt 20–40 euro per månad och har som mål att attrahera prismedvetna och kunder som inte har råd att betala de dyrare gymmens medlemskap. Lågprisgymsen skapar möjligheten till ett lågt pris genom att skära ner på kostnader på tjänster, träningsmaskiner, utrymmet eller genom att ta extra betalt för ytterligare service. Jämfört med gym i dyrare prisklasser har lågprisade gym oftast färre personer anställda för kundservice i själva gymmet. Gruppträning i dessa gym görs oftast i formen av virtuella timmar, dvs. färdiga videon som spela upp på en tv i gymmet. Eftersom det är vanligt att gymmen inte har någon dedikerad person för kundbetjäning i själva gymmet så är en stor del av lågprisgymsen öppna dygnet runt (Fressi, 2021). Bland lågprisgymsen i Finland är Fitnes24Seven den största kedjan (Scheerder, 2020 s. 187).

## 4.2 Medelpris

Medelpris gym är däremot inte ett nytt koncept. De flesta lokala gymmen i Finland hör till medelpriskategorin och samtidigt är oftast de lokala gymmen bland de äldre gymmen. Medlemskapsavgiften i medelprisgym ligger oftast runt 39 till 59 euro i månaden. Öppettiderna för gymmen är varierande, en del gym är inte öppna sent eller tidigt på dygnet medan andra kan vara öppna dygnet runt. Det är vanligt för gymmen i denna prisklass att erbjuda gruppträning. Andra tjänster som t.ex. massage eller personliga tränare är ofta också tillgängliga, men för en extra kostnad. Medelprisgym kan ofta erbjuda lojalitetsprogram till sina kunder, något som inte är vanligt i lågprisklassen. Några exempel på fördelarna i ett lojalitetsprogram kan vara t.ex. rabatt på träningskläder, möjligheten att pausa medlemskapet eller rabatter för kundens vänner, som inte ännu är medlemmar (Fressi, 2021).

## 4.3 Premium

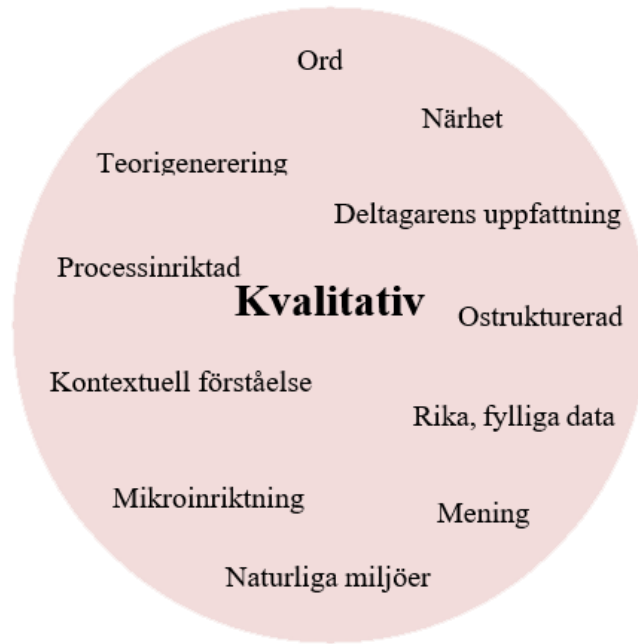
Premium gym är de gymmen vars medlemsavgift kostar mer än 50 euro i månaden. Dessa gym kan anses vara mer hemtrevliga och moderna. De vanligaste premiumgymmen i Finland är bl.a. Elixia, Fressi och Forever. Gymmen in denna prisklass erbjuder ofta personliga tränare och special träningsprogram för medlemmarna. Fysioterapi och massage erbjuds även i en del av gymmen. Det är också vanligt att gymmet har en reception med anställda och möjligtvis även ett kafé där kunden kan äta mellanmål. Utrymmena i gymmet är moderna och i bra kondition. Det finns oftast möjligheten till fina dusch och bastuutrymmen. Vissa premiumgym har t.o.m. en simbassäng eller jacuzzi. Urvalet av gymutrustningen är oftast brett och medan kunden tränar finns det ofta möjligheten för barnpassning. Lojalitetsprogram är väldigt vanliga inom denna prisklass (Fressi, 2021).

## 5 METODIK

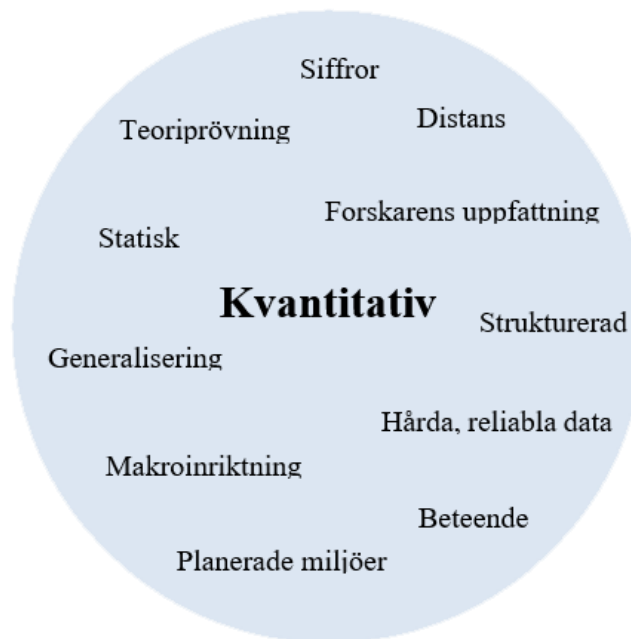
I detta kapitel berättar jag om skillnaderna mellan kvalitativ och kvantitativ forskning samtidigt som jag presenterar mitt val av forskningsmetod, samt varför jag tycker den är passande för arbetet. Kapitlet avslutas med en genomgång av datainsamlingen, reliabiliteten och validiteten.

### 5.1 Kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod

Det finns två stycken huvudsakliga metoder att välja mellan då det gäller forskningen. Den ena metoden är kvalitativ forskning och den andra är kvantitativ forskning. Kvalitativa och kvantitativa forskningen har tydliga skillnader, detta illustreras i figur 2 och figur 3. En forskning behöver nödvändigtvis inte använda den ena eller andra metoden, dvs. en kombination av båda metoderna är också ett alternativ. Blandningar av kvantitativa och kvalitativa metoder är vanliga inom ekonomistyrningens forskningar och har blivit allt vanligare under 2000-talet (Bryman, 2019 s. 571)



Figur 2. Kvalitativa metodens kännetecken (Bryman & Bell 2019 s. 377).



Figur 3. Kvantitativa metodens kännetecken (Bryman & Bell 2019 s. 377).

Kvantitativ forskning har en inriktning på data i form av siffror, som forskaren drar sina slutsatser utgående från. Medan kvalitativ forskning är mera inriktad på tolkning av data i form av ord och hela meningar. Som följd är kvantitativ forskning bättre tillämpad då

forskaren vill åstadkomma generaliserbara resultat, medan kvalitativ forskning tillämpar sig bättre då forskaren försöker bilda sig en uppfattning om djupare koncept. (Bryman, s. 376–377).

Då den kvantitativa metoden används så är det enbart forskaren som leder vägen för undersökningen. Medan i en kvalitativ forskning fungerar respondenternas svar som riktlinjer för undersökningen. Därtill, då det gäller kvalitativ forskningsmetod är intervjuer och observationer det vanligaste sättet att samla information. Medan i en kvantitativ forskning hoppas forskaren på att kunna generalisera resultat ur en mindre grupp med hjälp av t.ex. grafer och tabeller (Bryman, 2019 s. 376–377).

Till detta arbete tillämpas en blandning av en kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod. Den kvantitativa metoden kommer in i arbetet då data samlas in, medan själva analysen genomförs genom en blandning av en kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod.

## **5.2 Datainsamling**

Nyckeltalen i detta arbete räknas ut med hjälp av uppgifter hämtade från tjänsten Asiakastieto.fi, samt med beloppen för de två senaste åren som finns i företagets senaste bokslut. Företagets bokslut kan köpas direkt från Patent- och registerstyrelsen. Asiakastieto.fi fungerar som samarbetspartner med Patent och registerstyrelsen och erbjuder företags finansiella information både utan kostnad och till ett pris, ifall mer detaljerad information behövs (Patent- och registerstyrelsen, 2021).

## **5.3 Reliabilitet och validitet**

Reliabilitet handlar om ifall ett forskningsresultat kan upprepas i framtiden och resultera i ett liknande svar (Bryman, 2019 s. 46). Detta arbetets reliabilitet kan påverkas negativt ifall gymmens pris på medlemskapen ändras, vilket är en möjlighet. För att göra undersökningen så rättvis som möjligt så jämförs gymmens pris endast på standardmedlemskapen, dvs. medlemskapspaketet har varken tillagda eller borttagna tjänster. Detta görs eftersom bara vissa gym har ett medlemskap som är modulärt, medan alla gym någon typ

av standardmedlemskap. I undersökningen har jag valt att jämföra årsavgiften på standardmedlemskapet. Därtill beaktas startavgifter i alla former, dvs. ifall kunden hamnar betala för en nyckel till gymmet räknas det också som en startavgift. Kampanjer beaktas däremot inte i undersökningen eftersom de är allt som oftast tillfälliga.

Validiteten handlar om ifall forskningen mäter det som den ursprungligen är utsatt att mäta. Då forskaren begår misstag i datahanteringen så drabbas validitet negativt, dvs. forskningen kan resultera i slutsatser som är felaktiga eller irrelevanta för undersökningen och dess mål. (Bryman, 2019 s. 46-47)

## **6 GYMMEN VALDA TILL UNDERSÖKNINGEN**

Gymmen som valts på basen av avgränsningarna är EasyFit, Fressi, Elixia, Fitness24Seven, Töölö Gym och Sali365. Av dem är Töölö Gym och Sali365 de ända lokala gym och de är därmed också valda som representanter för lokala gym. Bland gymkedjorna har jag valt Elixia och Fitness24Seven. Elixia valdes eftersom prisnivån är i den högre änden av spektrumet, såväl som Fressi. Mellan Fressi och Elixia valde jag Elixia på grund av att Elixias gym är mer koncentrerade till Helsingfors och huvudstadsregionen jämfört med Fressis gym. Mellan EasyFit och Fitness24Seven valde jag att ta med Fitness24Seven i undersökningen av samma orsak som tidigare men i det här fallet är båda gymmen på den lägre änden av spektrumet när det gäller prissättning. Jag valde ett premium gym, Elixia, och ett budgetgym, Fitness24Seven, på grund av deras stora prisskillnader, vilket gör det möjligt att jämföra ett billigare och ett dyrare medlemskap.

### **6.1 Presentation av de valda gymmen**

#### **6.1.1 Fitness24Seven**

Fitness24Seven grundades år 2003 i Malmö, Sverige. År 2006 hade redan 10 stycken gym öppnats i Sverige. Ett år senare, 2011, öppnades första gymmet i Norge och ett år där efter, 2012, öppnades första gymmet i Finland. Fitness24Seven har också gym i Colombia, Thailand och Polen. I dagens läge har Fitness24Seven totalt 55 gym i Finland var av



24 stycken befinner sig i huvudstadsregionen och 17 stycken i Helsingfors (Fitness24Seven, 2021).

Gymmen är, som namnet antyder, öppna varje dag 24 timmar om dygnet. Fitness24Sevens mål är att erbjuda tjänster som är lätta att använda, till ett attraktivt pris. Gymmen har största delen av tiden ingen personal på plats förutom personliga tränare. Tjänsterna som erbjuds i gymmen är t.ex. gruppträning, personliga tränare samt styrketräning (Fitness24Seven, 2021).

Medlemskapet kan köpas för 1, 6 eller 12 månader. En månads medlemskap kostar 19,90 euro eller 16,90 euro för pensionärer. Ett års medlemskap kostar 319 euro eller 249 euro för pensionärer. 6 månaders medlemskap kostar 169 euro. Startavgiften är 24,90 euro (Fitness24Seven, 2021).

### **6.1.2 Elixia**

Elixia är ett varumärke som ägs av koncernen Sats Elixia. Sats första gym öppnades 1995 i Norge. År 2001 lanserades varumärket Elixia och samtidigt öppnades 11 gym i Norge och de första fem gymmen i Finland. År 2014 slogs gymkedjorna Elixia och Sats ihop, Elixia var namnet på gymmen som fortsatte i Finland, Sats var namnet på gymmen som fortsatte i Sverige och i Norge behöll gymmen namnet SatsElixia. I slutet av februari 2021 hade Sats listat på sin hemsida sammanlagt 85 gym i Sverige, 77 gym i Norge, 30 gym i Danmark och 30 gym i Finland. 22 av Elixias 30 stycken fitnessanläggningar i Finland befinner sig i huvudstadsregionen, 13 av dem i Helsingfors (Elixia, 2021).

Elixia bjuder på tjänster som t.ex. gruppträning, personliga tränare, online träning och vanlig styrketräning. Då medlemskapet köps kan kunden välja mellan möjligheten att antingen kunna gå till bara ett specifikt gym, alla gym i huvudstadsregionen eller hela alla gym i Finland. Studerande och pensionärer får en rabatt på 20 procent och företag har också möjligheten till rabatt. Standard medlemskapet innehåller tillgång till gym och gruppträning. Kunden kan också välja mellan att antingen bara använda själva gymmet för 9,90 euro mindre i månaden (jämfört med standardmedlemskapet) eller betala 10 euro extra för Elixias special timmar som hålls på en specialdesignad plats i gymmet och som

leds av utbildade instruktörer. Ifall kunden tänker gå till gymmet på vardagar före klockan 15:00 kan hen få en rabatt på 6 euro i månaden. Kunden kan välja att betala 10 euro extra för tillgången till barnpassning för barn i åldern 0 till 12 år. Medlemskapet kan betalas för ett år i gången med bindningstid, eller för ett år i gången med bindningstid genom månatliga fakturor. Om kunden vill avstå från bindningstiden kostar medlemskapet 10 euro extra i månaden och har en uppsägningstid på en månad. Standard medlemskaps paketet innehåller tillgång till alla gym i huvudstadsregionen under alla veckodagar och öppettider. Gym och gruppträning ingår också, samt en 12 månaders bindningstid och kostar 68,80 euro i månaden. Ett gymmedlemskap till endast ett valfritt gym kostar 36,80 euro i månaden (Elixia, 2021).

### **6.1.3 Töölö Gym**

Töölö Gym grundades år 1990 och i mars 2020 hade de 4 personer anställda (Finder). Gymmet är Helsingfors största gym med tjänster som t.ex. gruppträning, funktionell träning, styrketräning samt koreografiska danstimmar. Därtill erbjuds tjänster som personliga tränare, kost- och näringsråd, massage och solarium. Medlemskapet kan köpas för 1, 3, 6 eller 12 månader. En månads medlemskap kostar 70 euro eller 56 euro för studerande och pensionärer. Ett års medlemskap kostar i sin tur 600€ eller 500€ för studerande och pensionärer (TöölöGym, 2021).

### **6.1.4 Sali365**

Sali365 grundades år 2014 och har för tillfället två anställda (Finder). Gymmet erbjuder tränings- och hälsoservice i form av funktionell träning samt styrketräning. Därtill erbjuder de aerobisk träning. Då du köper medlemskapet kan du välja mellan 1, 3, 6 eller 12 månaders medlemskap. En månads medlemskap kostar 48 euro och ett års medlemskap kostar 468 euro. Av en månads medlemskapet finns också en billigare variant som kostar 32 euro i månaden och är menad för dem som tänker gå till gymmet endast mellan klockan 4:30 och 14:00. Gymmet tar inte direkt betalt för en startavgift men varje ny kund måste betala 12 euro för en nyckel till gymmet (Sali365, 2021).

## 7 NYCKELTALSANALYS OCH RESULTAT

I detta kapitel kommer nyckeltalen att presenteras samt räknas ut. Kapitlet avslutas med presentation av resultatet i form av en tabell med alla gymmens nyckeltal. I resultatkapitlet jämförs nyckeltalen med genomsnittliga värden för gym i Finland. De genomsnittliga värdena är hämtade från Arbets- och näringsministeriets databas. Nyckeltalen är uträknade med hjälp av information hämtad från tjänsten Asiakastiето.fi. Därtill används företagens senaste bokslut, skaffade från Patent- och registerstyrelsens hemsida. Boksluten innehåller ekonomisk information om de två senaste åren för ett företag.

### 7.1 Lönsamhetens nyckeltal

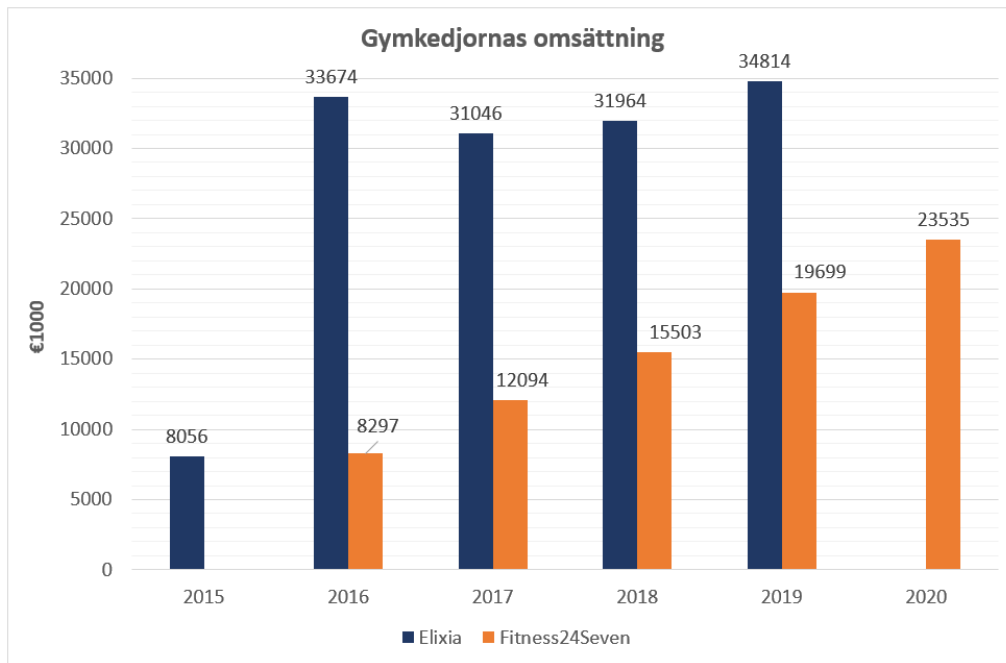
#### 7.1.1 Omsättning

Omsättningsförändring är ett nyckeltal vars funktion är att både beskriva verksamhetens utveckling samt demonstrera försäljningens resultat. Strukturella förändringar inom företaget kan påverka nyckeltalet (Alma Media 2021).

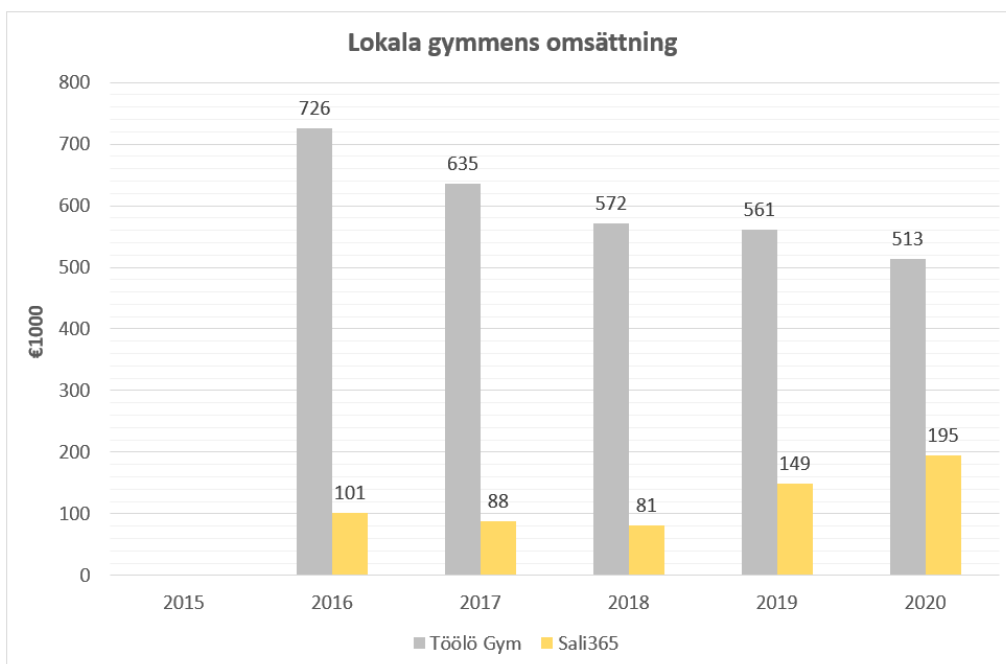
Gymmens försäljning är ofta tjänster, huvudsakligen i formen av gymmedlemskap eller andra fitness relaterade tjänster som t.ex. personliga tränare, massage och fysioterapi. Därtill säljer vissa gym också konkreta produkter som t.ex. kosttillskott eller träningskläder.

Omsättningsförändringen räknas genom att subtrahera föregående periodens omsättning från den nuvarande periodens omsättning. En period är 12 månader. För att räkna ut förändringen i procent används formeln (Yritystutkimus ry 2017, s. 78):

$$\text{Omsättningsförändring \%} = \frac{\text{Omsättningsförändring för perioden}}{\text{Omsättningen den föregående perioden}} * 100$$



Figur 4. Gymkedjornas omsättning, i tusen euro (Asiakastieto, 2021).



Figur 5. De lokala gymmens omsättning, i tusen euro (Asiakastieto, 2021).

Tabell 1. Hur omsättningen har förändrats procentmässigt (Asiakastiето, 2021)

**Omsättningens förändring i procent**

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Elixia</b>	-13,2 %	318,0 %	-7,8 %	3,0 %	8,9 %	
<b>Fitness24Seven</b>		62,0 %	45,8 %	28,2 %	27,1 %	19,5 %
<b>Töölö Gym</b>		-2,3 %	-12,5 %	-9,9 %	-1,9 %	-8,6 %
<b>Sali365</b>		-14,4 %	-12,9 %	-8,0 %	84,0 %	30,9 %

I tabell 1 står Elixias märkvärdiga förändring på 318 procent mellan åren 2015 och 2016 ut. Denna förändring i omsättningen beror på att de två skilda gymkedjorna Elixia och Sats sammanslogs under den tidsperioden, till det som idag heter Elixia i Finland. Elixias totala förändring från 2015 till slutet av år 2019 är en ökning på 332,2 %. Elixias totala förändring efter sammanslagningen till slutet av 2019 visar en ökning på 3,4 %.

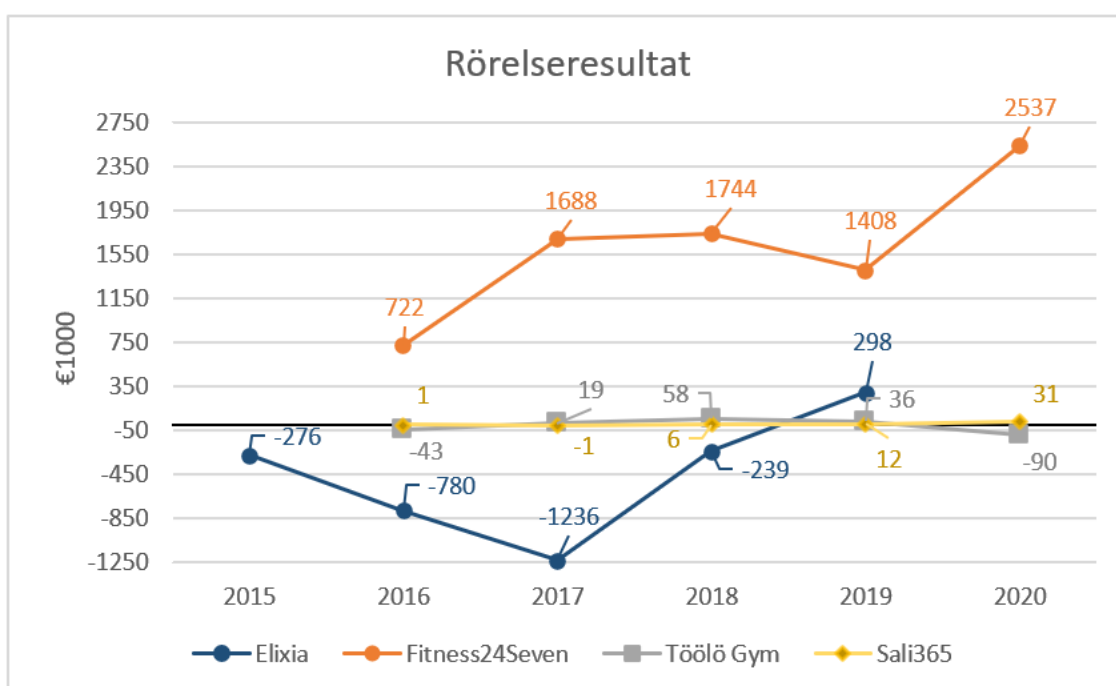
Elixia har överlag klarat sig bra, efter en måttlig förlust år 2017. Fitness24Seven är däremot det ända gymmet vars omsättning har stigit kontinuerligt för varje år. Den totala omsättningsförändringen mellan åren 2015 och 2020 är en ökning på 183,7 %. Bland dessa två gymkedjor har Fitness24Seven haft den stadigaste tillväxten i omsättningen. Fitness24Seven hör till de billigaste gymmen i Finland medan Elixia hör till de dyraste gymmen. Detta kan ses som ett tecken på att den finska befolkningen väljer de billigare gymmen över de dyrare. Töölö Gym, som är det dyrare av de två utvalda lokala gymmen, har haft en stadig förlust i omsättningen under den hela tidsperioden. Den totala förändringen för hela perioden är -29,3 %. Sali365 har från år 2016 fram till 2018 en ständig förlust, som sedan år 2019 vänds om till en stor ökning, som fortsätter ännu år 2020. Den totala förändringen i omsättningen för Sali365 är en ökning på 93,1 %.

Då man inte tar i beaktan Elixias kraftfulla omsättningsförändring år 2016, så ser Sali365 och Fitness24Seven ut som att vara den bättre presterande halvan bland de utvalda gymmen. Båda gymmens medlemskapsavgifter ligger under medeltalet i Helsingfors, vilket ger en klar bild av att de låga priserna attraherar fler kunder än Elixias och Töölö Gyms prissättning, som ligger över medeltalet i Helsingfors. Skillnaden mellan lokala gym och gymkedjor är inte lika tydlig, men överlag har gymkedjorna presterat bättre än de lokala gymmen.

## 7.1.2 Rörelseresultat och rörelsemarginal

Rörelseresultatet eller EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) är ett nyckeltal som mäter företagets vinst före räntor och skatter. För att räkna ut företagets rörelsemarginal så divideras rörelseresultatet med omsättningen och talet multipliceras med 100. Procenten som fås som resultat av denna uträkning kan användas för att bedöma effektiviteten och den operativa lönsamheten mellan företag inom samma bransch (Alma Media 2021).

Rörelsemarginalen kan vara negativ och en procent under 5 % ses oftast som ett otillräckligt resultat, medan en procent mellan 5 % och 10 % är nöjaktigt och en procent över 10 % kan ses som ett bra resultat (Yritystutkimus ry 2017, s. 65).



Figur 6. Rörelseresultatet avrundade till tusental (Asiakastiето, 2021).

Tabell 2. Rörelseresultatets förändring i procent (Asiakastiето, 2021)

### Rörelseresultatets förändring i procent

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Elixia</b>	-182,6 %	-58,5 %	80,7 %	224,7 %	
<b>Fitness24Seven</b>		133,8 %	3,3 %	-19,3 %	80,2 %
<b>Töölö Gym</b>		144,2 %	205,3 %	-37,9 %	-350,0 %
<b>Sali365</b>		-200,0 %	700,0 %	100,0 %	158,3 %

I figur 5 syns det att Elixia har haft en rörelseförlust från år 2015 ända fram till 2018, då rörelseresultatet steg med 80,7 procent. Därefter, år 2019, steg rörelseresultatet med över 200 procent. I Fitness24Sevens fall har gymmet lyckats hålla en rörelsevinst under alla fem åren, även då rörelseresultatet gick ner med närmare 20 procent år 2019. Töölö Gym hade en rörelseförlust år 2016, vilket år 2017 omvandlades till en rörelsevinst som fortsatte 2018. År 2019 sjönk rörelsevinsten medan år 2020 hade Töölö Gym en rörelseförlust. Sali365 hade år 2016 en rörelsevinst på 1000 euro, följande år var resultatet en rörelseförlust på 1000 euro. Åren därefter har Sali365 endast haft rörelsevinst, som stigit varje år jämfört med året tidigare.

Tabell 3. Rörelsemarginalen (Asiakastieto, 2021)

<b>Rörelsemarginal</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Elixia</b>	-3,1 %	-2,3 %	-4,0 %	-0,7 %	0,9 %	
<b>Fitness24Seven</b>		8,3 %	13,1 %	10,9 %	7,1 %	10,8 %
<b>Töölö Gym</b>		-5,8 %	2,8 %	8,6 %	4,7 %	-17,2 %
<b>Sali365</b>		1,0 %	-1,1 %	6,5 %	7,7 %	15,3 %

Elixias rörelsemarginal har varit negativ för den större delen av tiden. År 2019 låg rörelsemarginalen på den positiva sidan, den var ändå dock bara 0,9 %, vilket anses vara onöjaktigt. Fitness24Seven har däremot lyckats hålla rörelsemarginalen på en nöjaktigt nivå åren 2016 och 2019. Dessutom har Fitness24Seven lyckats åren 2017, 2018 och 2020 få en rörelsemarginal över tio procent, vilket enligt Yritystutkimus anses vara bra. Töölö Gym har haft en varierande rörelsemarginal. År 2018 var rörelsemarginalen på en nöjaktigt nivå medan åren 2016 och 2020 var rörelsemarginalen negativ. Sali365 har under 2015 haft en negativ rörelsemarginal som stigit med åren. Åren 2018 och 2019 var rörelsemarginalen nöjaktigt och år 2020 betraktades rörelsemarginalen vara bra, då den var 15,3 %.

Överlag har Fitness24Seven haft den högsta genomsnittliga rörelsemarginalen för de senaste fem åren. Genomsnittet för Fitness24Sevens senaste fem år låg på 10 %. Därefter följer Sali365, med en genomsnittlig rörelsemarginal på 5,9 %. Efter det kommer Töölö Gym med ett genomsnitt på -1,4 %. Elixia är på sista plats med ett genomsnitt på -1,9 % under 2015 till 2019. Gymmen med de bästa genomsnittliga rörelsemarginalen är också

gympen med de lägsta medlemskapsprisen, medan Elixia, med det högsta medlemskapspriset har den sämsta genomsnittliga rörelsemarginalen.

### 7.1.3 Nettoresultat

Nettoresultatet ger en inblick i företagets egentliga resultat. Nettoresultatet kan skilja sig från resultaträkningens vinst eller förlust av den orsaken att de s.k. extraordinära posterna inte räknas med i summan (Alma Media 2021). Finansportalen definierar extraordinära poster som "Intäkter och kostnader som inte hör till företagets vanliga löpande verksamhet. Till exempel vinst eller förlust vid försäljning av anläggningstillgångar, koncernbidrag och emissionskostnader."

Uträkningen av nettoresultatet görs genom att räkna ihop omsättningen och de finansiella intäkterna därefter subtraheras finansiella kostnader och skatterna. Med hjälp av nettoresultatet kan nettoresultat i procent av omsättningen räknas genom att dividera nettoresultatet med omsättningen och multiplicera slutsumman med 100. Nettoresultats procenten fungerar som en indikator på företagets lönsamhet och för att företaget skall betraktas som lönsamt så behöver det också ha ett positivt nettoresultat. Nettoresultatet kan variera beroende på vad företagets mål gällande vinstutdelning är och måste också bedömas enligt det (Alma Media 2021).

Tabell 4. Gymmens nettoresultat uträknade i euro och i procent av omsättningen med hjälp av det senaste bokslutet

	Rörelseresultat	Finansiella intäkter	Finansiella kostnader	Skatter	Nettoresultat	Nettoresultat %
<b>Elixia</b>	297 829,13 €	28 496,01 €	310 076,73 €	-1 498 267,19 €	1 514 515,60 €	4,4 %
<b>Fitness24Seven</b>	2 536 567,85 €	27 486,69 €	3 370,81 €	505 298,43 €	2 055 385,30 €	8,7 %
<b>Töölö Gym</b>	-89 555,39 €	0,18 €	17 745,89 €	-	-107 301,10 €	-20,9 %
<b>Sali365</b>	30 810,52 €	5,91 €	10,00 €	6 212,33 €	24 594,10 €	12,6 %

Elixias nettoresultat är 4,4 % och är positivt som en följd av den uppskjutna skattefordran på närmare 1,5 miljoner euro. Fitness24Seven är det ända gymmet vars finansiella intäkter överskrider de finansiella kostnaderna. Gymmet har ett nettoresultat på 8,7 procent. Töölö Gym är det ända gymmet vars nettoresultat är negativt, vilket också stämmer i rörelseresultatets fall. Sali365 har det bästa nettoresultatet av de fyra utvalda gymmen och



är det ända gymmet vars nettoresultat ligger över tio procent. Tre av de fyra gymmen har positiva nettoresultat, vilket tyder på att de är lönsamma.

#### 7.1.4 Avkastning på investerat kapital (ROI)

Nyckeltalet avkastning på investerat kapital har som funktion att mäta den relativa lönsamheten genom att mäta lönsamhet i förhållande till investerat kapital (Alma Media 2021). ROI räknas med hjälp av formeln (Stockmann, 2014):

$$ROI = \frac{(\text{Resultat före skatter} + \text{Finansiella kostnader})}{(\text{Främmande kapital} + \text{Eget kapital})} * 100$$

ROI procenten kan vara negativ, men en hög procent är mer än välkommen bland investerare som förväntar sig tjäna på kapitlet de investerat. Främmande kapital innebär kapital i formen av kortfristiga skulder som kan vara räntebärande eller interna, långfristiga skulder som kan klassas som övriga eller interna, skulder till kreditinstitut och pension lån (Yritystutkimus ry 2011, s. 64-65).

Tabell 5. Gymmens ROI procent uträknade från det senaste bokslutet

	Resultat före skatter	Finansiella kostnader	Räntebärande främmande kapital	Eget kapital	ROI
<b>Elixia</b>	16 248,41 €	310 076,73 €	7 980 949,63 €	3 759 418,63 €	2,8 %
<b>Fitness24Seven</b>	2 560 683,73 €	3 370,81 €	-	4 493 990,34 €	57,1 %
<b>Töölö Gym</b>	-107 301,10 €	17 745,89 €	561 962,06 €	-344 482,86 €	-41,2 %
<b>Sali365</b>	30 806,43 €	10,00 €	-	54 151,42 €	56,9 %

Till främmande kapital räknades endast de räntebärande beloppen, dvs. främmande kapital som inte bär med sig ränta är inte räknat med i slutsumman. Därtill räknades inte övriga skulder med, eftersom gymmen inte specificerade vad de övriga skulderna innehåller. Ifall det hela beloppet under titeln övriga skulder skulle räknas med i främmande kapitalet så skulle ROI procenten i den högra kolumnen påverkas.

Elixia, Fitness24Seven samt Sali365 har alla en positiv ROI. Sali365 har det bästa ROI procentvärdet på 56,9 procent. Töölö Gym har det lägsta procentvärdet på -41,2 procent som följd av de konstanta förlusterna gymmet gjort. Detta är en variation på 98,1 procentenheter. Mellan gymmen med positiva ROI värden är variationen 55 procentenheter.

### 7.1.5 Avkastning på eget kapital (ROE)

Return On Equity är ett av de mest kända nyckeltalen då det handlar om att räkna lönsamheten i företag. Orsaken till detta är delvis för att ROE inte är branschberoende (Alma Media 2021). Då man räknar ut ROE används formeln (Stockmann, 2014):

$$\text{ROE} = \frac{\text{Räkenskapsårets resultat}}{\text{Eget kapital i medeltal under räkenskapsperioden}} * 100$$

Räkenskapsårets resultat kan vara antingen negativt (förlust) eller positivt (vinst). Till eget kapital hör kapital som företagets ägare investerat samt gångna räkenskapsårets resultat. Uträkningen resulterar i ett tal i form av procent. ROE under 5 % kan anses vara ett svagt resultat medan 5-10 % anses vara passabelt. ROE på 10-15 % i sin tur är nöjaktigt medan 15-20 % anses vara bra. Om ROE ligger på över 20 % kan det klassas som utmärkt (Alma Media 2021).

Tabell 6. Gymmens ROE nyckeltal uträknade från det senaste bokslutet

	Räkenskapsårets resultat	Egna kapitalets medeltal	ROE
<b>Elixia</b>	1 514 515,60 €	3 002 160,83 €	50,4 %
<b>Fitness24Seven</b>	2 001 870,61 €	4 143 055,04 €	48,3 %
<b>Töölö Gym</b>	-107 301,10 €	-290 832,31 €	36,9 %
<b>Sali365</b>	24 594,10 €	41 854,37 €	58,8 %

Sali365 har det högsta ROE talet medan Töölö Gym har det lägsta ROE talet. Töölö Gyms ROE tal är vilseledande då man jämför det med de tre andra gymmen, eftersom företaget har både en nettoförlust och ett negativt eget kapital, vilket leder till ett positivt ROE tal. I detta fall är det inte praktiskt att jämföra Töölö Gyms ROE tal med de andra gymmens tal. Elixia är det ända gymmet som har en skattefordran, vilket drar upp på gymmets resultat för det senaste året. Ifall man inte räknar med Elixias skattefordran så är Elixias resultat för räkenskapsåret €16248,41 och i detta fall skulle gymmets ROE vara bara 0,5 %.

Skillnaden på det lägsta ROE talet och det högsta ROE talet är 21,9 procentenheter, vilket är mycket mindre än skillnaden som betraktades i ROI uträkningarna. När man räknar med Elixias ROE tal som inte beaktar skattefordran i uträkningen, så kan det observeras att de äldre (och dyrare) gymmen, dvs. Töölö Gym och Elixia har lägre ROE tal än de nyare och billigare gymmen.

### 7.1.6 Avkastning på totalt kapital (ROA)

Nyckeltalet avkastning på totalt kapital beräknar hur bra företaget är på att använda tillgångarna de har till förfogande för att skapa vinst. Nyckeltalet berörs inte av verksamhetens skattepolitik eller beskattningsteknik (Alma Media 2021). Avkastning på totalt kapital räknas på följande sätt (Aktiekunskap, 2020):

$$\text{ROA} = \frac{\text{Resultat före skatt} + \text{Finansiella kostnader}}{\text{Totala kapitalets medeltal}} * 100$$

Nyckeltalet anges i procent. Riktvärdena som används för jämförelser anser att ett värde under fem procent är svagt, ett värde mellan fem och tio procent är nöjaktigt och ett värde över tio procent anses vara bra. Då det inte är möjligt att Företag vars kapital är lågt kan som resultat få ett högt ROA värde, i detta fall rekommenderas det att hålla koll på vilken nivå verksamhetens rörelseresultat ligger (Alma Media 2021).

Tabell 7. Gymmens ROA värden, uträknade med hjälp av gymmens bokslut

	Resultat före skatt	Finansiella kostnader	Totala kapitalets medeltal	ROA
<b>Elixia</b>	16 248,41 €	310 076,73 €	20 070 336,18 €	1,6 %
<b>Fitness24Seven</b>	2 560 683,73 €	3 370,81 €	8 477 086,14 €	30,2 %
<b>Töölö Gym</b>	-107 301,10 €	17 745,89 €	421 732,96 €	-21,2 %
<b>Sali365</b>	30 806,43 €	10,00 €	51 461,81 €	59,9 %

ROA är i detta fall uträknat med hjälp av medeltalet på de två senaste årens totala kapital. Elixias avkastnings procent är den lägsta av de tre gymmen vars ROA är positivt. Procenten är 1,6, vilket enligt de riktgivande värdena betyder att det är svagt. Töölö Gym har ett negativt ROA värde på -21,2 %. Värdet är negativt som följd av verksamhetens

rörelseförlust. Både Fitness24Seven och Sali365 har väldigt bra värden med tanke på att allting över tio procent anses vara bra.

### 7.1.7 Total personalkostnad i procent av omsättning

Detta nyckeltal berättar om företagets nivå på löner som betalas ut till personalen. Nyckeltalet anges i procent och räknas ut genom att dividera personalkostnaden med den totala omsättningen och multiplicera talet med 100. En hög procent som resultat tyder på att företaget är personalintensivt. Det är rekommenderat att jämföra nyckeltalen endast bland företag inom samma bransch (Hogia 2021).

Tabell 8. Personalkostnadens andel av företagets omsättning, informationen hämtad från företagets senaste bokslut

	Omsättning	Personalkostnad	Personalkostnad Förändring	Personalkostnad /Omsättning	Resultat Förändring
<b>Elixia</b>					
2018	31 964 247,46 €	11 008 883,51 €		34,4 %	
2019	34 814 151,37 €	12 035 176,67 €	9,3 %	34,6 %	0,4 %
<b>Fitness24Seven</b>					
2019	19 698 517,39 €	3 617 582,36 €		18,4 %	
2020	23 534 765,24 €	4 025 129,57 €	11,3 %	17,1 %	-6,9 %
<b>Töölö Gym</b>					
2019	560 683,51 €	166 758,94 €		29,7 %	
2020	513 009,71 €	183 987,83 €	10,3 %	35,9 %	20,6 %
<b>Sali365</b>					
2019	148 565,23 €	36 426,20 €		24,5 %	
2020	195 222,37 €	68 022,05 €	86,7 %	34,8 %	42,1 %

Det senaste tillgängliga bokslutet för tre av de fyra gymmen är från åren 2019 och 2020. Elixia har inte ännu publicerat bokslutet för år 2020, så det senaste bokslutet med information från åren 2019 och 2018 användes. I alla fyra utvalda gym syns en ökning i personalkostnaden. I gymmen Elixia, Fitness24Seven samt Töölö Gym har en ökning i personalkostnaderna på runt 10 procent skett. Personalkostnaden för Sali365 har däremot nästan fördubblats år 2020 jämfört med 2019.

I Elixias fall har personalkostnaderna ökat proportionellt med ökningen i omsättningen som skett år 2019. Elixias personalkostnad år 2019 var 34,6 % av omsättningen. Detta ligger över medeltalet för genomsnittet i Finland år 2015, vilket enligt Statistikcentralen

var 31 % (Kiljunen & Niemistö, 2017). Personalkostnaderna för Sali365 har också ökat när omsättningen har stigit. Ökningen är dock mycket mer kraftfull jämfört med Elixias jämna ökning. År 2019 var personalkostnaderna för Sali365 under medeltalet på 31 %, medan år 2020 ligger kostnaderna över medeltalet (34,8 %).

Fitness24Sevens förändring i personalkostnaderna mellan 2019 och 2020 ligger på 11,3 procent medan företagets omsättning ökat med 19,5 % under samma år. Detta presenteras i kolumnen längst till höger som en minskning på 6,9 procent. Fitness24Seven gick från att år 2019 betala 18,4 procent av omsättningen ut i formen av personalkostnader till 17,1 procent år 2020. Båda procentarna ligger mycket under medeltalet i Finland på 31 %. Fitness24Seven försöker tydligt hålla personalkostnaderna så låga som möjligt, vilket är logiskt eftersom det är ett lågprisgym vars tjänster och personal är relativt nedskurna. Töölö Gym, vars omsättning varje år minskat, har en ökning på 20,6 procent i personalkostnaderna år 2020. År 2019 låg Töölö Gyms personalkostnader i relation till omsättningen under medeltalet i Finland, medan år 2020 hade Töölö Gym den högsta procenten av de fyra gymmen (35,9 %).

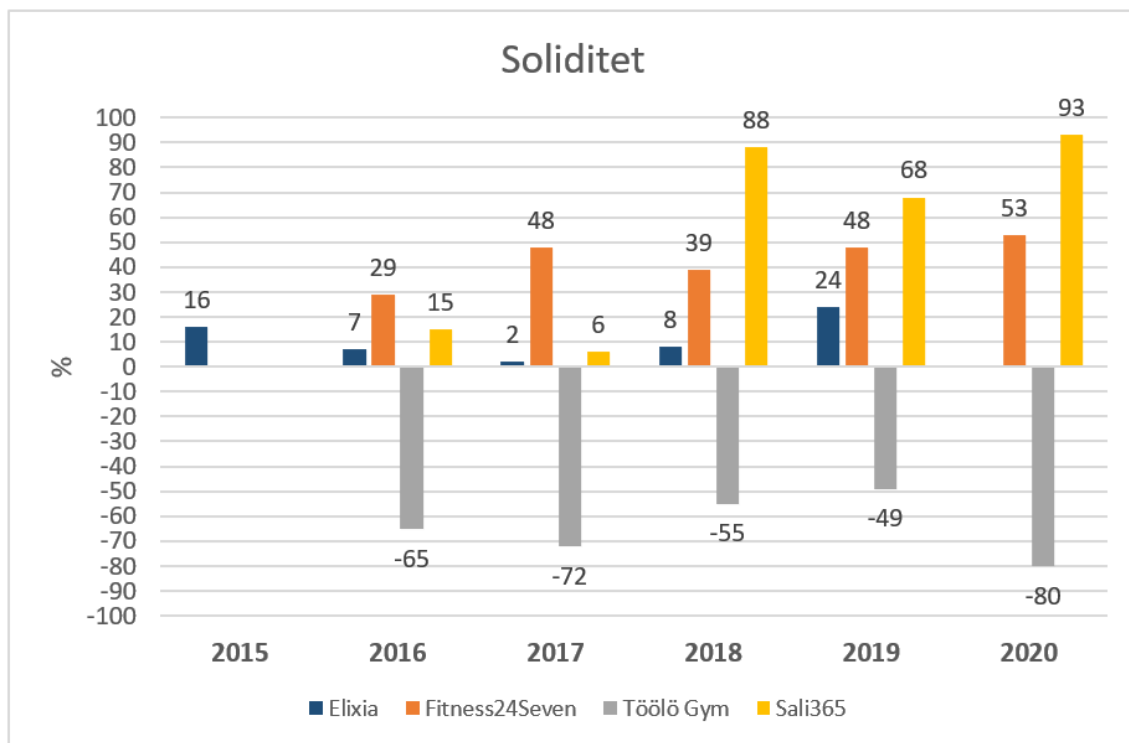
Elixia och Töölö Gyms personalkostnader i jämförelse med omsättningen är båda över medeltalet på 31 % år 2015. Båda gymmen kan klassas som premium gym, vilket överlag skulle betyda att de satsar på kundservice i formen av personal, vilket reflekteras i personalkostnaderna eftersom bägge gymmen ligger över medeltalet på 31 %. Sali365:s prissättning tyder på att gymmet kan klassas som något mittemellan medelpris- och lågprisgym. Personalkostnaderna jämfört med omsättningen visar dock att Sali365 spenderar mer av sin omsättning på personalen i jämförelse med medeltalet i Finland, vilket inte är typiskt för ett gym i denna prisklass.

## **7.2 Finansieringsnyckeltal**

### **7.2.1 Soliditet**

Soliditeten beskriver ett företags förmåga att handskas med förluster. Då man känner till företagets soliditet så kan man göra bedömningar om företagets långsiktiga betalningsförmåga (Alma Media 2021). Soliditetsprocenten räknas genom att dela företagets egna

kapital med balansräkningens slutsumma. En procent under 20 % kan anses vara svagt och kan medföra en hög risk för företaget om lönsamheten skulle minska. Därtill kan en låg soliditet fungera som ett varningstecken på en riskfylld investering för investerare. 20 % till 40 % är en nöjaktigt medan och över 40 % anses vara utmärkt (Yritystutkimus ry 2017, s. 70).



Figur 7. Gymmens soliditet (Asiakastieto, 2021).

Elixias soliditets procent har legat under 20 procent de fyra första åren, vilket anses vara svagt. År 2019 lyckades Elixia höja soliditeten till en nöjaktig nivå på 24 procent. Fitness24Sevens soliditet har ända sedan 2016 varit nöjaktig som värst. Åren 2017, 2019 och 2020 har Fitness24Seven haft en soliditet över 40 procent, vilket anses vara utmärkt. Det senaste bokslutet visar att Fitness24Seven inte haft något långfristigt främmande kapital, dvs. skulder, de senaste två åren (2019 och 2020), vilket är den största orsaken till att soliditeten är så hög mellan 2019 och 2020. Töölö Gyms soliditet har varje år varit negativ och därmed svag. Åren 2019 och 2020 har Töölö Gym haft stora skulder i jämförelse med omsättningen, samtidigt som gymmet därtill har under 2019 och 2020 haft en rörelseförlust. För Sali365 har soliditeten legat på en svag nivå mellan åren 2016 och

2017. De tre följande åren har Sali365 haft en soliditet långt över 40%, vilket anses vara utmärkt. Sali365 har inte heller haft något långfristigt främmande kapital åren 2019 och 2020.

## 7.2.2 Quick ratio

Quick ratio mäter verksamhetens betalningsförmåga och ekonomiska buffert. Med hjälp av en tillräckligt hög ekonomisk buffert klarar företaget av att betala oförväntade utgifter. Nyckeltalets uppgift är att beräkna företagets förmåga att betala kortfristiga skulder endast med finansieringstillgångarna (Alma Media 2021). Värdet på quick ratio räknas på detta sätt (Asiakastieta, 2020):

$$QR = \frac{\text{Finansieringstillgångar}}{\text{Kortfristiga främmande kapital} - \text{Kortfristiga erhållna förskott}}$$

Ifall värdet är under 0,5 anses det vara svagt, medan ett värde mellan 0,5 och 1 är nöjaktigt. Ett värde över 1 är bra. Då quick ratio värdet är jämnt 1 betyder att företagets finansieringstillgångar är lika stora som dess kortfristiga skulder (Yritystutkimus ry 2017, s. 75).

Tabell 9. Uträkningen av företagens quick ratio, eurobeloppen är hämtade ur företagens senaste bokslut

	Finansierings tillgångar	Kortfristigt främmande kapital	Erhållna förskott	Quick Ratio
<b>Elixia</b>	11 410 937,33 €	9 999 827,38 €	5 750 583,05 €	2,7
<b>Fitness24Seven</b>	5 943 946,70 €	4 125 018,70 €	25 292,09 €	1,4
<b>Töölö Gym</b>	118 058,05 €	268 362,24 €	-	0,4
<b>Sali365</b>	27 593,75 €	5 040,16 €	-	5,5

Elixias nyckeltal, som är 2,7, anses vara på en mycket bra nivå. Företagets finansieringstillgångar är närmare en tredjedel av omsättningen och försäljningsfordringarna är ca. en tredjedel av finansieringstillgångarna. Detta kan vanligtvis medföra en potentiell kreditrisk, vilket i värsta fall skulle kunna leda till ett sämre quick ratio tal. Men eftersom medlemskapsavgiften till gym oftast betalas i förhand (inte i efterhand) så är risken inte heller stor (Axactor, 2021). Töölö Gym är ett annat gym som befinner sig i en liknande situation gällande kundfordringarnas andel av finansieringstillgångarna. Töölö Gyms

quick ratio är däremot svagt. Fitness24Seven har ett nyckeltal som anses vara bra. Sali365 har ett väldigt högt quick ratio tal, på grund av de låga skulderna.

### 7.2.3 Current ratio

Current ratio är ett nyckeltal vars uppgift är att mäta verksamhetens likviditet samt den ekonomiska bufferten vid bokslutets tidpunkt. Tanken bakom nyckeltalet är att mäta hur bra företaget kan klara av att betala kortfristiga skulder med hjälp av omsättningstillgångarna och finansieringstillgångarna. Current ratio använder sig därmed av ett längre perspektiv än quick ratio. Current ratio, så som quick ratio, ger en bild av företagets situation bara för den dagen bokslutet är gjort. Current ratio räknas på följande sätt (Yritystutkimus ry 2017, s. 75):

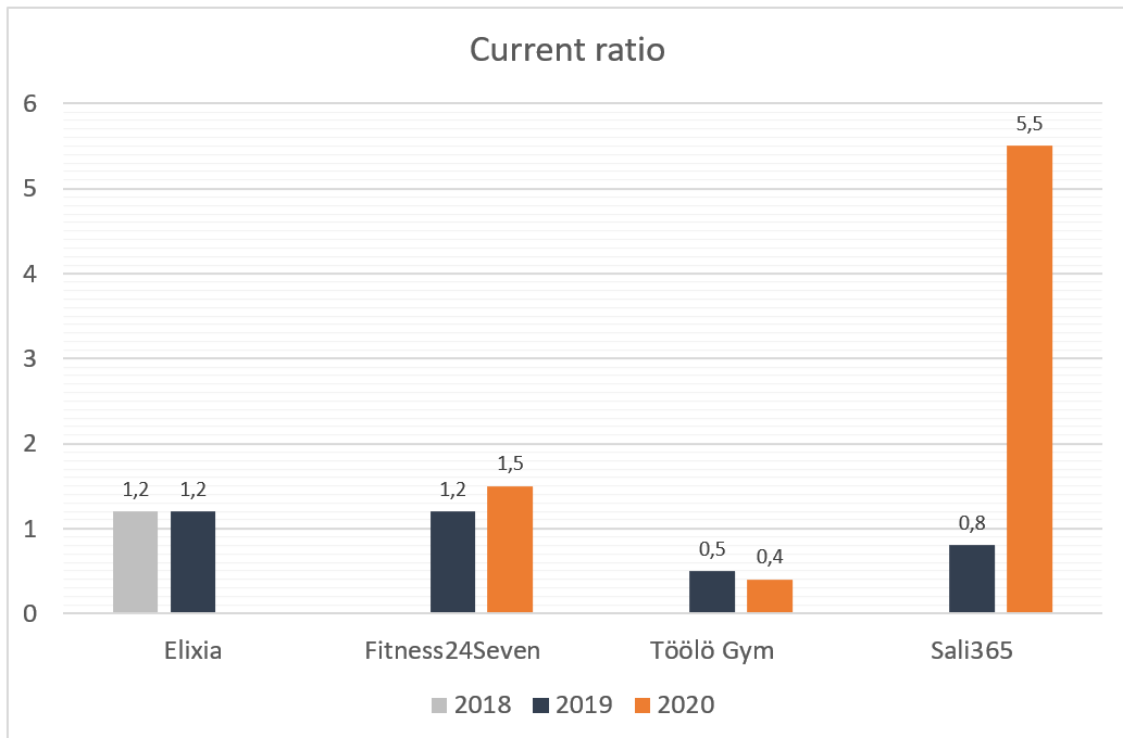
$$CR = \frac{\text{Omsättningstillgångar} + \text{Finansieringstillgångar}}{\text{Kortfristigt främmande kapital}}$$

Ett värde över 2,5 anses vara utmärkt, mellan 2 och 2,5 anses vara bra, mellan 1,5 och 2 är nöjaktigt, mellan 1 och 1,5 är onöjaktigt och ett värde under 1 anses vara svagt (Alma Media 2021).

Tabell 10. Gymmens current ratio tal från år 2020 och 2019, i Elixias fall år 2019 och 2018, hämtade ur företagens senaste bokslut

Gym, År	Omsättnings tillgångar	Finansierings tillgångar	Kortfristigt främmande kapital	Current Ratio
Elixia, 2019	398 242,84 €	11 410 937,33 €	9 999 827,38 €	1,2
Fitness24Seven, 2020	53 658,42 €	5 943 946,70 €	4 125 018,70 €	1,5
Töölö Gym, 2020	2 640,75 €	118 058,05 €	268 362,24 €	0,4
Sali365, 2020	-	27 593,75 €	5 040,16 €	5,5
Elixia, 2018	316 896,99 €	9 570 857,15 €	8 470 775,37 €	1,2
Fitness24Seven, 2019	43 924,38 €	5 266 626,50 €	4 280 213,36 €	1,2
Töölö Gym, 2019	5 575,55 €	92 072,50 €	181 110,59 €	0,5
Sali365, 2019	-	11 187,86 €	14 174,72 €	0,8





Figur 8. Gymmens current ratio tal för de två senaste åren, uträknade från det senaste bokslutet.

Elixias current ratio är oförändrat mellan åren 2018 och 2019. Elixia har i det nyaste bokslutet ett nyckeltal som anses vara onöjaktigt och är det enda gymmet vars current ratio är lägre än quick ratio. Detta har skett som en följd av att Elixias stora erhållna förskott inte räknats bort från det kortfristiga främmande kapitalet. Fitness24Seven har år 2020 ett nyckeltal som kan anses vara något mellan onöjaktigt och nöjaktigt, en ökning mellan 2019 och 2020 kan ses i figur 8. Töölö Gym har år 2020 ett svagt nyckeltal på 0,4 som har blivit aningen sämre jämfört med år 2019. Sali365 har år 2020 ett utmärkt current ratio tal som är oförändrat jämfört med quick ratio talet. Gymmets nyckeltal har ökat kraftigt år 2020 som en följd av att dess kortfristiga skulder sjönk med 64 % samtidigt som finansieringstillgångarna mer än dubblats.

## 7.3 Resultat

Medianen på nyckeltalen inom de enskilda branscherna är hämtade från Finnveras databas. Den senaste tillgängliga informationen på branschernas medianer är från år 2019. Branscherna är klassade enligt näringsgrensindelningen TOL 2008. Elixia hör till TOL93110, vilket är klassen för sportanläggningar. Fitness24Seven hör till TOL93120, som är klassen för sportklubb och idrottsföreningar. Töölö Gym samt Sali365 hör till TOL93130, som är klassen för gymanläggningar. (Statistikcentralen, 2018).

Tabell 11. Gymmens nyckeltal från det senaste bokslutet samt branschernas median nyckeltal från 2019 hämtade från Finnvera

Gym, År (Bransch)	Omsättning	Omsättningsförändring %	Rörelsemarginal	Nettoresultat
Elixia, 2019 (93110)	34 814 000 €	8,9 %	0,9 %	4,4 %
Fitness24Seven, 2020 (93120)	23 535 000 €	19,5 %	10,8 %	8,7 %
Töölö Gym, 2020 (93130)	513 000 €	-8,6 %	-17,2 %	-20,9 %
Sali365, 2020 (93130)	195 000 €	30,9 %	15,3 %	12,6 %
<b>Branchernas median nyckeltal</b>				
Sportanläggning (93110)	455 000 €	0,0 %	11,8 %	3,5 %
Sportklubb och idrottsförening (93120)	429 000 €	0,0 %	5,6 %	2,9 %
Gymanläggning (93130)	223 000 €	0,0 %	6,4 %	0,0 %

Gym, År (Bransch)	ROI	ROE	ROA	Personalkostnad i % av omsättningen
Elixia, 2019 (93110)	2,8 %	50,4 %	1,6 %	34,6 %
Fitness24Seven, 2020 (93120)	57,1 %	48,3 %	30,2 %	17,1 %
Töölö Gym, 2020 (93130)	-41,2 %	36,9 %	-21,2 %	35,9 %
Sali365, 2020 (93130)	56,9 %	58,8 %	59,9 %	34,8 %
<b>Branchernas median nyckeltal</b>				
Sportanläggning (93110)	9,1 %		7,5 %	
Sportklubb och idrottsförening (93120)	14,3 %		7,5 %	
Gymanläggning (93130)	3,8 %		3,3 %	

Gym, År (Bransch)	Soliditet	Quick ratio	Current ratio
Elixia, 2019 (93110)	24 %	2,7	1,2
Fitness24Seven, 2020 (93120)	53 %	1,4	1,5
Töölö Gym, 2020 (93130)	-80 %	0,4	0,4
Sali365, 2020 (93130)	93 %	5,5	5,5
<b>Branchernas median nyckeltal</b>			
Sportanläggning (93110)	17,2 %	0,7	0,8
Sportklubb och idrottsförening (93120)	25,6 %	1,3	1,4
Gymanläggning (93130)	2,2 %	0,9	1,0

Medianen för alla finansiella nyckeltal förutom ROI är som högst i sportanläggningar. Nyckeltalet ROA är som högst i både sportanläggningar samt sportklubb och idrottsföreningar. Sportklubb och idrottsföreningar har den högsta medianen för ROI, soliditet, quick ratio samt current ratio. Gymanläggningar har överlag lägre nyckeltal jämfört med

de två andra klasserna. Nyckeltalen rörelsemarginal, quick ratio och current ratio är de enda nyckeltalen som inte är lägst bland branscherna.

Då det gäller enskilda gyms nyckeltal så har Elixia den största omsättningen av de fyra gymmen. Gymmets omsättningsförändring är låg i jämförelse med Fitness24Seven och Sali365. Elixias rörelsemarginal är positiv men eftersom den ligger under fem procent så anses den vara onöjaktig. Därtill befinner sig rörelsemarginalen under medianen för sportanläggningar. Nettoresultatet är 4,4 % på grund av skattefordran, men även om skattefordran inte skulle beaktas så skulle nettoresultatet vara positivt, så som rörelsemarginalen. Elixias ROI värde är lågt i jämförelse med medianen för sportanläggningar och värdet är också det lägsta positiva värdet för gymmen. Elixia har ett ROE värde på 50,4 %, vilket kan anses vara på en utmärkt nivå. ROA värdet är positivt men eftersom det är under fem procent så anses det vara svagt, därtill ligger värdet under medianen för sportanläggningar. Personalkostnaderna i relation till omsättningen är lägre än nyckeltalet för Sali365 och Töölö Gym, fastän de alla tre gymmens nyckeltal är runt 35 %. Elixia soliditet är på en nöjaktig nivå och ligger över medianen för branschen. Quick ratio värdet är på en god nivå och är samtidigt över medianen. Nyckeltalet current ratio anses vara onöjaktigt i Elixias fall även då det är högre än medianen.

Fitness24Sevens omsättning är andra högst av gymmen och gymmets omsättningsförändring är också den andra största på 19,5 %. Gymmet har en rörelsemarginal på 10,8 %, vilket enligt Yritystutkimus anses vara ett bra resultat. Nettoresultatet är positivt och ligger över branschens medianvärde. Fitness24Seven har det högsta ROI värdet av de fyra gymmen och jämfört med medianen är ROI värdet högt. Gymmets ROE värde är högt och eftersom värdet ligger över 20 % så betraktas det som ett utmärkt värde. ROA värdet är högre än medianen för branschen och det anses vara på en bra nivå. Soliditeten är på en utmärkt nivå. Företagets quick ratio och current ratio är över medianen för branschen. Quick ratio värdet på 1,4 anses vara bra, medan current ratio värdet 1,5 uppfattas som nöjaktigt.

Töölö Gym har en den största omsättningen av de lokala gymmen. Gymmets omsättningsförändring mellan 2019 och 2020 är negativ. Töölö Gym är det ända gymmet vars rörelsemarginal är negativ. Nettoresultatet är också negativt som följd av det negative

rörelseresultatet. Av de fyra gymmen har Töölö Gym det ända negativa ROI värdet. Töölö Gyms ROE värde är positivt som en följd av förlusten under räkenskapsåret i combination med det negative egna kapitalet. Därmed är gymmets ROE tal vilseledande och svårt att jämföra med resten av gymmen och medianen för branschen. Gymmet har ett negativt ROA värde som följd av rörelseförlusten. I relation till omsättningen har gymmet de största personalkostnaderna. Gymmet har en negativ soliditet som följd av det negativa egna kapitalet. Gymmets quick ratio och current ratio ligger under medianen och värdena anses vara svaga. Quick ratio värdet är under ett som en följd av att gymmet har större kortfristiga skulder än finansierings tillgångar.

Sali365:s omsättning är lägst av de fyra gymmen. Omsättningen ligger under branschens medeltal. Sali365 har den största omsättningsförändringen och rörelsemarginalen, bägge talen är högre än medianvärdet. Gymmet har också den bästa nettoresultat procenten. Sali365 har ett ROI värde på 56,9 %, vilket är det andra bästa ROI värdet, efter Fitness24Sevens ROI på 57,1 %. Gymmet har det bästa ROE och ROA värdet av de utvalda gymmen. ROA värdet på 59,9 % är mycket högre än medianen för branschen, som är 3,3 %. Sali365 har en soliditet på 93 %, vilket är det bästa nyckeltalet för soliditet bland de fyra gymmen. Nyckeltalet är dessutom högt i jämförelse med medianen som är 2,2 %. Därtill har gymmet de högsta quick ratio och current ratio nyckeltalen.

## **8 ANALYS OCH DISKUSSION**

I detta kapitel analyseras resultaten som är presenterade i det föregående kapitlet. Därefter förs en slutdiskussion där jag går igenom forskningsfrågorna. Kapitlet avslutas med förslag på fortsatt forskning.

### **8.1 Analys av resultaten**

På basen av resultaten kan det konstateras att gymkedjorna har en mycket större omsättning än de lokala gymmen. Töölö Gyms omsättning är bara ca. 1,5 % av Elixias omsättning. Detta är naturligt eftersom gymkedjorna är större företag med fler förläggningar än de lokala gymmen, som bara äger ett gym. Därmed har gymkedjorna också i de flesta fall

fler kunder. Sali365 är det enda företaget med en omsättning under medianen för sin bransch. Orsaken till detta är att gymmet är ett relativt nytt, lokalt gym. Därtill är det värt att notera att alla gym har utmärkta ROE värden, bortsett från Töölö Gym vars ROE värde inte visar hela sanningen.

Personalkostnaderna för tre av fyra gym ligger runt 35 %. Fitness24Seven har de lägsta personalkostnaderna i relation till omsättningen (17,1 %). Procenten är mycket lägre i jämförelse med tre andra gymmen vars procent ligger runt 35 %. Detta är typiskt för ett lågpris gym, vars affärsmodell går ut på att ha låga medlemskapsavgifter och en nedskuren personal för att spara pengar. Sali365 har höga personalkostnader jämfört med priset på medlemskap vilket inte är typiskt för gym i den prisklassen. Gymmets personalkostnader såg nästan en fördubbling mellan åren 2019 och 2020.

Då man jämför med medianen för gymmens korresponderande branscher så kan det observeras att det inte går bra för Töölö Gym. Bortsett från gymmets omsättning är alla nyckeltal sämre än medianen. Därtill är största delen av nyckeltalen negativa eller svaga. Däremot, för Fitness24Seven går det bra i jämförelse med branschen. Gymmet ligger över medianen i alla nyckeltal. Det är värt att notera att sportklubb och idrottsföreningar är branschen med de bästa nyckeltalen i genomsnitt. För Sali365 går det också bra jämfört med branschen. Gymmet ligger över medianen i alla nyckeltal förutom omsättningen. Elixia ligger över medianen i alla nyckeltal förutom ROA, ROI och rörelsemarginalen. Dvs. Elixia har problem med att skapa vinst på sina tillgångar samtidigt som gymmet har ett relativt lågt resultat i jämförelse med omsättningen. Därmed skulle jag säga att det varken går speciellt bra eller dåligt för Elixia.

Gymmen vars prissättning på medlemskapet är lågt har de bästa nyckeltalen medan gymmen vars medlemskapsavgift är högre har de sämre nyckeltalen. Sali365, som har de andra billigaste medlemskapet av de utvalda gymmen, har överlag de bästa nyckeltalen. Fitness24Seven, vars medlemskapspris är det billigaste av de fyra gymmen, har överlag de andra bästa nyckeltalen. Elixias nyckeltal är på tredje plats medan gymmets medlemskap anses vara det dyraste. Töölö Gym har de sämsta nyckeltalen och har det andra dyraste medlemskapet. Nyckeltalen tyder på att det finns ett generellt samband mellan medlemskapsavgifter och lönsamhet. De billigare gymmen har bättre nyckeltal medan de

dyrare gymmen har sämre nyckeltal. Det billigaste gymmet har inte de bästa nyckeltalen och det dyraste gymmet har inte de sämsta nyckeltalen. I och med detta går det inte att säga att det skulle framgå ett linjärt samband mellan medlemskapspris och lönsamhet. Det är värt att notera att Elixias medlemskap är modulärt och det finns ingen publicerad information på vad kunderna i genomsnitt betalar för sitt medlemskap. Detta betyder att priset på Elixias medlemskap inte nödvändigtvis behöver vara det dyraste av de fyra utvalda gymmen.

Eftersom det går bäst för Sali365 och sämst för Töölö Gym, samt bra för Fitness24Seven och varken speciellt bra eller dåligt för Elixia, så är det svårt att säga ifall det går bättre för gymkedjor än för lokala gym, eller tvärtom. Det som kan konstateras dock är att skillnaden på de två lokala gymmens nyckeltal är mycket större än på gymkedjornas nyckeltal. På basen av det skulle jag konstatera att gymkedjorna har presterat aningen bättre än de lokala gymmen.

## **8.2 Slutdiskussion**

Examensarbetets syfte var att undersöka ifall det finns ett samband mellan nyckeltalen och prissättningen på gymmens medlemskap. Därtill var syftet att jämföra nyckeltalen med branschernas nyckeltal samt jämföra gymkedjornas och de lokala gymmens nyckeltal i relation till varandra. Materialet som användes för undersökningen var i form av gymmens senaste bokslut, köpta från Patent- och registerstyrelsen. Därtill användes finansiell information från Asiakastiето. Informationen för beräkandet av nyckeltalen samt de riktgivande värdena hämtades huvudsakligen från Yritystutkimus Ry och Alma Media samt delvis från andra artiklar.

Nyckeltalen som användes i undersökningen var de följande; omsättning, rörelseresultat samt rörelsemarginal, nettoresultat, avkastning på investerat kapital, avkastning på eget kapital och avkastning på totalt kapital. Därtill användes nyckeltalet för total personalkostnad i procent av omsättningen. Slutligen användes nyckeltalen soliditet, quick ratio och current ratio. Sammanfattningsvis kan man konstatera att de två lokala gymmen presterade väldigt olika medan för gymkedjorna kunde det inte ses en lika stor skillnad i

prestationen. Bara ett av de fyra gymmen hade en väldigt svag prestation medan resten av gymmen antingen hade måttliga eller väldigt bra prestationer.

Jag tycker att undersökningen har givit mig svar på forskningsfrågorna. Den första forskningsfrågan “Har prissättningen på medlemskapet i gymmen någon påverkan i bokslutsresultatet?” fick som svar att nyckeltalen tyder på att det finns ett generellt samband mellan medlemskapsavgifter och lönsamhet. Sambandet visade att de billiga gymmen presterat bättre än de dyrare gymmen. Men sambandet var inte linjärt, dvs. det billigaste gymmet presterade inte bäst och det dyraste gymmet presterade inte sämst.

Den andra forskningsfrågan “Hur ser de enskilda företagens nyckeltal ut i jämförelse med branschen?” fick som svar att alla Töölö Gyms nyckeltal, förutom omsättningen, var sämre än branschens median. Fitness24Seven hade bra nyckeltal, alla nyckeltal var högre än branschens median. Sali365 hade också bra nyckeltal, alla förutom omsättningen var över medianen. Elixias nyckeltal låg under medianen då det gällde att generera vinst på tillgångarna. Därtill var gymmets rörelsemarginal lägre än medianen. De resterande nyckeltalen var över branschens median.

Den tredje forskningsfrågan “Visar nyckeltalen att gymkedjorna presterat bättre än de lokala gymmen, eller tvärtom?” fick som svar att gymkedjorna hade överlag presterat lite bättre än de lokala gymmen. I båda kategorierna fanns ett gym som presterat bra och ett gym som presterat sämre. Det var därför svårt att säga ifall gymkedjorna har presterat bättre än de lokala gymmen, men överlag var prestation skillnaderna mycket större för de lokala gymmen än gymkedjorna.

Mina förslag till fortsatt forskning skulle vara att i framtiden göra en liknande undersökning för den tiden då Corona epidemin var aktuell. Det kunde vara intressant att jämföra gymmens nyckeltal före Corona epidemin och under, eller efter, den tiden. Ett annat förslag skulle vara att göra en undersökning som omfattar fler gym, t.ex. en undersökning för hela huvudstadsregionen.

## KÄLLOR

- Aarresola, O., Itkonen, H., Salmikangas A-K. & Mäkinen, J., 2018. *Liikunnan ja urheilun vapaaehtoistyö, osallistuminen ja jäsenyys. Aikuisväestön liikunnan harrastaminen, vapaaehtoistyö ja osallistuminen 2018*. Tillgänglig: [https://www.urheilututkimukset.fi/media/urtu/julkaisut/2019\\_jar\\_aikuisvest\\_sel71\\_85829.pdf](https://www.urheilututkimukset.fi/media/urtu/julkaisut/2019_jar_aikuisvest_sel71_85829.pdf) Hämtad: 24.2.2021.
- Aktiekunskap, 2020. *ROA – Räntabilitet på det totala kapitalet*. Tillgänglig: <https://www.aktiekunskap.nu/fundamental-analys/roa-rantabilitet-pa-det-totala-kapitalet/> Hämtad: 29.4.2021
- Alma Media., 2021, *Tunnuslukuopas*. Tillgänglig: <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas> Hämtad: 28.2.2021
- Andreasson, J., Johansson, T., 2014, *The Fitness Revolution, Historical Transformations in the Global Gym and Fitness Culture*, *Sport Science Review*, 23(3-4). Tillgänglig: [https://www.researchgate.net/publication/277018421\\_The\\_Fitness\\_Revolution\\_Historical\\_Transformations\\_in\\_a\\_Global\\_Gym\\_and\\_Fitness\\_Culture](https://www.researchgate.net/publication/277018421_The_Fitness_Revolution_Historical_Transformations_in_a_Global_Gym_and_Fitness_Culture) Hämtad: 24.2.2021
- Asiakastieto, 2021. Tillgänglig: <https://www.asiakastieto.fi/web/fi/> Hämtad: 28.2.2021
- Asiakastieto, 2020, *Tunnusluvut*. Tillgänglig: <https://www.asiakastieto.fi/yriytykset/tunnusluvut> Hämtad: 28.3.2021
- Axactor, 2021, *Myyntisaamiset ja luottoriski*. Tillgänglig: <https://www.axactor.com/fi/artikkelit/myyntisaamiset-ja-luottoriski>
- Bryman, Alan & Bell, Emma 2019, *Business research methods, 5th edition*, Oxford University Press.
- Elixia, 2021, *Historiamme*. Tillgänglig: <https://www.elixia.fi/> Hämtad: 26.2.2021
- European Commission, 2018, *Sport and physical activity. Special Eurobarometer 472*. Brussels, Belgium: Directorate-General for Education, Youth, Sport and Culture  
Tillgänglig: <https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/ResultDoc/download/DocumentKy/82432> Hämtad: 24.2.2021
- Finansportalen, *Ekonomisk ordlista*. Tillgänglig: <https://www.finansportalen.se/ordlista/d-f/> Hämtad: 27.4.2021
- Finder, 2021, *Sali365* Tillgänglig: <https://www.finder.fi/Liikuntapalvelut/Sali365/Helsinki/yhteystiedot/2870655> Hämtad: 26.2.2021



- Finder, 2021, *Töölö Gym* Tillgänglig: <https://www.finder.fi/Kuntosali/T%C3%B6%C3%B6l%C3%B6+Gym/Helsinki/yhteystiedot/308201> Hämtad: 26.2.2021
- Finnvera. *Finnveran tilinpäätötilastot.* Tillgänglig: <https://tem-tilastopalvelu.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/TEM>Toimiala Online Veloitukseton/TEM>Toimiala Online Veloitukseton Finnvera/Finnvera.px/> Hämtad: 29.4.2021
- Fitness24Seven, 2021, *Historiamme.* Tillgänglig: <https://fi.fitness24seven.com/> Hämtad: 26.2.2021
- Fressi, 2021, *Minkälaisia kuntosaleja markkinoilla on?* Tillgänglig: <https://www.fressi.fi/kuntosalivertailu> Hämtad: 26.2.2021
- Hogia, 2021. *Räkna ut löneprocent.* Tillgänglig: <https://www.hogia.se/affarssystem/artiklar/rakna-ut-loneprocent> Hämtad: 28.2.2021
- Husu, P., Paronen, O., Suni, J., & Vasankari, T., 2011, *Suomalaisten fyysinen aktiivisuus ja kunto 2010: terveyttä edistävän liikunnan nykytila ja muutokset.* Tillgänglig: <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/75444/OKM15.pdf?sequence> Hämtad: 24.2.2021
- Kiljunen, M., & Niemistö, J., 2017 *Kuntosalibisneksessä vain harva yritys on rautaa.* Tieto&trendit (stat.fi) Tillgänglig: <http://www.stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2017/kuntosalibisneksessa-vain-harva-yritys-on-rautaa/> Hämtad: 25.2.2021
- LIPAS, *Liikuntapaikat.* Tillgänglig: at: <https://www.lipas.fi/tilastot> Hämtad: 25.2.2021
- Lundén, B. & Nyholm, J., 2013, *Bokslutsanalys- Grundläggande bokslutskunskap och metoder för räkningsanalys.* (5. upplagan). Mönlycke: Elanders.
- MTV Uutiset, 2017, *Suomalaisilla kuntosaleilla Euroopan nopein kasvu kävijämäärissä: "Kuntoilijat erittäin tietoisia terveydestään".* Tillgänglig: <https://www.mtvuutiset.fi/artikkeli/suomaisilla-kuntosaleilla-euroopan-nopein-kasvu-kavijamaarissa-kuntoilijat-erittain-tietoisia-terveydestaan/6588838> Hämtad: 24.2.2021
- Patent- och registerstyrelsen, 2021. *Handelsregistret, Tjänster från våra samarbetspartner.* Tillgänglig: <https://www.prh.fi/sv/kaupparekisteri/tietopalvelut/netista.html> Hämtad: 24.3.2021
- Sali365, 2021, *Hemsida.* Tillgänglig: <https://sali365.fi/> Hämtad: 26.2.2021
- Scheerder, J., Vehmas, H., & Helsen, K., 2020, *The Rise and Size of the Fitness Industry in Europe: Fit for the Future?* Palgrave macmillan.
- Seppänen, H., 2011, *Yrityksen analysointi ja tilinpäätös.* Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

- Stern, M., 2008. *The fitness movement and the fitness center industry, 1960-2000*. Business History Conference. Business and Economic History On-line: Papers Presented at the BHC Annual Meeting., Vol. 6. Tillgänglig: [https://thebhc.org/sites/default/files/stern\\_0.pdf](https://thebhc.org/sites/default/files/stern_0.pdf) Hämtad: 24.2.2021
- Stockmann, 2014, *Beräkningsgrunder för nyckeltal*. Tillgänglig: <http://www.stockmannagroup.com/sv/berakningsgrunder-for-nyckeltal> Hämtad: 28.4.2021
- Svensk ordbok, 2009. Norstedts Ordbok, Stockholm.
- Statistikcentralen, 2018, *Näringsgrensindelningen*. Tillgänglig: <https://www.stat.fi/sv/luokitukset/toimiala/?code=93120> Hämtad: 29.4.2021
- Tilastokeskus, 2021, *Toimipaikkalaskuri*. Tillgänglig: <https://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/Toimipaikkalaskuri/> Hämtad: 25.2.2021
- Tuisku, N., 2018, *Påverkar prissättningen lönsamheten? En jämförande studie mellan gymkedjor och lokala gym*. Theseus. Tillgänglig: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2018120319822> Hämtad 24.2.2021
- Töölö Gym, 2021, *Hemsida*. Tillgänglig: <https://www.toologym.fi/> Hämtad: 26.2.2021
- Walker, T., 2020, *European Health & Fitness Market Report 2020 will serve as post-COVID-19 benchmark*. Tillgänglig: <https://www.leisureopportunities.co.uk/news/European-fitness-market-in-2019:-revenues-reached-%E2%82%AC282bn-as-memberships-grew-by-38-per-cent/345219> Hämtad: 24.2.2021
- Yritystutkimus ry., 2011, *Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi*. (9. painos, korjattu laitos). Helsinki: Hakapaino
- Yritystutkimus ry., 2017, *Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi*. (10. painos, korjattu laitos). Helsinki: Hakapaino

## **Bokslut**

Bokslut för Fitness24Seven Oy, FO-nummer 2402161-5, 01.05.2019 - 30.04.2020

Bokslut för SATS Finland Oy, FO-nummer 0459885-5, 01.01.2019 - 31.12.2019

Bokslut för Senec Oy, FO-nummer 2605571-2, 01.01.2020 - 31.12.2020

Bokslut för Töölö Gym Oy, FO-nummer 0837117-2, 01.04.2019 - 31.03.2020