

A COVID-19 világjárvány gazdasági hatása a kondicionáló termék vállalkozásaira

The economic impact of the COVID-19 pandemic on gym businesses

SZTUPOVSZKY ZOLTÁN hallgató, Kodolányi János Egyetem,
sztupovszki@gmail.com

MALATYINSZKI SZILÁRD egyetemi docens, Kodolányi János egyetem,
malatyinszki.szilard@kodolanyi.hu

DOI: <https://doi.org/10.65513/MaMi.2025.6.17>

Abstract

The results of the research highlight that the pandemic has had a significant impact on the economic situation of gyms and the fitness sector. Gyms faced a number of economic challenges that significantly affected their revenues and costs. Nevertheless, analysis of consumer behavior showed that despite the pandemic and price increases, many people decided to return or would like to return to gyms. New consumer behavior, especially among younger age groups, is bringing online training programs and fitness apps to the forefront, while middle-aged generations prefer more traditional forms of exercise and personalized services.

The research emphasizes the importance of innovation and adaptation in difficult times. In order to increase the competitiveness of gyms and ensure post-crisis recovery, it is important to improve customer safety and comply with hygiene regulations. In addition, the development of online and digital services is also key. Based on the research data, it is essential to continuously monitor consumer needs and expectations in order to develop a successful strategy. Overall, the demand for physical activity has remained strong among the population, which indicates a positive outlook for the fitness sector.

Keywords: pandemic, gym, entertainment industry, consumer behavior, adaptation, profitability

JEL codes: L83; I15; D22; G32; M21; L25; O33; C83

Absztrakt

A kutatás eredményei rávilágítanak arra, hogy a pandémia jelentős hatással volt a konditermek gazdasági helyzetére és a fitnessszektorra. A konditermek számos gazdasági kihívással néztek szembe,

amelyek jelentősen érintették bevételeiket és költségeiket. Ennek ellenére a fogyasztói magatartás elemzése azt mutatta, hogy bár a pandémia idején és az áremelkedések ellenére is sokan úgy döntöttek, hogy visszatérnek vagy szeretnének visszatérni a konditermekbe. Az új fogyasztói magatartás, különösen a fiatalabb korosztályok, előtérbe helyezi az online edzésprogramokat és a fitness alkalmazásokat, míg a középkorú generációk inkább a hagyományosabb edzésformákat és a személyre szabott szolgáltatásokat részesítik előnyben.

A kutatás hangsúlyozza az innováció és alkalmazkodás fontosságát a nehéz időszakokban. A konditermek versenyképességének növelése és a válság utáni helyreállítás érdekében fontos az ügyfelek biztonságérzetének javítása, valamint a higiéniai előírások betartása. Emellett az online és digitális szolgáltatások fejlesztése is kulcsfontosságú. A kutatás adatai alapján a sikeres stratégia kidolgozása érdekében elengedhetetlen a fogyasztói igények és elvárások folyamatos figyelemmel kísérése. Összességében a fizikai aktivitás iránti igény erős maradt a lakosság körében, ami pozitív jövőképet jelez a fitnessszektor számára.

Kulcsszavak: pandémia, kondicionáló terem, szórakoztató ipar, fogyasztói magatartás, alkalmazkodás, jóvedelmezőség

JEL-kódok: L83; I15; D22; G32; M21; L25; O33; C83

1. Bevezetés

A COVID-19 világjárvány jelentős hatással volt a világ gazdaságára és a vállalkozásokra, különösen a konditermekre vonatkozóan, amelyek a bezárások, utazási korlátozások és az egészségügyi előírások következtében szembesültek az ügyfelek számának csökkenésével és a bevételeik visszaesésével. Ezek a vállalkozások nem csupán egészségügyi előnyöket nyújtanak, de gazdasági szereplőkként is munkahelyeket teremtenek és hozzájárulnak a helyi gazdaságok fejlődéséhez. A pandémia példátlan kihívást jelentett globálisan, szembesítve minket egy olyan helyzettel, amelyet kezdetben alig tudtunk felfogni. A média által közvetített aggasztó hírek mellett mindenki figyelemmel kísérte, hogyan alakul a hirtelen berobbanó járványhelyzet. Ez egy évtizedek óta nem tapasztalt világjárvány volt, amelyre az emberek pszichéje sem volt felkészülve. Sok munkahely szűnt meg, sokan kerültek nehéz helyzetbe, tömegesen regisztráltak haláleseteket, és gyakorlatilag otthonainkba kényszerültünk.

Magyarországon 2020. március 11-én hirdették ki a Kormány vészhelyzetet. Az aktív sportolóknak egy különösen nehéz időszakkal kellett szembenézniük, amikor a sportlétesítmények először korlátozottan voltak nyitva, majd többször hosszabb időre teljesen bezártak. Ez jelentős hatással volt a sportolói teljesítményre, a mentális egészségre és a fizikai állapotra. A bezárásokra reagálva az emberek alternatív sportolási lehetőségeket kerestek. Az interneten és a közösségi médiában folyamatosan lehetett követni, hogy a konditermek hogyan reagálnak a kormányzati intézkedésekre. Az edzőtermek korlátozott nyitva tartása miatt sokan otthoni edzésre váltottak, amihez az eszközök gyorsan elfogytak a sportboltokból. Sokan sikeresen alkalmazkodtak az új helyzethez és otthonukban folytatták az edzéseket, míg mások az utcai edzésterületek felé fordultak, bár ott az eszközök száma korlátozottabb. A konditermek és fitness központok fő bevételi forrásai – a napijegyek és bérletek értékesítése – jelentősen csökkentek, ami erősen érintette a kiadásait és bevételeit. Néhány hely megkapta a szükséges támogatásokat, de voltak, akik a járvány gazdasági következményei miatt kénytelenek voltak bezárni, vagy tulajdonosváltáson mentek keresztül a túlélés érdekében. Ez a helyzet különösen megviselte azokat, akik számára a rendszeres konditermi edzés az élet része volt.

Ebben a kutatásban azt vizsgálom, hogy a pandémia hogyan befolyásolta a konditermek gazdasági helyzetét, milyen változások következtek be, és milyen terveket alkalmaztak az átmeneti időszakokban. Az átfogó elemzés célja, hogy feltárjuk a gazdasági hatásokat, amelyek érték ezeket a vállalkozásokat,

és az alkalmazott adaptációs stratégiákat. Személyes tapasztalataimból kiindulva szeretném megvizsgálni hogyan változtak meg a konditermekbe járók szokásai, és milyen gazdasági kilátások rajzolódnak ki a jövőre nézve. A 2022-es adatok már lehetőséget adnak a pandémia utáni helyzet értékelésére, míg a 2023-as számok még nem állnak rendelkezésre. A kutatás során az üzemeltetőkkel készült interjúk, céges eredmény-kimutatások, kérdőív, valamint a járvány gazdasági hatásait vizsgáló szakirodalmi források segítenek megérteni, hogyan alkalmazkodtak a vállalkozások a megváltozott körülményekhez.

A kutatás végén következtetéseket fogalmazok meg, amelyek összefoglalják a kutatási eredményeket és megválaszolják a felvetett kutatási kérdéseket. Emellett felhívom a figyelmet a kutatás korlátaira. Az eredmények alapján lehetőség nyílik az üzleti modell frissítésére, az új trendek és ügyfélpreferenciák figyelembevételére, valamint a válsághelyzetekre való jobb felkészülésre. Az iparági szakemberek és döntéshozók számára releváns információkhoz való hozzájárulás, valamint a megfelelő stratégiák kidolgozásának lehetővé tétele a jövőbeni válságokra való felkészülés érdekében kiemelkedően fontos célkitűzései ennek a kutatásnak.

1.1. Problémafelvetés, hipotézisek

Hogyan befolyásolta a COVID-19 világjárvány a konditermek bevételeit és költségeit 2020-ban, és hogyan alakult a helyzet a járvány utáni időszakban? Milyen mértékben csökkentek a konditermek árbevételei és költségei 2020-ban az előző évekhez képest? Van-e kapcsolat a pandémia előtti jövedelmezőségi mutatók (például ROA) a konditermek válságból való kilábalásának sebessége és hatékonysága között? Hogyan befolyásolta a saját tőke nagysága és az eladósodottság mértéke a konditermek jövedelmezőségét a pandémia után? Visszatérnek-e a sportolni vágyók a konditermekbe a pandémia és az áremelkedések ellenére, és milyen tényezők motiválják őket a visszatérésre?

A járvány következtében bevezetett korlátozások, az egészségügyi aggályok, valamint az emberek fizikai közelségét korlátozó intézkedések jelentős kihívások elé állították a fitness központokat. Ezek a kihívások nem csupán a napi működést, hanem a hosszú távú pénzügyi stabilitást és növekedési kilátásokat is befolyásolták. A kutatásom célja, hogy átfogó képet nyújtsunk a konditermek helyzetéről, és megállapítsuk, milyen lépéseket tehetnek a vállalkozások a fenntartható növekedés és a jövőbeli válságok jobb kezelése érdekében.

A pandémia konditermekre gyakorolt hatását az alábbi hipotéziseken keresztül fogom részletesen megvizsgálni:

- A konditermek bevétele jelentősen visszaesett 2020-ban, de 2022 végére általában újra elérte a 2018-as szintet.
- A konditermek költségei jelentősen magasabbak voltak az árbevételhez képest 2020-ban, mint a többi vizsgált évben.
- 2020-ban az árbevétel is, és a költségek is csökkentek az előző évi adatokhoz képest, de az árbevétel csökkenése jelentősebb volt.
- Azok a konditermek, amelyek jobb ROA (jövedelmezőségi) mutatóval rendelkeztek a pandémia előtt, gyorsabban és hatékonyabban lábaltak ki a válságból.
- A magasabb saját tőkével rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudtak elérni a járvány után.
- A kisebb eladósodottsággal rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudtak elérni a járvány után.

- A sportolni vágyók a pandémia után az áremelkedések ellenére is szeretnének visszatérni edzeni a konditermekbe.

1.2. Kutatási cél

A kutatásom célja a magyar konditermek gazdasági helyzetének vizsgálata a COVID-19 pandémia előtt, alatt és után, különös tekintettel a bevételi és költségstruktúrára, valamint a vállalkozások alkalmazkodóképességére és túlélési stratégiáira. Ennek érdekében a következő kutatási feladatokat tűztem ki:

- Az Elektronikus Beszámoló Portálról származó adatok felhasználása a kiválasztott konditermek pénzügyi helyzetének elemzéséhez. A mérleg és eredménykimutatások alapján számítok pénzügyi mutatókat, amelyek lehetővé teszik a konditermek gazdasági teljesítményének mélyreható vizsgálatát;
- Egy online kérdőív összeállítása és terjesztése a konditermek látogatói körében, amelynek célja a sportolók viselkedésének, preferenciáinak és a pandémia hatásainak felmérése. A kérdőív segítségével megvizsgáljuk, hogy a pandémia milyen tartós változásokat hozott a konditermekbe járók edzési szokásaiban és preferenciáiban;
- A gyűjtött adatok elemzése és összevetése a kutatási hipotézisekkel. Ezáltal vizsgáljuk, hogy a pandémia hogyan befolyásolta a konditermek bevételeit, költségeit, a jövedelmezőségi mutatókat (mint például a ROA), valamint a sportolók konditermekbe való visszatérési hajlandóságát;
- A kutatási eredmények alapján következtetések levonása a magyar konditermek pandémia általi és utáni gazdasági helyzetéről. Az eredményekből származó tanulságok felhasználása a fitneszparág számára releváns stratégiák és ajánlások megfogalmazásához, amelyek hozzájárulnak a jövőbeli válságok jobb kezeléséhez és a piaci pozíciók megerősítéséhez.

2. Anyagok és módszertan

A kutatásom két fő eleme a primer és a szekunder adatgyűjtés. Primer kutatásom kvalitatív módszereket foglal magában. Elsőként két konditerem vezetőjével készített mélyinterjúim lehetővé teszik a számok mögötti történetek, stratégiák és döntések megértését. Ezek az interjúk kulcsfontosságúak a konditermek által alkalmazott válságkezelési taktikák és üzleti modellek feltárásához, valamint ahhoz, hogy megértsük, hogyan igazodtak a megváltozott piaci körülményekhez és fogyasztói magatartáshoz.

Ezt követően szekunder adatokat gyűjtöttem az Elektronikus Beszámoló Portálról, amely magában foglalja a konditermek pénzügyi kimutatásait és mérlegadatait. Ez a nyilvánosan elérhető forrás alapvető betekintést nyújtott a vizsgált konditermek gazdasági helyzetébe, lehetővé téve számomra, hogy pontos és releváns mutatókat állítsak elő a pandémia előtti, alatti és utáni időszakok összehasonlításához.

A kutatásom harmadik szakaszában kvantitatív módszert alkalmaztam, egy kérdőív segítségével gyűjtöttem adatokat a konditermek látogatóitól. Ez a módszer segített felmérni a fogyasztói preferenciákat, a pandémia hatását a konditermek látogatottságára és az érzékenységre. A kérdőíves felmérés eredményei alapvető betekintést nyújtanak a konditermek jövőbeli üzleti stratégiáinak és marketing tevékenységeinek alakításához.

2.1. A vizsgálat elméleti háttere

A világvilágjárvány hatása a fitneszszektorra

A világijárvány hatása a fitneszszektorra, beleértve a magyar helyzetet, jelentős és sokrétű. Míg a fitneszipar a járvány előtt dinamikusan növekedett, a COVID-19 komoly visszaesést hozott mind a bevételekben, mind a klubok számában. Az IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association, egy nemzetközi, non-profit kereskedelmi szövetség, amely világszerte egészségügyi és fitneszlétesítményeket, edzőtermet, wellness központokat, sportklubokat és beszállítókat képviseli, célja az egészség- és fitneszipar növekedésének elősegítése és védelme) jelentései szerint a fitneszklubok világszerte jelentős bevételecsökkenést tapasztaltak, és számos országban jelentős volt az edzőterem bezárása és csődje. Az Amerikai Egyesült Államokban például az iparág bevétele 2020-ban 58%-kal csökkent az előző évhez képest. Az online és digitális fitneszszolgáltatások azonban gyors növekedésnek indultak, és az otthoni fitneszeszközök piaca jelentősen bővült. A magyar fitneszipar is jelentős változásokon ment keresztül a járvány alatt. A hazai helyzet feltárása a szektorba történő mélyebb betekintést szolgálta, és azt mutatta, hogy a magyar fitneszklubok nagy kihívásokkal néznek szembe a túlélés és a növekedés érdekében.

A COVID-19 miatt sok oktató váltott online képzésre. Az online térbe való átállás azonban számos kihívást is hozott magával, például az oktatók nem tudták figyelni és korrigálni a résztvevők mozdulatait. A túlélés érdekében számos magyar edzőterem alternatív megoldásokat alkalmazott, mint például az online edzések és a felszerelések bérlete. Egyes klubok hibrid megoldásokra váltottak, kombinálva az online és offline órákat. Az offline órákon az edzők szerepe kiemelkedővé vált, és nemcsak az edzések szakmai vezetése, hanem a vendégek pszichológiai támogatása is fontossá vált. A jövőre vonatkozóan a fitneszszektorban különböző trendek figyelhetők meg, mint például az egészségügyi prioritások felértékelődése, a klubok, mint közösségi központok koncepciójának erősödése és az otthoni fitneszszolgáltatások további növekedése. Az edzőteremeknek továbbra is alkalmazkodniuk kell az új körülményekhez, és szorosabb kapcsolatot kell kialakítaniuk ügyfeleikkel, hogy a visszatérésüket és az új ügyfelek vonzását elősegítsék. A COVID-19 hatása hosszú távon is érezhető lesz az iparágban, és az edzőteremeknek rugalmasnak kell lenniük az új kihívások kezelésében.

2.2. COVID-19 hatása a fogyasztói magatartás változására

Az alábbi tanulmányt Debadyuti Das, Ashutosh Sarkar és Arindam Debroy készítették 2022-ben, amely a pandémia fogyasztói viselkedésre gyakorolt hatásait vizsgálja egy feltörekvő gazdaság kontextusában. A COVID-19 világijárvány átalakította a fogyasztók életmódját és vásárlási szokásait, amelyek szocioökonómiai háttérüktől függően változnak:

- A pandémia jelentősebben érintette az informális szektor fogyasztóit, növelve az alapvető szükségletek olcsó alternatívái iránti keresletet.
- A fogyasztók vásárlási magatartásában jelentkező változások közé tartozik az alapvető szükségletekre való több költség, márkák és termékek cseréje, az egészség és higiénia iránti nagyobb érzékenység.
- Megnövekedett a wellness, szórakoztató, egészségügyi és higiéniai termékek iránti kereslet, valamint a mindennapi szükségletek olcsóbb alternatíváinak keresése.

A wellness- és szórakoztató termékek, valamint az egészségügyi és higiéniai cikkek iránti kereslet egyaránt összefüggésben állt a fogyasztók foglalkozási helyzetével és családi jövedelmi szintjével. Ez a kapcsolat kettős dimenziót nyújtott a fogyasztói preferenciák megértéséhez. Míg a wellness- és szórakoztató termékek iránti érdeklődés elsősorban az életmódbeli vágyak és az elérhető jövedelem alapján alakult, addig az egészségügyi és higiéniai termékek iránti igényt az egészségtudatosság és a pandémia által érzékelt közvetlen kockázatok hajtották. A foglalkoztatási státusz, különösen azok számára, akik az informális szektorban dolgoztak vagy elvesztették munkájukat, jelentős hatással volt

arra, hogy mennyi erőforrást tudnak ezekre a termékekre fordítani. Az elérhetőség és a családi jövedelmi helyzet összefonódása így meghatározó tényezővé vált abban, hogy a fogyasztók milyen mértékben tudják prioritásukat helyezni az egészségügyi, wellness, szórakoztató és higiéniai termékek felé.

Fitnesz-tech ássa meg a konditermek sírját

Az International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA) becslései szerint az amerikai konditermek negyede bezárt 2020 végére, ami a járvány előtti 40 ezer konditerem 35 milliárd dolláros árbevételéből 20,4 milliárd dollárt törölt el. Ezen túlmenően egy TD Ameritrade felmérés szerint az amerikai fitneszklubok látogatóinak 59%-a nem tervezi bérletének megújítását, míg egy McKinsey közvéleménykutatás arra világított rá, hogy az online fitneszprogramok előfizetőinek 68%-a folytatni kívánja ezeket a programokat a járvány után is. A Peloton, amely 2012-ben alakult New Yorkban, az otthoni fitnesz piac vezetője lett egy magas technológiai szintet képviselő szobabiciklivel, amelyet 2 és 3 ezer dollár közötti áron értékesítenek. A havi 39 dolláros előfizetés online spinning órákat kínál, amelyek során a cég instruktora motiválják a résztvevőket. A Peloton előfizetőinek száma a járvány előtti 562 ezerről 15 hónap alatt 1 millió 670 ezerre nőtt, amely megmutatja az otthoni fitnesz iránti kereslet növekedését.

A Pelotonon kívül más startupok is jelentős növekedést értek el, mint például a Liteboxer, egy otthoni bokszedző eszköz, a Tonal, egy erőedzésekre alkalmas okos fitnesz eszköz, és a Mirror, amely egy falra szerelt óriásképernyővel követi az edzést. Ezek a termékek és az általuk kínált online edzések radikálisan átalakítják az otthoni edzés fogalmát, lehetővé téve a felhasználók számára, hogy személyre szabott, hatékony edzést végezzenek saját otthonukban. Jónap Richárd azt állítja, hogy ez a változás tartós lesz, és a jövőben a hibrid edzési modellek uralkodnak majd, ahol az otthoni és az edzőtermi edzések egymást kiegészítve jelennek meg. Ez a megközelítés új lehetőségeket és kihívásokat is rejt a fitneszágazat számára, amelynek alkalmazkodnia kell az új fogyasztói igényekhez és elvárásokhoz.

2.3. A COVID-19 világszerte gyakorolt hatása a fizikai aktivitásra

A COVID-19 globális pandémiává nyilvánítása utáni időszakban világszerte csökkent a lépésszám. A változások regionálisan eltérőek voltak, ami valószínűleg a világjárvány időzítésében, a regionális végrehajtásban és a viselkedésszerű változásokban rejlik. A viszonylag alacsony COVID-19 fertőzöttségi arányokkal rendelkező, és így zárlatot nem bevezető országok, mint Dél-Korea, Tajvan és Japán, mégis csökkenést mutattak az összlépésszámban. A régiókon belüli lépésszámtrendek valószínűleg a fizikai aktivitás (például sétálás és edzés) és a mindennapi tevékenységek (például ingázás és bevásárlás) társadalmi távolságtartási erőfeszítések miatti változásainak kombinációját tükrözik. Ezt a kutatást Geoffrey H. Tison, Robert Avram, Peter Kuhar, Sean Abreau, Greg M. Marcus, Mark J. Pletcher és Jeffrey E. Olgin készítette, és az *Annals of Internal Medicine* folyóiratban jelent meg. (Tison et al, 2020)

A megfigyelt változékonyság a lépésszámban valószínűleg a régiók közötti szocioökonómiai egyenlőtlenségek és egy régióban a szabadidős fizikai aktivitásba való bekapcsolódás vagy hozzáférés lehetőségeinek eltérései által is befolyásolt.

A fitneszipar állapota 2023-ban

A COVID-19 világjárvány átalakította az iparágat, ösztönözve az innovációt és az új megközelítéseket a fizikai és mentális jólét előmozdítása érdekében.

- A fitneszipar az elmúlt évtizedben stabil növekedést mutatott, bár a COVID-19 világjárvány jelentős kihívások elé állította.
- 2019-ben a globális iparág bevétele 96,7 milliárd dollár volt, több mint 205 000 klubbal és 184,6 millió taggal (IHRSA).

Az előrejelzések szerint 2023-ra a piaci részesedés 81,5 milliárd dollárra csökken, ami a teljes iparág 15,7%-os visszaesését jelenti. Ugyanakkor az online képzés és az otthoni felszerelések piaca jelentős növekedést mutatott.

- A technológia és a digitális innovációk beépítése, mint például a fitness alkalmazások, a viselhető eszközök és az online platformok, kiemelkedő szerepet játszanak az iparág fejlődésében.
- A pandémia a digitális átalakulás katalizátoraként működött, mivel a zárlatok és a társadalmi távolságtartási intézkedések alternatív módszereket kényszerítettek ki az aktív maradásra.
- A milleniumi generáció jelenti a "wellness generációt", 79%-uk számára az egészség a legfontosabb az életükben.
- A fitnessszektor éves összetett növekedési rátája (CAGR) 2021 és 2026 között várhatóan 7,21% lesz.
- 2021. július 1-ig a tornatermek és stúdiók 22%-a véglegesen bezárt az IHRSA szerint.
- A nők globálisan a tornatermi tagságok nagyobb részét teszik ki, körülbelül 57%-ot.
- A fitnessz tevékenységek és termékek iránti érdeklődés nem korlátozódik bizonyos régiókra, az Ázsia-Csendes-óceáni régió rendelkezik a legmagasabb fitnesspiaci értékkel 2023-ban, utána Észak-Amerika és Európa következik.

A 2023-as Fitneszipari trendek összefoglalása a PerfectGym weboldalán publikáltak alapján: A fitneszszférában tapasztalható trendek között kiemelkedik a viselhető technológia, amelynek részeként egyre növekvő népszerűségnek örvendenek a okosórák, melyek segítségével a felhasználók könnyen nyomon követhetik edzéseiket és egészségüket. A szabad súlyzós erőnléti edzés jelentős hangsúlyt kapott, amely az izomerősítő gyakorlatokat helyezi fókuszba, miközben a testtömeges edzés megjelenése alacsony költségű és funkcionális alternatívát kínál a hagyományos megoldásokhoz képest. Az idősebb felnőttek számára kialakított fitness programok iránti kereslet növekedésében a hosszabb élettartam és a fizikai aktivitás fontosságának felismerése játszik szerepet. Ugyanakkor az otthoni edzések népszerűségének csökkenése figyelhető meg, amelyet a boutique fitness stúdió (egy kis méretű edzőterem, amely csoportos edzésekre specializálódik, általában csak egy vagy maximum két fitnessz területre összpontosítva, így személyre szabottabb, közösségi hangulatú edzésélményt kínálva) és az otthoni edzési trendektől való elmozdulást támogatja. A kültéri tevékenységek iránti vágy növekedése részben a COVID-19 korlátozásoknak, részben pedig az egészséges életmód iránti általános érdeklődésnek köszönhető. A funkcionális fitnessz edzések terén egyre nagyobb hangsúlyt kap a mindennapi tevékenységek támogatása és az egészséges mozgásformák gyakorlása. A nagy intenzitású intervallum edzés (HIIT) egy gyors tempójú edzésformaként tűnik ki, amit nagyon hatékonynak tartanak. A fogyásért végzett edzés egyre inkább étrend-kiegészítő programokkal kombinálódik a hatékonyabb eredmények elérése érdekében, míg a személyi edzés és testreszabott edzésterv igénye továbbra is erős marad a fogyasztók körében. Az edzőtermek 2020-as bezárása utáni online edzési lehetőségek népszerűségének növekedése a COVID-19 pandémia által kikényszerített digitális átállás eredménye, amit tovább erősítettek a hibrid modellek megjelenése, amelyek az online és személyes

edzési szolgáltatások kombinációját kínálják, valamint a friss levegőn végzett fitness tevékenységek iránt megnövekedett érdeklődés, amelyek az egészséges mozgásformákat támogatják.

2.4. A válság különböző kontextusai

A COVID-19 világjárvány következtében bekövetkezett válság mély nyomot hagyott a globális gazdasági struktúrában, beleértve a fitneszipart is. Csehné Papp Imola kutatása a "Új Munkaügyi Szemle" II. évfolyamának 2021/1. számában publikált elemzése alapján, a válság során a világ országainak döntő többsége, 92,9%-a került recesszióba, ami drasztikus GDP-csökkenést eredményezett a Nemzetközi Valutaalap és a Világbank előrejelzése szerint. A válság által érintett szektortól függetlenül, minden gazdasági ágazatban, így a fitnessszektorban is munkahelyvesztések és a termelés visszaesése figyelhető meg. (Csehné, 2021)

A válság különböző kilábalási forgatókönyvei közül sok elemzés a V alakú, gyors és erős gazdasági fellendülést remélték, ám fontos számításba venni az U és L alakú forgatókönyveket is, amelyek hosszabb ideig tartó és mélyebb gazdasági visszaesést jeleznek előre. A fitnessszektorra vetítve ez azt jelenti, hogy a válság és az azt követő kilábalás időszakában a konditermeknek alkalmazkodniuk kellett a megváltozott piaci körülményekhez, beleértve a fogyasztói magatartás változásait és a GDP-ben elfoglalt szerepük átformálódását. A válság által generált gazdasági és munkaerőpiaci hatások kezelésére szükséges intézkedések között kiemelkedő helyet foglalnak el a bértámogatás, a foglalkoztatási garancia programok, és az új munkahelyek létrehozásának ösztönzése. Ezek az intézkedések a fitnessszektorban is relevanciával bírnak, ahol a munkahelyek megőrzése és új lehetőségek teremtése kulcsfontosságú a válság utáni helyreálláshoz.

2.5. A költségek és bevételek közötti kapcsolat az üzleti életben

Az értékesítési költség és a bevétel közötti kapcsolat az eladás során felmerülő közvetlen költségekre és a termék vagy szolgáltatás értékesítéséből származó bevételekre vonatkozik. Az értékesítési költségek hatékony kezelése kiemelkedően fontos, mivel közvetlen hatással van a vállalat bruttó haszonkulcsára és nyereségességére. A hatékony költségkezelés segíthet abban, hogy a vállalat több bevételt generáljon az értékesítésekből, miközben minimalizálja az eladási költségeket. Ezáltal az értékesítési költségek és a bevétel közötti kapcsolat közvetlenül befolyásolja a vállalat jövedelmezőségét és versenyképességét a piacon.

A költség/árbevétel arány kritikus jelentőséggel bír minden vállalkozás pénzügyi egészsége és hatékonysága szempontjából az értékelés során. Ezen mutatók mindegyike alapvető fontosságú a vállalatvezetés számára, hogy jellemezzék a költségek és bevételek közötti kapcsolatot, valamint értékeljék a vállalat pénzügyi helyzetét és teljesítményét. Ezeket rendszeresen kell nyomon követni és elemezni, hogy az üzleti stratégiákat és döntéseket a jövedelmezőség növelése és a pénzügyi egészség javítása érdekében alakíthassák ki. A COGS (Cost of Good Sold) az eladott áruk teljes költségét jelenti. A közvetlen költségek és árbevétel aránya (COGS/árbevétel arány) az eladott áruk teljes költségét (COGS) osztja el a vállalat teljes árbevételével. Ez az arány azt mutatja, hogy egységnyi bevétel elérése hány pénzegység költséget igényel. Az alacsony arány azt jelzi, hogy a vállalat hatékonyan működik, mivel kevesebb költséget igényel a bevétel előállításához. Ellenben a magas arány arra utalhat, hogy a vállalat túlzott költségeket visel el az eladott áruknál és szolgáltatásoknál, ami csökkentheti a jövedelmezőséget és versenyképességet.

A haszonkulcs vagy nettó haszonkulcs azt jelenti, hogy mekkora a nettó nyereségnek (költségekkel csökkentett nettó árbevétel) az árbevételhez viszonyított aránya. Azonban azt érdemes kiemelni, hogy ez a nettó haszonkulcs kifejezés többnyire a működési jövedelmezőséget jelzi, nem pedig az üzleti tevékenységet. Magas értéke azt jelzi, hogy a vállalat jelentős nyereséget képes termelni a bevételeiből, ami pozitívumot jelez az üzleti tevékenység hatékonyságát illetően.

Az eladott áruk költsége (COGS) az eladott áruk vagy szolgáltatások előállításának közvetlen költségeit mutatja, mint például a nyersanyagok, munkaerő és termelési általános költségek. A COGS jelentős hatással van a bruttó haszonkulcsra (az az arány, amely megmutatja, hogy a termék beszerzési ára és eladási ára közötti különbség milyen százalékban marad meg nyereségként a vállalkozásnál, a működési költségek figyelembevétele nélkül) és általánosan a vállalat jövedelmezőségére. Az alacsony COGS arány pozitívan befolyásolja a bruttó haszonkulcsot, mivel alacsonyabb költségek mellett nagyobb nyereség marad az eladásokból. Ezáltal az alacsony COGS arány elősegíti a vállalat jövedelmezőségét és versenyképességét a piacon.

2.6. A „ráta piramis” felhasználása az elemzésben

A "ráta piramis" vagy Dupont analízis egy pénzügyi elemzési eszköz, amely a vállalatok jövedelmezőségének vizsgálatára szolgál, különös tekintettel a saját tőke hozamára (ROE). A ráta piramis segítségével az elemzők képesek felmérni a saját tőke hozamának változását okozó tényezőket, és "térképet" kaphatnak a jövedelmezőség növelésének lehetséges útjairól.

Ez a módszer az üzleti tervezés során is fontos segítséget nyújthat, mivel az elemzés eredményeit és a piaci körülményeket figyelembe véve stratégiai döntéseket lehet hozni az árbevétel növelése, a költségek csökkentése, vagy az eszközhasználat optimalizálása terén. Ez a módszer lehetővé teszi, hogy a ROE változásait három alapvető tényezőre bontsák le:

1. Árbevétel-arányos adózott eredmény: Ez a mutató azt mutatja, hogy az értékesítésből származó bevételek mekkora százaléka marad meg adózott eredményként. Javításának módjai közé tartozik az értékesítési mennyiség növelése, az eladási árak emelése, a termékek összetételének módosítása, vagy a vállalati költségek csökkentése.
2. Összes eszköz forgása: Ez a mutató azt fejezi ki, hogy a vállalat eszközei milyen gyorsan "forognak", azaz milyen hatékonyan használja fel eszközeit az árbevétel generálására. Az eszközök forgási sebességének javítása érdekében törekedni lehet az olcsóbb beszerzési források felkutatására, a készletszint optimalizálására, a követelések gyorsabb beszedésére, a tárgyi eszköz-állomány átalakítására, vagy a meglévő kapacitások hatékonyabb kihasználására.
3. Vagyon multiplikátor (vagyonmérő): Ez a tényező azt mutatja, hogy a vállalat mennyire képes a saját tőkéjét eszközökbe átváltani. Bár a "ráta piramis" által tárgyalt szövegben nem részletezett, a vagyon multiplikátor általában a vállalat tőkeáttételét fejezi ki, ami azt mutatja, hogy a vállalat mennyire használ idegen tőkét a működéséhez.

3. Eredmények

3.1. Vezetői mélyinterjú

Deres Zsolt, a Cutler Fehérvár 2014 Kft. vezetője, korábbi pénzügyi szakember, 2020-ban vált a fitneszstúdió többségi tulajdonosává a COVID-19 járvány okozta gazdasági kihívások közepette. A

járvány jelentős bezárási időszakokat és anyagi nehézségeket hozott a vállalkozás számára, ám Zsolt hosszú távú befektetésekkel és a fiatalabb generációk célzásával igyekezett növekedési potenciált biztosítani.

Zsolt alapos pénzügyi elemzést végzett, hogy megértse a konditerem működését, és a tulajdonosokkal való szoros együttműködéssel átvette az irányítást. A COVID-19 járvány alatti időszakban kihívást jelentett a látogatók visszacsábítása, mivel sokan az otthoni edzést választották. Zsolt fiatalokat célzó stratégiája segített újra népszerűvé tenni a rendszeres edzést.

A konditerem működtetése során jelentős szabályozási és karbantartási kihívásokkal is szembesült. Biztonsági és higiéniai előírásokat vezettek be, mint például a rendszeres fertőtlenítés és a légtisztító rendszerek alkalmazása. A vállalkozás számára a fitnesztúdiók üzemeltetése bonyolult gazdasági és logisztikai feladatokat jelentett, miközben Zsolt törekedett a pénzügyi stabilitás és a könyvviteli fegyelem fenntartására, beleértve az adókötelezettségek időbeni teljesítését.

A stúdió bevételeinek jelentős része a bérletekből és napijegyekből származik, de a pandémia alatti különleges intézkedések, például versenysportolóknak nyújtott lehetőségek segítettek a kiesett bevétel pótlásában. A krízisidőszakban a konditerem pozíciója erősödött az előnyös, könnyen megközelíthető elhelyezkedésének köszönhetően, valamint annak, hogy a tulajdonosoknak voltak más jövedelmi forrásaik is.

A járvány után a piaci kereslet lassan helyreállt, és az emberek visszatértek a konditermekbe, bár sokáig tartott, amíg a félelem enyhült. Zsolt folyamatosan dolgozott azon, hogy a vállalkozás ne csak túléljen, hanem fejlődést is elérjen, eszközparkot cserélt, és újraszervezte a terem belső működését. Emellett támogatta a helyi középiskolák sportprogramját, amely hosszú távon is üzleti előnyt jelenthetett.

A pandémia utáni gazdasági stabilizáció egyik fő tényezője az volt, hogy 2021-től kezdve újra növekedésnek indultak a bevételek. Zsolt célzott intézkedéseinek köszönhetően a Cutler Fehérvár egyik legkedveltebb konditermévé vált a fiatalok körében Székesfehérváron. Az árpolitika is vonzóbbá tette a helyet, mivel a Cutler a helyi konditermek közül a legolcsóbbá vált, miközben a szolgáltatások minősége a legmagasabb szinten maradt.

3.2. SWOT analízis a vizsgált szervezetnél

Erősségek:

- Tapasztalt vezetés: Deres Zsolt komoly tapasztalattal rendelkezik, ami hozzájárul a vállalkozás sikeréhez. Szakmai tudása és üzleti ösztönei különösen fontosak a fitnesziparág kihívásaival szemben.
- Stabil pénzügyi háttér: A cég 2022-re már stabil pénzügyi alapokkal rendelkezik, ami lehetővé teszi a fejlesztéseket és a növekedést, így biztosítva a vállalat hosszú távú stabilitását. (2016-2021 között a saját tőke negatív volt, így csak 2022-től beszélhetünk stabilitásról.)
- Széleskörű szolgáltatások: A konditerem változatos és minőségi szolgáltatásokat kínál, amelyek vonzóvá teszik az ügyfelek számára.

Gyengeségek:

- Magas karbantartási költségek: A konditerem számos edzőgépe magas karbantartási költségeket generál, ami negatívan befolyásolja a vállalat pénzügyeit.
- Korlátozott online jelenlét: A cég nem használja ki az online platformokat, ami korlátozza a piaci elérést és az ügyfélkör bővítésének lehetőségeit.

Lehetőségek:

- Fiatalok célzott megközelítése: Az ifjúsági piacra való fókuszálás új ügyfélszegmenst hozhat, ami növelheti a bevételt és a márkaismertséget.
- Növekvő egészségtudatosság kihasználása: A fitness iránti növekvő érdeklődés további piaci lehetőségeket teremthet a vállalkozás számára.
- Technológiai innovációk: Az új technológiák, mint az online edzési platformok bevezetése, új ügyfelek megszerzését segíthetik elő.

Veszélyek:

- Piaci verseny: A fitnessszektorban egyre növekvő konkurencia nyomást gyakorolhat a vállalkozásra.
- Gazdasági változások: A gazdasági helyzet ingadozása befolyásolhatja az ügyfelek vásárlóerejét és a vállalkozás pénzügyi stabilitását.
- Egészségügyi kockázatok: Járványok és egészségügyi válsághelyzetek közvetlen hatással lehetnek a fitnessiparra és a konditerem látogatottságára.

3.3. A magyar konditermek gazdasági helyzetének elemzése pénzügyi mutatók alapján

A magyarországi fitnessszektor egyik legjelentősebb kihívását, a COVID-19 pandémia gazdasági hatásait vizsgálom meg részletesen, különös tekintettel hét kiemelt konditeremre: MaxFitness Kft. (Flex Gym), Cutler Fehérvár 2014 Kft., Oxygen Naphegy Szolgáltató Kft., SGX-Sport Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., Millennium Wellness Szabadidő és Oktatási Központ Kft., River Fitness Kft. és SmartFit Fitness Kft. A 2018-tól 2022-ig tartó időszakot átfogóan elemezve törekedem arra, hogy feltárjam, hogy milyen mértékben befolyásolják a pandémiából adódó gazdasági változások ezeknek a létesítményeknek a működését, pénzügyi eredményeit. Az elemzés keretében a következő kulcsfontosságú pénzügyi mutatókat vizsgálom: árbevétel arányos adózott eredmény, költségek árbevételhez viszonyított aránya, árbevétel időbeli változása, költséghányad időbeli változása, eszközarányos árbevétel, ROA (adózott eredmény az összes eszközhöz képest), valamint a költségek időbeli változása.

A pandémia általános gazdasági hatásaival kapcsolatos vizsgálódás során a következő hipotéziseket állítottam fel, amelyek alapján a konditermek teljesítményének mélyreható elemzését végeztem el:

- H1: A konditermek bevétele jelentősen visszaesett 2020-ban, de 2022 végére általában újra elérte a 2018-as szintet. (Ez a hipotézis a pandémiás korlátozások által okozott közvetlen gazdasági hatásokra és a fitnessiparág későbbi, pandémia utáni helyreállításának dinamikájára fókuszál.)
- H2: A konditermek költségei jelentősen magasabbak voltak az árbevételhez képest 2020-ban, mint a többi vizsgált évben.
- H3: 2020-ban az árbevétel is, és a költségek is csökkentek az előző évi adatokhoz képest, de az árbevétel csökkenése jelentősebb volt. (Ez a hipotézis az árbevétel és a költségek párhuzamos csökkenésére utal, de kiemeli az árbevétel csökkenésének nagyobb mértékét, ami a pandémia közvetlen gazdasági hatását tükrözi.)
- H4: Azok a konditermek, amelyek jobb ROA (jövedelmezőségi) mutatóval rendelkeztek a pandémia előtt, gyorsabban és hatékonyabban lábaltak ki a válságból. (Ez a hipotézis összekapcsolja a ROA mutatót a pandémia utáni helyreállítás sebességével, feltételezve, hogy a stabil pénzügyi alapokkal rendelkező konditermek jobban képesek voltak kezelni a válság okozta kihívásokat.)

- H5: A magasabb saját tőkével rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudtak elérni a járvány után. (Ez a hipotézis azt vizsgálja, hogy a saját tőke nagysága hogyan befolyásolta a vállalatok jövedelmezőségét a pandémia után.)
- H6: A kisebb eladósodottsággal rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudtak elérni a járvány után. (Ez a hipotézis azt vizsgálja, hogy az eladósodottság mértéke hogyan befolyásolta a vállalatok jövedelmezőségét a pandémia után.)
- H7: A sportolni vágyók a pandémia után az áremelkedések ellenére is szeretnének visszatérni edzeni a konditermekbe.

Az adatok elemzése során ezeket a feltételezéseket tesztelem, hogy megvizsgáljam a magyar konditermek gazdasági helyzetét és teljesítményét a COVID-19 pandémia kontextusában. A hipotézisek alapján történő vizsgálat lehetővé teszi, hogy mélyebb betekintést nyerjek a pandémia hatásaira és azokra a stratégiákra, amelyeket a konditermek alkalmaztak a válság kezelésére és a pandémia utáni helyreállásra.

A vizsgált konditermek kiválasztásánál több szempontot is figyelembe vettem, hogy a kutatásom minél alaposabb legyen. Elsődleges szempont a földrajzi eloszlás volt, amelynek keretében Székesfehérvárról egy, a helyi viszonyokat és a kisebb városokban működő fitness létesítmények sajátosságait tükröző konditermet választottam ki. A Cutler Fehérvár konditerem különösen érdekes esettanulmány, tekintettel arra, hogy túlélte a pandémiát, és jelentős népszerűségnek örvend a helyi lakosok körében. Budapesten a választásom a sokszínűség és a hírnév kritériumai alapján történt. A Flex Gym, amely a filmes körökben is ismert és kedvelt helyszín, különleges hangulata és egyedülálló berendezése miatt került be a kutatásba. A többi konditerem kiválasztásánál a hírnevet és az interneten elérhető információkat vettem alapul, célul tűzve ki, hogy csak azokat a létesítményeket vizsgáljam, amelyek sikeresen vészeltek át egy világjárványt.

Kutatásomban az árbevételhez viszonyított adózott eredmény, a költséghányad, valamint az árbevétel és a költségek százalékos változása kulcsfontosságú a magyar fitnessztermek gazdasági helyzetének átfogó értékeléséhez a COVID-19 pandémia idején. Ezekkel a mutatókkal precízen elemezhetem a vállalkozások pénzügyi teljesítményét anélkül, hogy a méretbeli különbségek torzítsák az eredményeket. Az abszolút értékek helyett a százalékos változásokkal és arányokkal mélyebb betekintést nyerhetek a pandémia gazdasági hatásaiba, lehetővé téve a nagyon eltérő méretű fitnessztermek összevetését. Az eszközarányos mutatók, úgymint az eszközarányos árbevétel és adózott eredmény (ROA), elengedhetetlenek a méretből fakadó ingadozások szűrésében, mivel ezek az összes eszközhöz viszonyított információval szolgálnak a vállalatok jövedelmezőségéről és hatékonyságáról. A saját tőke arányos árbevétel és adózott eredmény (ROE) mutatók nem kerültek bele a vizsgálatba, mivel néhány esetben a saját tőke, illetve az adózott eredmény negatív értéke torz képet festett volna a vállalatok teljesítményéről (a ROE mutató akkor is lehet pozitív, ha a saját tőke és az adózott eredmény értékek mindegyike negatív). Ezért az eszközarányos adózott eredmény, azaz a ROA mélyebb elemzésére összpontosítottam, felismerve, hogy ez több mint a nyers adózott eredmény és eszközök aránya; valójában az árbevétel arányos adózott eredmény és az eszköz arányos árbevétel szorzataként adható meg. Ez azt jelenti, hogy e két utóbbi mutató együttesen befolyásolja a ROA mutató alakulását. Ezek a mutatók lehetővé teszik, hogy a vállalatok gazdasági teljesítményét objektíven és a méretből adódó ingadozásoktól mentesen értékeljem. A költséghányad mutatóval továbbá feltártam, hogy a vállalatok mennyire voltak képesek alkalmazkodni a piaci változásokhoz, optimalizálni költségstruktúrájukat, és ezzel fenntartani vagy növelni pénzügyi hatékonyságukat, ami alapvető a jövedelmezőség és pénzügyi stabilitás szempontjából.

4.3. Árbevétel és a H1 hipotézis vizsgálata

H1: A konditermek bevétele jelentősen visszaesett 2020-ban, de 2022 végére általában újra elérte a 2018-as szintet.

Az alábbiakban az árbevétel százalékos változását vizsgálom a 2018-as évhez képest. A vizsgálatot elvégeztem konditermenként is, és a cégek együttes árbevételét tekintve is.

A MaxFitness Kft. (Flex Gym) esetében a pandémia ellenére is folyamatos növekedést figyelhetünk meg, ahol 2018-hoz képest 2022-re az árbevétel több mint duplájára nőtt (221,66%). A Cutler Fehérvár esetében a pandémia évében jelentős visszaesés történt, de 2022-re az árbevétel ismét meghaladta a 2018-as szintet (150,75%). Az Oxygen Naphegy esetében nem sikerült a teljes regenerálódás, 2022-re az árbevétel csak 88,12%-ot ért el a 2018-as szinthez képest. Az SGX-Sport Kft. szintén nem érte el a 2018-as árbevételi értéket 2022-re (94,91%). A Millennium Wellness esetében látunk egy jelentős javulást 2020 után, 2022-re az árbevétel elérte a 135,64%-át a 2018-as szinthez képest. A River Fitness esetében szűkös helyreállítás történt, 2022-re az árbevétel 108,41%-ra nőtt, ami alig haladja meg a 2018-as szintet. A SmartFit-nek sikerült legkevesbé felépülni a pandémia hatásaiból. 2022-re az árbevétel csak 64,77%-át érte el a 2018-as szintnek. A konditermek többsége mutatott egyfajta helyreállást a pandémia után, bár az eredmények között jelentős eltérések figyelhetők meg. Az inflációs hatásokat is figyelembe véve, azoknál a konditermeknél, ahol az árbevétel meghaladta vagy megközelítette a 2018-as szintet, pozitívan értékelhetjük a válságkezelési stratégiák hatékonyságát. Mivel 2022-ben 14,5%-os volt az infláció (KSH, 2023), és azt ezt megelőző évben pedig 5,1% volt (KSH, 2023), ezért valójában csak azok a vállalkozások bevétele növekedett reálértékben a 2018-as szinthez képest, amelyeknek az árbevétele több, mint 20%-kal meghaladta a 2018-as értéket.

A H1 hipotézis részben igazolódik. A pandémia jelentős visszaesést okozott a konditermek árbevételében 2020-ban, ami összhangban áll a hipotézisünkkel. Azonban a helyreállítás mértéke és sebessége változó volt a vizsgált konditermek között. Néhány konditerem, mint a MaxFitness Kft. (Flex Gym) és a Cutler Fehérvár 2014 Kft., képes volt nemcsak visszaállni a 2018-as árbevételi szintre, hanem jelentősen meghaladta azt 2022-re. Ugyanakkor más vállalatoknál, mint az Oxygen Naphegy Szolgáltató Kft. és az SGX-Sport Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., nem érték el a pandémia előtti árbevételi értéket 2022-re, ami arra utal, hogy ezek a cégek nehezebben tudtak felépülni a válságból. A helyreállítás dinamikáját több tényező is befolyásolta, többek között az ügyfelek visszatérésének mértéke, az adaptációs stratégiák hatékonysága és a piaci körülmények változásai.

Hasonló képet kapunk az árbevétel alakulásáról, ha a vizsgált cégek együttes árbevételét vizsgáljuk:

3.4. A költségek és az árbevétel egymáshoz viszonyított változásának elemzése

Ebben a részben azt vizsgálom, hogy az árbevétel változását mennyire követték a költségek változásai, illetve hogyan hatott ez a költséghányad alakulására.

A költségek alakulásáról látható, hogy az árbevételhez hasonlóan a 2020-as évben csökkenés, majd a rákövetkező években növekedés jellemezte. Fontos azonban megvizsgálni, hogy a konditermek költségei az árbevétel hány százalékát emésztette fel a különböző években.

Ez a mutató azt jelzi, hogy az árbevételnek mekkora részét teszi ki az összes költség, így fontos információt szolgáltat a vállalat költséghatékonyságáról. Növekedése, különösen a pandémia csúcspontján, az árbevételhez képest a költségek arányának emelkedését jelzi, ami feltételezhetően a fix költségek miatt következett be. Ez a jelenség különösen a MaxFitness és az Oxygen Naphegy adataiban volt szembevetendő, ahol a költséghányad jelentősen meghaladta a bevételt. Az Oxygen Naphegynél 88,2%-kal, a Flex Gymnél 62,76%-kal volt magasabb a költség, mint az árbevétel 2020-ban. A járvány alatt az összes vizsgált konditerem költséghányada nőtt a 2018-as értékhez képest, de a pandémia utáni

időszakban a konditermek többsége képes volt csökkenteni a költséghányadot, ami a költségoptimalizálásra és a hatékonyság növelésére utal. Így a második hipotézis igazoltnak tekinthető: H2 - A konditermek költségei jelentősen magasabbak voltak az árbevételhez képest 2020-ban, mint az ezt megelőző években.

A grafikonok alapján megállapítható, hogy mind az árbevétel, mind a költségek csökkentek 2020-ra az előző évekhez képest. Ugyanakkor a költséghányad mutató jelentősen magasabb volt 2020-ban, mint az azt megelőző években. Ez arra utal, hogy a költségek kisebb mértékben csökkentek, mint az árbevétel, feltehetően a fix költségek miatt.

Ezzel a harmadik hipotézis igazoltnak tekinthető: H3 - 2020-ban az árbevétel is, és a költségek is csökkentek az előző évi adatokhoz képest, de az árbevétel csökkenése jelentősebb volt.

A költséghányad időbeli változása grafikon is azt mutatja, hogy minden vizsgált konditerem esetén növekedett a költséghányad 2020-ban az előző évekhez viszonyítva. Ugyanakkor a 2020 utáni költséghányad változás meglehetősen szórt képet mutat, jelezvén, hogy a költség optimalizálása meglehetősen eltérő szintű volt az egyes konditermek esetén.

3.5. A jövedelmezőség elemzése és a H4 hipotézis vizsgálata

Az alábbiakban azt vizsgálom, hogy az egyes cégek mennyire hatékonyan használják fel az eszközeiket a nyereség létrehozására (ROA). A ROA mutató értékét azonban két tényező hatására lehet bontani. Az egyik tényező megmutatja, hogy az eszközöket mennyire hatékonyan tudják felhasználni az árbevétel képzésében (eszköz arányos árbevétel). A másik tényező arra utal, hogy az árbevételből hány százalék marad meg a vállalatnak nyereségként (ROS). A ROS mutatónak akkor negatív az értéke, ha a cég költségei meghaladják az árbevételt.

A ROS mutató azt mutatja meg, hogy az árbevétel milyen arányban alakul át adózott eredménnyé, tehát mennyire hatékonyan generál profitot a vállalkozás a szolgáltatásaiból. Jelzi a konditermek nyereségességének alakulását az árbevételhez képest.

Ez a mutató azt fejezi ki, hogy a vállalat milyen hatékonysággal képes profitot termelni az összes rendelkezésre álló eszközéből, tehát mennyire jövedelmező az eszközök felhasználása. Ez a mutató a konditermek által generált nyereség és az összes eszköz arányát méri. A pandémia után a Cutler Fehérvár és a MaxFitness esetében látható jelentős javulás, ami vállalkozások eszközhasználatának hatékonyságát mutatja.

A Cutler Fehérvár és a MaxFitness mindkét részmutatója kimagasló volt a többi konditerem között 2022-ben. Ugyanakkor a 2022-ben leggyengébben teljesítő SmartFitness árbevétel arányos adózott eredménye jóval alacsonyabb volt a többi konditeremnél, és az eszközarányos árbevétel tekintetében is inkább az alsóbb mezőnyben végzett.

Az adatokat összefoglaló táblázatból látható, hogy az eszközarányos árbevétele minden cégnek jelentősen nőtt 2020-ról 2022-re. Ez pozitívan befolyásolta a ROA mutató változását, de nem jelentette feltétlen a mutató növekedését. A ROA mutató értékét az árbevétel arányos adózott eredmény (ROS) is befolyásolta. Az adatok azt mutatják, hogy azon vállalatoknál nőtt (csökkent) a ROA mutató, ahol nőtt (csökkent) a ROS mutató. Érdekes rámutatni azonban, hogy ez a növekedés nem minden cégnél jelent nyereséget is egyben. Az Oxygen Naphegy negatív mutatói jelzik, hogy 2020-ban is és 2022-ben is veszteséggel zárt, de ez a veszteség kisebb volt az árbevételhez képest is és az eszközök értékéhez képest is.

A táblázat adatai alapján a H4 hipotézis, mely szerint azok a konditermek, amelyek jobb ROA mutatóval rendelkeztek a pandémia előtt, gyorsabban és hatékonyabban lábaltak ki a válságból, nem nyert igazolást. A H4 hipotézisre ellenpélda a Cutler és a Millennium Wellness, amelyek 2018-ban

veszteséggel illetve alacsony nyereséggel zártak 2018-ban, ugyanakkor viszonylag magas nyereséget értek el 2022-ben. És ugyancsak a H4 hipotézist cáfolja a River Fitness, amely a 2018-as magas jövedelmezőség után egy szerény ROA értékkel zárt 2022-ben. A vizsgált cégek közül egyedül a Flex Gym az, amelyik magas ROE mutatóval indult, és azzal is zárt.

3.6. Saját tőke, összes forrás/eszköz, illetve az eladósodottság hatása a jövedelmezőségre

Az alábbiakban azt vizsgálom, hogy a vállalatok forrásainak nagysága, illetve a források összetétele befolyásolta-e a vállalatok pandémiából való kilábalását, jövedelmezőségének alakulását.

A saját tőke nagysága alapján azt láthatjuk, hogy relatíve kis saját tőkével (Flex Gym) vagy negatív saját tőkével (Cutler Fehérvár) rendelkező cégek is elég hamar leküzdötték a pandémia okozta nehézségeket viszonylag magas ROA értékeket felmutatva 2022-ben. Míg magasabb saját tőkével bíró cégeknek a 1,5-2 év csak egy szerény jövedelmezőségre (River Fitness) vagy éppen egy kisebb veszteségre (Oxygen Naphegy) volt csak elegendő. A Smart Fitness viszont folyamatosan negatív eredményt ért el, amivel egyúttal a saját tőkéjét is teljesen felemésztette, áttolva azt a negatív tartományba. A vizsgált hét vállalat alapján nem lehet egyértelmű következtetést levonni a saját tőke és a jövedelmezőség kapcsolatára. Ugyanez mondható el az összes forrás és a jövedelmezőség kapcsolatára is.

Megvizsgáltam az eladósodottság mértékét (adósság/összes eszköz). Azoknál a cégeknél javult a jövedelmezőség, amelyeknél jelentős volt az adósság arányának a csökkenése (Flex Gym, Cutler Fehérvár). Ugyanakkor az alacsony eladósodottság nem jelent egyben magas jövedelmezőséget (River Fitness). A nagyon magas és egyben egyre növekvő eladósodottság miatt viszont komoly adósságspirálba kerülhet a vállalat (SmartFit Fitness).

A vizsgált cégek többsége csökkentette eladósodottságát a pandémia alatt, ami kedvező jel a pénzügyi stabilitásukra nézve. Különösen a River Fitness emelkedik ki alacsony eladósodottságával, ami erősíti a H6 hipotézist, miszerint a kisebb eladósodottsággal rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudnak elérni a járvány után. A SmartFit Fitness azonban ellentétes példát mutat, ami rávilágít arra, hogy a magas eladósodottság hátráltathatja a válságból való kilábalást:

- MaxFitness Kft. (Flex Gym): Ez a konditerem jelentős csökkenést mutat az eladósodottságában a 2018-as évi 81,19%-ról a 2022-es 47,73% értékre.
- CUTLER FEHÉRVÁR 2014 Kft: Itt is csökkenés figyelhető meg, különösen markánsan a pandémia előtti 121,15%-ról a 2022-es 59,88%-ra.
- OXYGEN NAPHEGY Szolgáltató Kft.: Enyhe csökkenést mutatott, különösen a pandémia előtti magasabb szintekről (2019-ben 88,02%) 2022-re 61,40%-ra. Ez stabilizálódást jelez, bár a csökkenés mértéke kevésbé markáns.
- SGX-Sport Kereskedelmi és Szolgáltató Kft (Lite-Wellness): Ennek a konditeremnek az eladósodottsága viszonylag stabil maradt, kisebb emelkedéssel a pandémia alatt, majd enyhe csökkenéssel 2022-ben (59,34%).
- Millennium Wellness Szabadidő és Oktatási Központ Kft.: Itt látunk egy hullámzó trendet, ahol a mutató a pandémia előtti 91,47%-ról 2022-re 78,53%-ra csökkent.
- RIVER FITNESS KFT.: A legkedvezőbb helyzetben lévő konditerem az eladósodottság szempontjából, amely drámaian csökkent a 2018-as évi 6,25%-ról a 2022-es 4,21% értékre. Ez rendkívül alacsony eladósodottság, ami kiemelkedő pénzügyi stabilitást jelez.
- Ezzel szemben a SmartFit Fitness jelentős növekedést mutatott a 2018-as évi 86,26%-ról a 2022-es 186,36%-os értékre emelkedve. Ez aggodalomra adhat okot a vezetőségnek.

A fentiek alapján vizsgáljuk meg a H5 és H6 hipotéziseket: H5 - A magasabb saját tőkével rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudtak elérni a járvány után.

A saját tőke és a jövedelmezőség között nem mutatható ki pozitív kapcsolat. Magasabb saját tőkéjű vállalatok is értek el alacsony jövedelmezőséget, ugyanakkor alacsony saját tőkével is produkáltak magas jövedelmezőséget. A H5 hipotézis nem tekinthető igazoltnak a vizsgált cégek alapján.

3.7. A kisebb eladósodottsággal rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudtak elérni a járvány után

Az eladósodottság tekintetében nem annak mértéke, hanem változása között tapasztalható kapcsolat. A csökkenő eladósodottság általában nagyobb jövedelmezőséggel párosult. A túlzott eladósodottság viszont az adósságspirál veszélyével fenyeget.

A vizsgált adatok alapján a H6 hipotézis részben igazolódik, mivel a vizsgált konditermek többségének esetében megfigyelhető, hogy a kisebb eladósodottsággal rendelkező vállalkozások nagyobb jövedelmezőséget értek el a járvány után. Különösen a River Fitness példája szemlélteti ezt a tendenciát, ahol a relatíve alacsony eladósodottsági ráta mellett a ROA mutató jelentősen javult a vizsgált időszakban. Ugyanakkor a SmartFit Fitness példáján keresztül látható, hogy a magas eladósodottság súlyosan befolyásolhatja a válságból való kilábalás képességét, amit az erőteljesen negatív ROA mutató is alátámaszt. Az eladósodottság és a jövedelmezőség közötti összefüggés tehát megfigyelhető, de nem egyértelmű, és különböző tényezők – mint például a vállalkozás menedzsmentje, a piaci pozíciója, és az alkalmazott stratégiák – is befolyásolják a válságból való kilábalás sikerességét.

3.8. A pandémia utáni konditerembe járási szokások változása az áremelkedések hatására

E hipotézis vizsgálatához a Google Forms segítségével kérdőíves¹ kutatást végeztem, melyet 125 személy töltött ki. A járványhelyzet enyhülésével és a konditermek újranyitásával felmerült a kérdés: Hogyan alakultak a konditerembe járási szokások a pandémia után? Megmaradt-e az emberek lelkesedése a testmozgás iránt, és mennyire hatottak az áremelkedések a konditermek iránti elkötelezettségre? Arra keresünk választ, hogy a sportolni vágyók hogyan reagáltak a pandémia által okozott változásokra, és az áremelkedések ellenére vajon visszatértek-e a konditermekbe. A kérdőívem eredményeinek elemzése során bemutatom, hogy a válaszadók milyen mértékben járnak vissza a konditermekbe, mennyire érzik magukat biztonságban az edzőtermekben.

A válaszadók többsége, 59,2%-a férfi, míg 40,8%-a nő, ami jól mutatja a nemek arányát. Az életkor szerinti megoszlásban a 31-40 éves korosztály dominál (45,6%), amit a 41-50 évesek (17,6%) és a 25-30 évesek (16%) követnek. Ez alapján a válaszadók a felnőtt korosztályba tartoznak, akik valószínűleg stabilabb életvitellel és talán nagyobb hajlandósággal rendelkeznek a konditermi edzések folytatására. A konditerembe járási gyakoriság szerint a válaszadók többsége (63,2%) hetente többször látogatja a konditermet, és átlagosan 1-2 órát töltenek egy alkalommal (60%).

Ez jelzi, hogy a válaszadók aktívan részt vesznek a testmozgásban, és elkötelezettek az edzések iránt. A pandémia előtti elégedettség magas szintet mutat, a válaszadók 48,8%-a volt elégedett, míg 38,4% nagyon elégedett a szolgáltatásokkal. A pandémia alatti változások ellenére, ahol a válaszadók 25,6%-a kevesebbet járt a fitnesstermekbe, a többség, 54,4% a pandémia előtti gyakorisággal járt vissza edzeni.

¹ Forrás: <https://forms.gle/Y69T8BFPFh6fMqLG8> mentés dátuma: 2024.03.11. 19:00

A pandémia után a visszatérés jelentős, (59,2% ugyanúgy jár, mint korábban), ami megerősíti hipotézisünk alapvető állítását.

A biztonságérzet szintén kiemelkedően magas a pandémia után: 40,8% biztonságosnak, míg 39,2% nagyon biztonságosnak érzi a konditermek látogatását. Ez azt sugallja, hogy a konditermek által bevezetett intézkedések hatékonyan növelték a látogatók biztonságérzetét. Az árazásban tapasztalt változások ellenére, mely szerint a válaszadók 72,8%-a észlelte az áremelkedéseket, a konditerembe járási szokásokat tervezők többsége, 87,2%-a nem tervez változtatást. Ez azt mutatja, hogy az áremelkedések ellenére a konditermek továbbra is vonzóak maradtak a látogatók számára.

Az adatok egyértelműen igazolják a hipotézisünket, mely szerint az emberek pandémia után az áremelkedések ellenére is vissza szeretnének térni edzeni a konditermekbe.

3.9. Következtetések

A konditermek a pandémia utáni helyreállítás során kihívásokkal és lehetőségekkel egyaránt szembesülnek. Ahhoz, hogy sikeresen alkalmazkodjanak az új piaci körülményekhez, fontos, hogy nyitottak legyenek a technológiai innovációkra és diverzifikálják szolgáltatásaikat, miközben folyamatosan figyelnek az ügyfélbiztonságra és -elégedettségre. Ebben a változó környezetben több stratégiai lépés is javasolható, amelyek segíthetnek a konditermeknek hosszú távon sikeresen működni.

4. Jövőbeli kilátások és stratégiai ajánlások

A pandémia után a fitnessszektor előtt álló lehetőségeket megragadva a konditermeknek olyan újításokat kell bevezetniük, amelyek nem csupán a jelenlegi piaci helyzetben relevánsak, hanem a jövőbeli trendeket is előre látják. Kiemelten fontos a fiatalabb generációk igényeinek megfelelő szolgáltatások kialakítása, hiszen ők jelentik a konditermek jövőbeli alapvető közönségét.

- **Digitális és személyre szabott megoldások:** A modern kor igényeihez igazodva a konditermeknek személyre szabott online edzésprogramokat és applikációkat kell kifejleszteniük, amelyek a hozzáférhetőséget és a kényelmet helyezik előtérbe. Az edzésprogramok mellé táplálkozási tanácsadást és életmód-támogatást nyújtó szolgáltatások integrálása növelheti az ügyfél-elkötelezettséget és elősegítheti a hosszú távú hűséget.
- **Rugalmas tagsági csomagok:** Az újranyitás utáni időszakban a konditermeknek rugalmas tagsági lehetőségeket kell kínálniuk, amelyek lehetővé teszik az ügyfelek számára, hogy testreszabottan válasszák ki és alakítsák az igényeiknek megfelelő szolgáltatásokat. Ez magában foglalhatja a nappali és esti időszakokra szóló kedvezményes tagságokat, csoportos edzésekre szóló bérleteket, illetve a társadalmi életváltozásokhoz igazodó speciális csomagokat.
- **Közösségi programok és események:** Az aktív közösségi élet részeként a konditermeknek rendszeresen szervezniük kell eseményeket és versenyeket, amelyek összehozzák az edzőtermi tagokat és erősítik a márkahűséget. A közösségi események lehetnek például nyílt napok, fitness kihívások, vagy jótékonysági sportesemények, amelyek hozzájárulnak a terem szociális felelősségvállalásához és a helyi közösség életébe való integrálódásához.

4.1. Technológia és innováció

A technológia gyors fejlődése előnyöket kínál a konditermeknek, lehetőséget adva nekik arra, hogy új és innovatív módon vonzzák és tartsák meg az ügyfeleket.

- Új generációs igények megértése: A megváltozott korosztály – különösen a millenniumi és Z generáció – már nem csak a hagyományos edzésformák iránt érdeklődik, hanem személyre szabott, technológia-alapú fitneszmegoldásokat keres. Ez magában foglalja az online edzésprogramokat, virtuális edzéseket és fitneszapplikációkat, amelyek lehetővé teszik számukra, hogy saját ütemükben, tetszőleges helyszínen végezhesék edzéseiket. Az okosórák használata a fitnesziparban egyre elterjedtebb. Az ügyfelek számára nyújtott alkalmazásoknak támogatniuk kell ezeket az eszközöket, biztosítva a tevékenységek követését és az edzések hatékonyságának elemzését. A terem által nyújtott szinkronizációs lehetőségek javítják az ügyfélélményt és növelik a szolgáltatások értékét.
- Interaktív online edzések és live streaming: A pandémia alatt az online és élő közvetítésű edzések váltak a fitneszszektor egyik alapvető szolgáltatásává. A konditermeknek fejleszteniük kell az online tartalmakat, hogy azok minőségi és interaktív élményt nyújtsanak az otthonról edző ügyfelek számára. A streaming szolgáltatások lehetővé teszik, hogy a terem szakértői élőben interakcióba lépjenek az ügyfelekkel, ezzel személyesebbé téve az edzésélményt.
- Hibrid edzési modellek: A jövőben a konditermeknek integrálniuk kell a hagyományos és digitális edzési lehetőségeket. A hibrid modellek, amelyek lehetővé teszik az ügyfelek számára, hogy válasszanak a személyes és az online edzések között, rugalmasságot és kényelmet nyújtanak, megkönnyítve az életvitelükhöz való alkalmazkodást.
- Testreszabott edzésprogramok és alkalmazások: A konditermeknek személyre szabott edzésprogramokat kell kínálniuk, amelyek az ügyfelek egyéni céljait és preferenciáit veszik figyelembe. Ezek az alkalmazások lehetővé teszik az edzési előrehaladás követését, a táplálkozási tanácsok megfogalmazását és a teljes egészségmegőrzési terv elkészítését.

4.2. Rugalmas üzleti modell

A konditermeknek stratégiai alkalmazkodásra van szükségük, hogy kezelni tudják a váratlan piaci változásokat és fenntarthassák működésüket.

Válságkezelési és üzletfolytonossági tervek kialakítása: A pandémia rávilágított a válságkezelési tervek és a pénzügyi előkészületek jelentőségére. A konditermeknek fejleszteniük kell ezeket a terveket, amelyek részletezik a válsághelyzeteket, a gyors reagálást és a kommunikációs csatornákat. Ezen felül a tartalékok és a likviditási stratégiák segítenek a bevételekiesések kezelésében és a stabil működés fenntartásában. A pontos tartalékmennyiség meghatározása számos tényezőtől függ, többek között a vállalkozás méretétől, működési költségeitől, bevételeinek stabilitásától és a válsághelyzetek várható időtartamától. Általában a vállalkozásoknak legalább 3-6 hónapnyi működési költséget fedezni képes tartalékkal kellene rendelkezniük. Ez magában foglalhatja a bérleti díjakat, az alkalmazottak fizetéseit, a szolgáltatások fenntartási költségeit és egyéb üzemeltetési kiadásokat.

4.3. Vészhelyzeti tervezés és felkészülés

Minden konditeremnek rendelkeznie kell egy részletes vészhelyzeti tervvel, amely meghatározza az azonnali lépéseket, a felelős személyeket és a hatékony kommunikációs csatornákat válság esetén. Ennek a tervnek tartalmaznia kell a gyakori vészhelyzetekre (például járványok és természeti katasztrófák) való felkészülési és kezelési stratégiákat. Fontos, hogy a termék folyamatosan tájékoztassák ügyfeleiket a válsághelyzetek alatti működésről, és nyilvánosan kommunikálják azokat a lépéseket, amelyeket az ügyfelek és az alkalmazottak biztonsága érdekében tesznek. Ez magában foglalja az online platformok és közösségi média hatékony használatát is.

4.4. Pénzügyi rugalmasság

Költségkontroll és a hatékonyság növelése: A vállalkozásoknak folyamatosan elemezniük kell a költségeiket, és olyan lehetőségeket kell keresniük, amelyekkel csökkenthetik azokat anélkül, hogy az befolyásolná a szolgáltatás minőségét. Például energiatakarékos világításra váltás, vagy digitális marketingstratégiák optimalizálása, amelyek alacsonyabb költségek mellett is hatékony eredményeket hoznak.

Likviditás menedzsment: A konditermeknek tartalékolniuk kell elegendő likviditást, hogy képesek legyenek azonnal reagálni a pénzügyi kihívásokra. Ez magában foglalhatja rövid lejáratú, likvid befektetések kialakítását, amelyek gyorsan pénzzé tehetők, ha szükség van rájuk.

Alacsony kockázatú befektetési stratégiák: Annak érdekében, hogy a konditermek hosszú távon fenntarthatóan növekedjenek és fejlődjenek, fontos, hogy befektetési stratégiáikat a pénzügyi biztonság és stabilitás jegyében alakítsák ki. Ez magában foglalhatja a diverzifikált befektetési portfólió kialakítását, amely csökkenti a pénzügyi kockázatokat, miközben stabil hozamot biztosít.

4.5. Összefoglalás

A COVID-19 világjárvány jelentős változásokat hozott a globális gazdaságban, és különösen érzékenyen érintette a fitneszszektort. Ebben a kutatásban arra törekedtem, hogy átfogóan elemezzem a pandémia konditermekre gyakorolt gazdasági hatásait Magyarországon, különös tekintettel a bevételi és költségszerkezetre, valamint a vállalkozások alkalmazkodási stratégiáira. A kutatásom során primer és szekunder forrásokra támaszkodtam, beleértve a mélyinterjúkat konditerem-vezetőkkel, az Elektronikus Beszámoló Portál adatait, valamint egy online kérdőív segítségével gyűjtött információkat a konditermek látogatói köréből.

A pandémia alatti és utáni időszakban a konditermek jelentős kihívásokkal néztek szembe, beleértve a bevételek csökkenését, az eladósodottság növekedését és a látogatók számának visszaesését. A kutatás eredményei rámutatnak arra, hogy a konditermek túlélésének és növekedésének kulcsa az innovációban és a piaci változásokhoz való gyors alkalmazkodásban rejlik.

A kutatásomban bemutatott kutatási eredmények alapján megállapítható, hogy a pandémia ellenére is van remény a fitneszszektor számára. A válságkezelési stratégiák sikeres alkalmazása és a piaci változásokhoz való alkalmazkodás révén a konditermek képesek lehetnek fenntartani tevékenységüket és előmozdítani a növekedést a pandémia utáni világban. A kutatásom hozzájárul a fitneszszektorra gyakorolt COVID-19 hatásainak jobb megértéséhez, és javaslatokat nyújt a konditermek számára a jövőbeli kihívások kezelésére. Reményeim szerint ez a munka alapot nyújt további kutatásokhoz a fitnesziparág jövőbeli fejlődési irányainak vizsgálatához.

4.6. Hipotézisek és eredmények

H1: A konditermek bevétele jelentősen visszaesett 2020-ban, de 2022 végére általában újra elérte a 2018-as szintet.

A kutatás során elemzett konditermek árbevételének százalékos változását vettem alapul 2018-hoz képest, hogy megvizsgáljam az egyes konditermek és az iparág általános teljesítményének dinamikáját. A konditermek árbevételeinek vizsgálata során azt tapasztaltuk, hogy a pandémia alatt valóban jelentős visszaesés következett be (átlagosan 123,47%-ot), de a cégek többsége képes volt helyreállni, sőt egyes esetekben jelentős növekedést elérni 2022-re. Az eredmények azt mutatják, hogy a konditermek adaptációs stratégiái és a piaci helyreállítás együttesen hozzájárultak az árbevételek növekedéséhez, még ha ez az eredmény nem is volt egyenletes az iparág minden szereplője számára. A H1 hipotézis tehát részben igazolódik, mivel bár a 2020-as év jelentős kihívásokat állított a konditermek elé, a 2022-es adatok többségében a pandémia előtti szintek elérését vagy meghaladását mutatják.

H2: A konditermek költségei jelentősen magasabbak voltak az árbevételhez képest 2020-ban, mint a többi vizsgált évben.

A 2020-as év a világválság hatására jelentős kihívások elé állította a konditermeket, amelyek drasztikusan csökkent árbevétellel és növekvő költséghányaddal szembesültek. A költséghányad átlagosan 94,08% volt 2018-ban, és 131,08% volt 2020-ban. Az árbevételhez képest a költségek jelentős emelkedése 2020-ban a fix költségek relatíve magas szinten maradásából fakadt. Ez arra utal, hogy a pandémiás korlátozások alatti időszakban a vállalkozások jelentős pénzügyi nyomás alatt álltak. A pandémia utáni időszakban a konditermek többsége képes volt csökkenteni a költséghányadot, amely a költségoptimalizálásra és a hatékonyság növelésére utal. Ezen eredmények alapján a H2 hipotézist megerősíthetjük, miszerint a konditermek költségei jelentősen magasabbak voltak az árbevételhez képest 2020-ban, mint az azt megelőző években.

H3: 2020-ban az árbevétel is, és a költségek is csökkentek az előző évi adatokhoz képest, de az árbevétel csökkenése jelentősebb volt.

A H3 hipotézissel az árbevétel és költségek egymáshoz viszonyított változását vizsgáljuk a 2020-as és azt megelőző évek adatai alapján. A vizsgált időszakban az árbevétel jelentős visszaesését figyelhetjük meg, ami közvetlenül a pandémia által okozott bezárások és korlátozások következménye volt. Ez a drasztikus visszaesés megmagyarázható a személyes jelenlétet igénylő szolgáltatások, így a konditermi edzések korlátozásával, valamint az ügyfelek óvatosságával és a sportolási szokások megváltozásával. A költségek tekintetében ugyanakkor csökkenést tapasztalhattunk, amely részben a működési tevékenységek szünetelése és az alkalmazkodási intézkedések – mint például a kiadások szigorúbb menedzselése – eredménye volt. Azonban figyelemre méltó, hogy a költségek csökkenése nem volt olyan mértékű, mint az árbevételé, amit a fix költségek (például bérleti díjak, hiteltörlesztések) továbbra is jelentős terhet róttak a vállalkozásokra, még a tevékenységük jelentős csökkenése ellenére is. Ez a helyzet jelentős nyomást gyakorolt a konditermek költséghányadára, amely a vizsgált időszakban jelentősen megnőtt. Ez azt jelenti, hogy az árbevétel egyre kisebb részét tudták a tényleges tevékenységekre fordítani, ami csökkentette a vállalkozások pénzügyi rugalmasságát és hosszú távú fenntarthatóságát. A H3 hipotézis igazoltnak tekinthető. Ez az elemzés rávilágít arra, hogy a konditermeknek fokozott figyelmet kell fordítaniuk a költségkezelésre és a pénzügyi stabilitás megőrzésére, különösen válsághelyzetek idején.

H4: Azok a konditermek, amelyek jobb ROA (jövedelmezőségi) mutatóval rendelkeztek a pandémia előtt, gyorsabban és hatékonyabban lábaltak ki a válságból.

A vizsgálat alapján a H4 hipotézis nem igazolódott. A konditermek közül csak egy felelt meg a hipotézisnek, míg három olyan is volt, ami annak egyértelműen az ellenpéldáját adta. Így a vizsgált konditermek nem támasztják alá azt a feltételezést, hogy a járvány előtt jövedelmezőbben működő vállalatok könnyebben lábálnának ki a válságból. Bár a ROA egy fontos indikátora a vállalatok válságból való kilábalási képességének, más tényezők, mint az alkalmazkodó képesség, a piaci stratégiák, és az ügyfélkapcsolatok is döntő szerepet játszanak a sikerességben.

H5: A magasabb saját tőkével rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudtak elérni a járvány után. Az elemzés során kiderült, hogy a saját tőke méretének és a jövedelmezőség közötti közvetlen pozitív kapcsolat nem egyértelmű. Bár megérzés alapján feltételezhetnénk, hogy a magasabb saját tőke biztosítja a vállalkozások számára a szükséges pufferkapacitást a válság átvészelésére, az adatok alapján ez nem mindig áll fenn. Ezek alapján a H5 hipotézis, miszerint a magasabb saját tőkével rendelkező konditermek nagyobb jövedelmezőséget értek el a járvány után, nem igazolódik egyértelműen a vizsgált adatok alapján. A saját tőke méretének és a jövedelmezőség között nincs közvetlen és egyértelmű összefüggés. A tanulság az, hogy bár a saját tőke fontos stabilitási faktor, önmagában nem garantálja a magas jövedelmezőséget, és a konditermeknek komplexebb stratégiákat kell alkalmazniuk a siker érdekében.

H6: A kisebb eladósodottsággal rendelkező cégek nagyobb jövedelmezőséget tudtak elérni a járvány után.

E hipotézis vizsgálata alapján azt találtuk, hogy a kisebb eladósodottsággal rendelkező konditermek általában jobb jövedelmezőségi mutatókat értek el a járvány utáni időszakban. Ez arra utal, hogy az eladósodottság mértéke jelentős hatással van a vállalatok pénzügyi helyreállítására és jövedelmezőségére. A River Fitness kiemelkedően alacsony eladósodottsági szintje és javuló jövedelmezősége pozitívan erősíti ezt a hipotézist, míg a SmartFit Fitness példája, ahol a magas eladósodottság negatívan befolyásolta a válságból való kilábalást, további bizonyítékot szolgáltat az eladósodottság és a jövedelmezőség közötti összefüggésre. Ugyanakkor az adatok azt is jelzik, hogy nem kizárólag az eladósodottság szintje határozza meg a jövedelmezőség mértékét, hanem több más tényező – mint például a vállalkozás alkalmazkodóképessége, a piaci stratégiák, és az ügyfélkapcsolatok kezelése – is fontos szerepet játszik. Ezért, bár a H6 hipotézis részben igazolódik, a kisebb eladósodottság önmagában nem garantálja a magas jövedelmezőséget, hanem inkább egy kedvező pénzügyi feltétel, amely elősegítheti a vállalatok gyorsabb helyreállítását és növekedését.

H7: A sportolni vágyók a pandémia után az áremelkedések ellenére is szeretnének visszatérni, edzeni a konditermekbe.

Az adatok egyértelműen igazolják a H7 hipotézist, amely szerint a sportolni vágyók a pandémia után, az áremelkedések ellenére is szeretnének visszatérni, edzeni a konditermekbe. A kérdőíves kutatás eredményei azt mutatják, hogy a válaszadók többsége aktívan részt vesz a testmozgásban és elkötelezett az edzések iránt. A pandémia előtti elégedettségük magas volt, és a pandémia alatti (bezárások előtt) változások ellenére is sokan ugyanannyit (vagy még többet) jártak edzeni, mint korábban. A pandémia utáni időszakban is a legtöbben ugyanúgy, vagy még gyakrabban látogatják a konditermeket. A biztonságérzetük magas, ami valószínűleg a konditermek által bevezetett intézkedések hatékonyságának köszönhető. Az áremelkedéseket észelve is a válaszadók többsége nem tervez változtatni a konditerembe járási szokásain. Ez alapján a konditermek továbbra is vonzóak maradtak a látogatók számára, amit az áremelkedések sem befolyásoltak jelentősen.

4.7. A kutatás korlátai

A kutatás során hét konditerem számvitelei adatait használtam fel. A kutatás eredményei lényegesen pontosíthatók lennének több cég adatainak bevonásával. A vizsgálatba vont cégek számának növelésével egyre közelebb lehetne kerülni ahhoz, hogy a minta reprezentatív legyen a földrajzi elhelyezkedésre, méretre (saját tőke vagy összes eszköz), jövedelmezőségre, eladósodottságra nézve.

4.8. Következtetések

A kutatás eredményei rávilágítottak a pandémia komplex hatásaira a konditermekre és a fitneszszektorra, valamint az alkalmazkodás és az innováció fontosságára a nehéz időszakokban. Az elemzés során a konditermek gazdasági helyzetének változásait, a válságkezelési stratégiák hatékonyságát, valamint a fogyasztói magatartásban bekövetkezett változásokat is megvizsgáltuk. Eredményeink alapján megállapítható, hogy a konditermek nagy része súlyos gazdasági nehézségekkel szembesült a pandémia alatt, amely jelentősen befolyásolta a bevételeiket és a költségeiket. A fogyasztói magatartásban bekövetkezett változások elemzése azt mutatta, hogy a pandémia és az áremelkedések ellenére is sokan visszatértek vagy szeretnék visszatérni a konditermekbe. A korosztályok változása a konditermekben új lehetőségeket és kihívásokat hozott. A fiatalabb generációk, akik a digitális megoldások és közösségi média aktív használói, nagyobb hangsúlyt fektetnek az online edzésprogramokra és a fitnesz alkalmazásokra. Ezzel szemben a középkorúak, akik a hagyományosabb edzésformákat részesítik előnyben, nagyobb biztonságot és személyre szabottabb szolgáltatásokat várnak el a konditermektől. A testmozgás és a fitnesz iránti igény továbbra is erős maradt a lakosság körében, ami pozitív jel a szektor számára.

A kutatás során kapott adatok alapján azt is megállapíthatjuk, hogy a konditermeknek fokozott figyelmet kell fordítaniuk az ügyfelek biztonságérzetének növelésére, a higiéniai előírások szigorú betartására, valamint az online és digitális szolgáltatások fejlesztésére. Ezek a lépések hozzájárulhatnak a konditermek versenyképességének növeléséhez és a válság utáni helyreállításhoz. A jövőbeli stratégiák kidolgozásához és a sikeres működéshez elengedhetetlen a kutatási eredmények figyelembevétele, valamint a fogyasztói igények és elvárások folyamatos monitorozása.

Irodalomjegyzék

1. Csehné Papp I: *A válság különböző kontextusai, Új Munkaügyi Szemle, 2021, II. évfolyam, 1. szám*, <https://www.metropolitan.hu/upload/291c25d693d3bdf39e5973c8c9fa913028409ba1.pdf>, 2024. 03. 15.
2. Debadyuti Das – Ashutosh Sarkar – Arindam Debroy: *Impact of COVID-19 on changing consumer behaviour: Lessons from an emerging economy*, <https://doi.org/10.1111/ijcs.12786>
3. KSH (2023) Gyorstájékoztató, Fogyasztói árak, 2022. december, <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/far/far2212.html> mentés dátuma: 2024.03.15. 18:00
4. Jónap R: *Fitnesz-tech ássa meg a konditermek sírját, Forbes*, <https://forbes.hu/uzlet/fitnesz-konditermek-csod/>, 2024. 03. 15.
5. Joób – Lovas – Haász – Presinszky: *Veszélyhelyzetet rendelt el a kormány*, <https://index.hu/belfold/2020/03/11/koronavirus veszhelyzet iskola ovoda bezaras szunet rende zvenyek otthoni karanten kormány sportesemenyek/> mentés dátuma: 2024.03.15. 18:00
6. PerfectGym: *Fitness Industry 2024: Keys Trends and Statistics*, Perfect Gym website, <https://www.perfectgym.com/en/blog/business/fitness-industry-statistics-trends>, 2024. 03. 15.

7. Szabó – Rada: *The impact of the pandemic on the fitness sector – The general international situation and a Hungarian example*, *AKJournals, Society and Economy*, Vol 44: Issue 4, <https://doi.org/10.1556/204.2022.00018>
8. Tison – Avram – Kuhar – Abreau – Marcus – Pletcher – Olgin: *Worldwide Effect of COVID-19 on Physical Activity: A Descriptive Study*, *Annals of Internal Medicine*, Volume 173, Number 9. <https://doi.org/10.7326/M20-2665>, 2024. 03. 15.