



ECKDATEN '23

DER DEUTSCHEN FITNESSWIRTSCHAFT

ECKDATEN DER DEUTSCHEN FITNESSWIRTSCHAFT 2023

zum Stichtag 31.12.2022

GESAMTMARKT	2022	Veränderung ggü. Vorjahr	2021	2020	2019
Umsatz (in Mrd. EUR, netto)	4,9	122,7 %	2,2	4,2	5,5
Mitglieder (in Mio.)	10,3	10,8 %	9,3	10,3	11,7
Anzahl Anlagen	9.149	- 3,6 %	9.492	9.538	9.669
Reaktionsquote (Gesamtbevölkerung)	12,4 %	1,3 %	11,1 %	12,4 %	14,0 %
Reaktionsquote (15- bis 65-Jährige)	19,0 %	2,0 %	17,0 %	18,8 %	21,3 %
Mitarbeiterzahl (in Tsd., inkl. Honorarkräfte)	162,5	5,6 %	153,9	176,9	217,4
Ø Mitgliederzahl je Anlage	1.126	15,4 %	976	1.081	1.206
Ø Alter der Trainierenden (in Jahren)	40,6	0,2 %	40,5	41,3	41,0
Ø Umsatz pro Mitglied/Jahr (in EUR, netto)	476	97,5 %	241	404	473
Ø Umsatz pro Anlage/Jahr (in Tsd. EUR, netto)	536	128,1 %	235	436	570
Ø Monatsbeitrag (in EUR, brutto)	44,86	6,5 %	42,14	42,09	42,59

EINZELBETRIEBE (1 bis 4 Betriebsstätten, > 200 m²)	2022	Veränderung ggü. Vorjahr	2021	2020	2019
Umsatz (in Mrd. EUR, netto)	2,3	109,1 %	1,1	2,2	2,8
Mitglieder (in Mio.)	3,9	2,6 %	3,8	4,3	4,9
Anzahl Anlagen	4.374	- 8,4 %	4.775	4.829	4.888
Mitarbeiterzahl (in Tsd., inkl. Honorarkräfte)	100,6	- 0,6 %	101,2	116,4	146,6
Ø Mitgliederzahl je Anlage	882	11,8 %	789	893	994
Ø Alter der Trainierenden (in Jahren)	45,5	0,2 %	45,4	46,1	46,3
Ø Umsatz pro Mitglied/Jahr (in EUR, netto)	590	96,7 %	300	508	586
Ø Umsatz pro Anlage/Jahr (in Tsd. EUR, netto)	517	118,1 %	237	453	583
Ø Monatsbeitrag (in EUR, brutto)	53,77	5,4 %	51,03	51,71	52,54

KETTENBETRIEBE (5 und mehr Betriebsstätten, > 200 m²)	2022	Veränderung ggü. Vorjahr	2021	2020	2019
Umsatz (in Mrd. EUR, netto)	2,2	144,4 %	0,9	1,6	2,2
Mitglieder (in Mio.)	6,0	20,0 %	5,0	5,4	6,1
Anzahl Anlagen	2.301	6,8 %	2.155	2.097	2.074
Mitarbeiterzahl (in Tsd., inkl. Honorarkräfte)	47,6	19,3 %	39,9	45,1	51,2
Ø Mitgliederzahl je Anlage	2.612	11,7 %	2.339	2.597	2.964
Ø Alter der Trainierenden (in Jahren)	37,0	1,4 %	36,5	36,9	36,4
Ø Umsatz pro Mitglied/Jahr (in EUR, netto)	367	109,7 %	175	292	350
Ø Umsatz pro Anlage/Jahr (in Tsd. EUR, netto)	935	129,2 %	408	758	1.038
Ø Monatsbeitrag (in EUR, brutto)	36,44	13,4 %	32,14	31,33	31,86

MIKROSTUDIOS (beliebig viele Betriebsstätten, < 200 m²)	2022	Veränderung ggü. Vorjahr	2021	2020	2019
Umsatz (in Mrd. EUR, netto)	0,4	100,0 %	0,2	0,4	0,5
Mitglieder (in Mio.)	0,4	- 20,0 %	0,5	0,6	0,7
Anzahl Anlagen	2.474	- 3,4 %	2.562	2.612	2.707
Mitarbeiterzahl (in Tsd., inkl. Honorarkräfte)	14,3	11,7 %	12,8	15,4	19,5
Ø Mitgliederzahl je Anlage	165	- 5,7 %	175	210	241
Ø Alter der Trainierenden (in Jahren)	45,8	1,8 %	45,0	46,4	44,4
Ø Umsatz pro Mitglied/Jahr (in EUR, netto)	1.000	104,5 %	489	693	785
Ø Umsatz pro Anlage/Jahr (in Tsd. EUR, netto)	143	66,3 %	86	145	189
Ø Monatsbeitrag (in EUR, brutto)	84,37	6,0 %	79,62	73,27	69,71

Die Zahlen sind kaufmännisch gerundet. Es kann daher bei den Summen und Verhältniswerten zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

AUTOREN



RALF CAPELAN

Diplom-Betriebswirt | Mitglied des Vorstands und
Schatzmeister des DSSV



SABRINA FÜTTERER

M. A. Prävention und Gesundheitsmanagement
Geschäftsstellenleitung DSSV | ö. b. u. v. Sachverständige



JANOSCH MARX

M. Sc. Management | Aufsichtsrat des DSSV



KARSTEN HOLLASCH

Diplom-Ökonom | Partner / Wirtschaftsprüfer /
Steuerberater, Leiter Consumer Business, Deloitte GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



STEFAN LUDWIG

MBA, M. Sc. Sport Management Partner,
Leiter Sport Business Gruppe, Deloitte GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



CHRISTIAN RUMP

M. Sc. Acc. & Fin. Mgmt., CEMS MIM Manager,
Sport Business Gruppe, Deloitte GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



PROF. DR. SARAH KOBEL

M. Sc. Wirtschaft und Recht | Fachbereichsleitung
Wissenschaft und Forschung der Deutschen Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement



ECKDATEN '23

DER DEUTSCHEN FITNESSWIRTSCHAFT

» Mit der Erhebung der „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft“ führt der DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen einmal jährlich eine repräsentative Untersuchung zum deutschen Fitnessmarkt durch. Der DSSV wird dabei seit mehreren Jahren vom Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) unterstützt. Die Eckdaten geben einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen der Fitness- und Gesundheitsbranche bezüglich Mitgliederzahlen, Anlagenstrukturen und weiterer Branchenkennzahlen. Die Eckdaten schaffen als wissenschaftliche Studie Transparenz und liefern sowohl der Fitness- und Gesundheitsindustrie als auch einer breiten Öffentlichkeit wichtige ökonomische Daten. Die Ergebnisse der Studie tragen dazu bei, die Branche nach außen noch besser darzustellen und damit die Akzeptanz der Zukunftsbranche Prävention, Fitness und Gesundheit auch über die Branchengrenzen hinaus zu erhöhen, z. B. in der Wahrnehmung der Politik, im Gesundheitssystem und bei Banken. Somit sind diese Daten die „Visitenkarte“ der Branche.

INHALTSVERZEICHNIS

ÜBERBLICK **S. 06**

Die deutsche Fitnesswirtschaft auf einen Blick	S. 06
Zusammenfassung der Eckdaten 2023	S. 08
Kommentar DSSV	S. 10
Zahlen der deutschen Fitnessbranche	S. 13

GESAMTMARKTENTWICKLUNG **S. 16**

Anlagenentwicklung	S. 18
Mitgliederentwicklung	S. 19
Umsatzentwicklung	S. 20
Entwicklung wichtiger Kennzahlen	S. 21
Aggregatoren	S. 22
Entwicklung der Ketten	S. 24
Regionale Entwicklung	S. 26

STRUKTURKENNZAHLEN **S. 30**

Anlagenstruktur	S. 32
Mitgliederstruktur	S. 38
Umsatzstruktur	S. 44
Kostenstruktur	S. 48
EMS-Markt	S. 50

PERSONAL & BILDUNGSMARKT **S. 54**

Arbeitsmarkt	S. 56
Beschäftigungsverhältnisse	S. 58
Bildungsmarkt	S. 60
Mitarbeiterweiterbildung	S. 64

INVESTITIONEN & AUSBLICK **S. 66**

Gegenwärtige Situation	S. 68
Getätigte Investitionen	S. 69
Geplante Investitionen	S. 72
Ausblick & Prognose	S. 74

ANHANG **S. 76**

Methodik der Untersuchung	S. 76
Glossar	S. 78
Abbildungsverzeichnis	S. 81
Studienpartner	S. 82
DSSV-Fördermitglieder	S. 84
Impressum	S. 87

IDSSV
Arbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen

Deloitte.



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

DIE DEUTSCHE FITNESSWIRTSCHAFT AUF EINEN BLICK



UMSATZ MITGLIEDS- BEITRÄGE

4,4 Mrd.
€ netto

Gesamt in 2022



UMSATZ ZUSATZ- EIN- NAHMEN

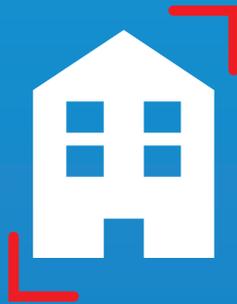
0,5 Mrd.
€ netto





MITGLIEDER IN FITNESS- UND GESUNDHEITSANLAGEN

10,3 Mio.



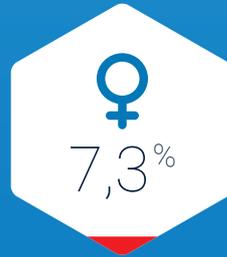
ANLAGEN- GRÖSSE

Ø 1.142 m²



ANZAHL FITNESSANLAGEN

9.149



sind Frauenstudios



sind gemischte
Anlagen

MITGLIEDS- BEITRAG PRO MONAT

Ø 53,77 €
Einzelbetriebe (brutto)

Ø 36,44 €
Kettenbetriebe (brutto)

Ø 84,37 €
Mikrobetriebe (brutto)



MITARBEITER

162.500

INVESTITIONS- BEREITSCHAFT

75,1 %

Anteil der Anlagen, die in 2023 planen zu investieren (Antwort: ja/eher ja)



GETÄTIGTES INVESTITIONSVOLUMEN IN 2022

823 Mio.
€ netto

REAKTIONSQUOTE DEUTSCHLAND

12,4 %

der Gesamtbevölkerung sind Mitglied
in einer Fitness- und Gesundheitsanlage



ZUSAMMENFASSUNG DER ECKDATEN 2023

Gesundheit zählt zu den zentralen Werten in der deutschen Gesellschaft. Auch Fitness und einem aktiven Gesundheitstraining kommt in diesem Zusammenhang eine stetig wachsende Bedeutung im Leben der Menschen zu. Die Fitness- und Gesundheitsbranche kann auf Jahrzehnte erfolgreicher Entwicklung zurückblicken. Diese erfolgreiche Entwicklung erfuhr während der Corona-Krise jedoch einen Einbruch. Insbesondere die behördlich angeordneten Schließungen der Fitness- und Gesundheitsanlagen über mehrere Monate in den Jahren 2020 und 2021 wirkten sich negativ auf zentrale Kennzahlen wie Mitglieder- und Anlagenzahl sowie auf den Gesamtumsatz der Branche aus. Gleichzeitig verschlechterte die Corona-Krise die Lebensqualität der Menschen, indem sie die Problematik des Bewegungsmangels deutlich verschärfte, was sowohl die physische als auch die psychische Gesundheit der Menschen negativ beeinflusste. Dass ein regelmäßiges Fitnesstraining positive Effekte auf die Gesundheit und das eigene Wohlbefinden hat, ist wissenschaftlich hinreichend belegt. Diesen gesundheitspositiven Effekt wollen sich Menschen zunutze machen. Die Branche positioniert sich hierbei als professionelle Dienstleistungsbranche, die ihrem bedeutenden Gesundheitsauftrag nachkommt: den Menschen zu einem aktiveren und gesünderen Leben verhelfen. Vor diesem Hintergrund ist es nachvollziehbar, dass die Branche sich 2022 nach den negativen Entwicklungen in den beiden Krisenjahren langsam erholt und auf dem Weg ist, das Vorkrisenniveau wieder zu erreichen und langfristig sogar zu übersteigen. Die getätigten Investitionen, insbesondere auch in die weitere Qualifikation der Mitarbeiter, untermauern die Ernsthaftigkeit, mit der die Branche ihren Gesundheitsauftrag erfüllt und charakterisiert sie umso mehr als Zukunftsbranche.

BRANCHE FOKUSSIERT SICH STARK AUF DAS KERNGESCHÄFT

Die Branche hat erneut insbesondere vor dem Hintergrund der Krise bewiesen, dass sie sich an ändernde Bedürfnisse von Kunden anpassen und entsprechende Angebote für bestehende und neue Zielgruppen schaffen kann. Während zu Zeiten der Krise das Thema Digitalisierung eine erhebliche Rolle spielte, um den Mitgliedern ein sicheres und innovatives Training zu ermöglichen, verschiebt sich 2022 der Fokus: Digitale Zusatzleistungen (z. B. Studio-Apps) bleiben wichtig, eine Digitalisierung des Trainingsangebots als solches aber rückt in den Hintergrund. Die Menschen wollen ein Training vor Ort in den Fitness- und Gesundheitseinrichtungen absolvieren. Der Fokus der Anlagen richtet sich demnach wieder vermehrt auf das Kerngeschäft wie das (gerätegestützte) Krafttraining, aber auch Angebote wie Pilates und Yoga oder EMS sind von Bedeutung. Eine qualifizierte Betreuung wird durch die weiter zunehmende Professionalisierung der Branche sichergestellt.

MITGLIEDERZAHL ERHOLT SICH

Anders als in den beiden Vorjahren verzeichnet der Gesamtmarkt im Jahr 2022 eine positive Entwicklung der Mitglieder-

zahl. Zum 31. Dezember 2022 zählen die Fitness- und Gesundheitsanlagen 10,3 Millionen Mitglieder. Damit erreicht diese Kennzahl 2022 das Niveau von 2020. Der Zuwachs von 10,8 Prozent zu 2021 ist insbesondere damit zu begründen, dass die Menschen nach den langen Schließungsperioden in den beiden Vorjahren aktiv den Weg in eine Fitness- und Gesundheitsanlage suchen, um dem akuten Bewegungsmangel vorzubeugen und einen Beitrag zu ihrer Gesundheit zu leisten. Trotz positiver Entwicklung bleibt die Mitgliederzahl in 2022 noch um 1,4 Millionen hinter der Zahl aus dem Vorkrisenjahr 2019 zurück.

FITNESSTRAINING BLEIBT MITGLIEDERSTÄRKSTE TRAININGSFORM

Mit 10,3 Millionen Mitgliedern bleibt Fitnesstraining auch im Jahr 2022 die mitgliederstärkste Trainingsform. Als beliebte Sportart in Vereinen ist Fußball mit 7,2 Millionen Mitgliedern unverändert auf dem zweiten Platz, gefolgt von Turnen mit 4,6 Millionen Mitgliedern.

VERSCHIEBUNG DER ANLAGENZAHL ZWISCHEN DEN SEGMENTEN

Die Anlagenzahl hat sich im Jahr 2022 um 3,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr reduziert, was einem Nettowert von 343 Anlagen entspricht. Zum Stichtag 31. Dezember 2022 zählt die Branche damit insgesamt 9.149 Anlagen. Der zu erkennende Rückgang findet im Einzel- und Mikrosegment statt, wo Gewerbeabmeldungen, Insolvenzen oder Verkäufe diese Entwicklung bedingen. Die Anlagenzahl im Kettensegment steigt hingegen erneut an. Durch Fusionen und Übernahmen von Anlagen durch Kettenbetriebe ergibt sich eine Verschiebung zwischen den Segmenten. Zudem haben auch einige Einzelbetreiber eine fünfte Anlage eröffnet und sind per Definition fortan im Kettensegment erfasst. Die Zahl der Einzelanlagen sinkt um 8,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, Kettenanlagen können ein Plus von 6,8 Prozent erzielen. Im Mikrosegment beläuft sich der Anlagenrückgang insgesamt auf 3,4 Prozent.

ANTEIL DER EMS-STUDIOS NIMMT ZU

Eine Nettobetrachtung der Anlagenentwicklung im Mikrosegment zeigt, dass Ende 2022 insgesamt 88 Mikroanlagen weniger bestehen als Ende 2021. EMS-Studios jedoch verzeichnen im Betrachtungszeitraum 2022 ein Nettowachstum von 7 Anlagen. Damit verschiebt sich das Verhältnis von EMS-Studios und sonstigen Mikrostudios; der Anteil der EMS-Studios im Mikrosegment nimmt weiter zu. Zum Stichtag 31. Dezember 2022 verzeichnet die Branche 1.434 reine EMS-Studios (2021: 1.427).

UMSATZ DER BRANCHE STEIGT WIEDER

Die deutsche Fitness- und Gesundheitsbranche verzeichnet im Betrachtungszeitraum 2022 ein Umsatzplus von 122,7 Prozent auf 4,9 Mrd. EUR (netto). Diese Entwicklung ist zum einen durch die steigenden Mitgliederzahlen, die zusätzliche Umsätze generieren, zu begründen. Zum anderen ist der deutlich niedrigere Umsatz aus dem Vorjahr auf die mehrmonatige Schließungsperiode der Anlagen zurückzuführen. Im Gesamtmarkt steigt der Umsatz pro Anlage pro Jahr von 235.000 EUR (netto) auf 536.000 EUR (netto).

GROSSTEIL DER ANLAGEN ERHÖHT BEITRÄGE

71,7 Prozent der Anlagen geben an, im Betrachtungszeitraum ihre Preise erhöht zu haben. Der durchschnittliche Monatsbeitrag für die Gesamtbranche beträgt im Betrachtungszeitraum 44,86 EUR (brutto) und steigt in allen Segmenten an. In Einzelanlagen beträgt er im Betrachtungszeitraum 53,77 EUR (brutto) (+ 5,4 %). Unter den Kettenbetrieben beläuft sich der durchschnittliche Beitrag im Jahr 2022 auf 36,44 EUR (brutto). Dies entspricht einem Zuwachs von 13,4 Prozent. Im Mikrosegment steigt der durchschnittliche Bruttobeitrag im Vergleich zum Vorjahreswert um 4,75 EUR (+ 6,0 %) auf 84,37 EUR (brutto) pro Monat. Treiber dieser Steigerung sind die EMS-Studios, die sich auf einem höheren Preisniveau befinden (98,51 EUR brutto) und anteilig mehr Anlagen verzeichnen als im Vorjahr.

12-MONATS-VERTRAG DOMINIERT ALS ERSTLAUFZEIT

Der Anteil der Mitglieder mit einem Vertragstyp von 12 Monaten Erstlaufzeit beträgt über alle Anlagen betrachtet 45,0 Prozent. Danach folgen 24 Monate (27,2 %) und Einmonatsverträge (9,5 %). Folglich bevorzugt fast 1 von 10 Mitgliedern kürzere Vertragslaufzeiten, was die zunehmende Bedeutung von flexibleren Vertragslaufzeiten unterstreicht. Nach wie vor kann aber festgehalten werden, dass sich der Großteil der Mitglieder im Jahr 2022 über einen längeren Zeitraum an die Anlagen bindet.

FLUKTUATIONSRATE ZEIGT SICH RÜCKLÄUFIG

Anders als in den beiden Vorjahren zeigt sich die Fluktuationsrate im Betrachtungszeitraum rückläufig. Dies zeigt die Loyalität der Mitglieder und verdeutlicht gleichzeitig, dass die Menschen einen aktiven Beitrag zu ihrer eigenen Gesundheit leisten möchten. Für die gesamte Branche beträgt die Fluktuationsrate im Betrachtungszeitraum 25,6 Prozent, was einem Rückgang von 3,0 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Bei Einzelanlagen beläuft sich der Wert auf 24,0 Prozent (- 3,6 Prozentpunkte), bei Ketten auf 28,9 Prozent (- 1,4 Prozentpunkte) und bei Mikrostudios auf 25,5 Prozent (- 2,8 Prozentpunkte).

WIRTSCHAFTLICHE SITUATION ENTSPANNT SICH

Erstmals seit Beginn der Krise zeigt sich eine Entspannung der wirtschaftlichen Situation. Diese wird von etwa jedem vierten Betreiber (26,3 %) als „gut/eher gut“ eingestuft. 46,4 Prozent empfinden die wirtschaftliche Situation als „zufriedenstellend“. Auf Anlagenebene betrachtet sehen 17,4 Prozent der Einzelstudiobetreiber, 37,8 Prozent der Ketten- und 31,5 Prozent der Mikroanlagenbetreiber ihre wirtschaftliche Situation als „gut/eher gut“. Im Vergleich zum Vorjahr stufen damit 6,7 Prozent mehr Einzelbetreiber ihre Situation als „gut/eher gut“ ein. Bei den Ketten sind es 15,9 Prozent, bei den Mikroanlagen sind es 18,2 Prozent mehr als 2021.

ERWARTETE RÜCKKEHR ZUM URSPRUNGSNIVEAU ENDE 2023

Im Betrachtungszeitraum bewegen sich die Mitgliederzahlen pro Anlage trotz Anstieg noch immer 6,6 Prozent unterhalb des Niveaus aus dem Vorkrisenjahr 2019. Ausgehend von Dezember 2022 geben die Anlagen durchschnittlich an, dass

sie noch 11 Monate und damit in etwa bis zum Ende des vierten Quartals 2023 benötigen werden, um das ursprüngliche Mitgliederniveau pro Anlage wieder zu erreichen. Auf Anlagenebene zeigt sich folgendes Bild: Die Einzelbetreiber sind am skeptischsten. Sie gehen von einer Dauer von einviertel Jahren (15 Monate, Ende des 1. Quartals 2024) aus, bis die Mitgliederzahl von Dezember 2019 wieder erreicht sein wird. Die Mikroanlagen gehen davon aus, nach 7 Monaten und damit zum Anfang des 3. Quartals 2023 das Ursprungniveau erreicht zu haben. Die Ketten erwarten eine Dauer von 9 Monaten und gehen damit davon aus, zum Ende des 3. Quartals 2023 das ursprüngliche Mitglieder-niveau pro Anlage aus 2019 wieder erreicht zu haben.

DIE POSITIONIERUNG „GESUNDHEIT“ DOMINIERT WEITERHIN

Auch in diesem Jahr setzen die Fitness- und Gesundheitsanlagen bei ihrer Positionierung verstärkt auf Gesundheit (43,7 %). Dies verdeutlicht, dass die Anlagen ihre wichtige Rolle als Gesundheitsdienstleister weiter internalisiert haben. Gleichzeitig trug die Corona-Situation zu einer Sensibilisierung der Menschen für die Notwendigkeit regelmäßiger Bewegung bei. Die mehrmonatigen Schließungen machten eine regelmäßige körperliche Aktivität für viele erforderlich denn je. Demnach ist nachvollziehbar, dass auch die schwerpunktmäßige Positionierung im Bereich Training weiterhin eine große Rolle spielt (31,2 %). Fitness, Training und Gesundheit gehen hier Hand in Hand. Positionierungen in den Bereichen Lifestyle (19,5 %) und Wellness (5,6 %) kommt eine vergleichsweise untergeordnete Bedeutung zu.

POSITIVE ENTWICKLUNG AUF DEM ARBEITSMARKT

Im Betrachtungszeitraum hat sich die Mitarbeiterzahl in der Fitness- und Gesundheitsbranche wieder erholt. Sie steigt um 8.600 auf 162.500. Dies entspricht einem Wachstum von 5,6 Prozent. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl pro Anlage steigt von 16,2 auf 17,7 an.

INVESTITIONEN INS KERNGESCHÄFT

Während Ketten- und Mikroanlagen im Betrachtungszeitraum etwas weniger investiert haben als ursprünglich geplant, liegen bei den Einzelanlagen die getätigten über den geplanten Investitionen. Die Investitionen in Digitalisierung, wie z. B. Software, Studioapp, sind mit 59,1 Prozent weiterhin hoch. Zudem wurde in die Eröffnung, den Umbau oder die Übernahme weiterer Anlagen investiert (53,7 %). Auch die Investitionen in Geräte für Krafttraining sind hoch (42,0 %). Über alle Anlagen betrachtet haben 62,0 Prozent im Betrachtungszeitraum in die Mitarbeiterbildung und -weiterbildung investiert. Besonders positiv ist, dass die Investitionsbereitschaft 2022 im Bereich Mitarbeiterbildung und -weiterbildung im Durchschnitt erneut zugenommen hat. Das zeigt den großen Qualitätsanspruch der Branche, mit dem sie ihren Gesundheitsauftrag auf höchstem Niveau verfolgt.

Diese Ergebnisse verdeutlichen, dass die Fitness- und Gesundheitsbranche nach der Corona-Krise wieder einen Aufschwung erfährt. Der Stellenwert von Gesundheit und Qualität beflügelt dies und setzt ein positives Signal für eine erfolgreiche Zukunft!

KOMMENTAR DSSV

Die Fitness- und Gesundheitsbranche in Deutschland ist ein Zukunftsmarkt auf dem Weg zurück zu alter Stärke. Dies bestätigt die jüngste Datenerhebung mit der vorliegenden Studie „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023“. Die behördlich angeordneten Maßnahmen aufgrund der Corona-Pandemie hatten in den Jahren 2020 und 2021 zwar negative Auswirkungen auf die Branche. Jedoch haben sich eventuelle Zweifel an der Robustheit des Geschäftsmodells „Fitness- und Gesundheitsanlage“ im Jahr 2022 nicht bestätigt. Mit dem Abebben der Zugangsbeschränkungen (z. B. 3G, 2G oder 2G plus) sowie der Restriktionen (z. B. Maskenpflicht) nach dem ersten Quartal 2022 trat ein spürbarer Erholungseffekt in der Fitness- und Gesundheitsbranche ein. Befürchtungen über eine dauerhafte, umfassende Verhaltensänderung der Konsumentinnen und Konsumenten weg von stationären Fitnessangeboten hin zu Online- oder Homefitnessangeboten sind ebenfalls zu negieren. Viele ehemalige und neue Mitglieder suchen aktiv den Weg in die Fitness- und Gesundheitsanlagen. Als großes Fazit dieser Studie kann festgehalten werden: Fitness vor Ort ist immer noch „in“.

GESUNDESAUFTRAG DER BRANCHE FÜR DIE BEVÖLKERUNG

Betrachtet man die bereits durch wissenschaftliche Studien belegten Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Gesundheitszustand der Bevölkerung, zeigt sich, dass Fitnessstudios heutzutage zu einem elementaren Bestandteil der Gesundheitsversorgung geworden sind. Sie können aktiv dazu beitragen, die Folgen der Pandemie zu bekämpfen. Laut Einschätzung des DSSV, der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) sowie aller namhaften Experten ist die Fitnesswirtschaft nach wie vor als Schlüsselbranche für Prävention, Fitness und Gesundheit anzusehen. Die Bedeutung von Bewegung für die physische sowie psychische Gesundheit ist wissenschaftlich nachgewiesen. Damit stellt unsere Zukunftsbranche hinsichtlich der Folgen der Corona-Pandemie einen Teil der Lösung dar und wird deshalb ihre alte Stärke wieder zurückerhalten, sich wahrscheinlich selbst sogar übertreffen.

Die Folgen fehlender oder nur unzureichender körperlicher Aktivität hingegen sind gravierend: Neben verschiedenen Formen der Fehlernährung und dem Konsum von Genussmitteln, wie beispielsweise Tabak oder Alkohol, gehört körperliche Inaktivität (Bewegungsmangel) zu den Hauptrisikofaktoren für nicht übertragbare Erkrankungen (Booth et al., 2017; Booth, Roberts & Laye, 2012; Deutsche Allianz Nichtübertragbare Krankheiten [DANK], 2016; Lee et al., 2012;

WHO, 2014; WHO, 2022). Dazu zählen Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Krebserkrankungen, Diabetes mellitus Typ 2, chronische Atemwegserkrankungen, psychische Störungen und Muskel-Skelett-Erkrankungen (MSE).

Die Corona-Krise hat die Problematik des Bewegungsmangels noch deutlich verschärft. Eine Studie der DHfPG (2021) zeigt, dass die Menschen während der Corona-Krise im Schnitt 5,34 Kilogramm Körpergewicht zugenommen haben. Zudem hat sich die Körperzusammensetzung häufig verschlechtert. Vor diesem Hintergrund ist es umso wichtiger, die wissenschaftlichen Erkenntnisse über die gesundheitsprotektive Wirkung regelmäßigen Trainings nach außen zu tragen und die Sensibilisierung der Bevölkerung in dieser Hinsicht weiter voranzutreiben. Fitness- und Gesundheitsanlagen erfüllen hier einen wesentlichen Gesundheitsauftrag, der von der Bevölkerung angenommen werden muss.

DER MARKT KONSOLIDIERT SICH

Insgesamt lässt sich eine Marktkonsolidierung feststellen. Einige Einzelbetriebe haben aus persönlichen sowie teilweise auch aus finanziellen Gründen ihren Betrieb eingestellt oder verkauft. Dies spiegelt sich in der Verschiebung der Anlagenzahl vom Einzel- hin zum Kettensegment wider. Die Gesamtanzahl von Fitness- und Gesundheitsanlagen hat sich im Jahr 2022 gegenüber dem Vorjahr um 3,6 Prozent auf 9.149 Anlagen reduziert. Nichtsdestotrotz ist im Ketten- und EMS-Segment ein Anlagenwachstum festzustellen. Diese Marktberreinigung hat zur Folge, dass die bestehenden Anlagen hinsichtlich relevanter Kennzahlen bereits teilweise über den Durchschnittswerten des Vorjahres liegen und partiell auch schon über dem Vorkrisenniveau per 31. Dezember 2019.

DIE MITGLIEDER KOMMEN ZURÜCK – UMSÄTZE STEIGEN

Trotz der sinkenden Zahl von Anlagen im Markt konnte die Mitgliederzahl von 2021 auf 2022 gesteigert werden – sowohl pro Anlage als auch im Markt insgesamt. Dies ist aus zwei Gründen bemerkenswert. Zum einen haben die Betreiber durch Zugangsbeschränkungen wie 3G, 2G, 2G plus oder die Maskenpflicht im ersten Quartal 2022 erhebliche Störungen der operativen Geschäftsprozesse erleiden müssen. Zum anderen wurde die Konsumbereitschaft der deutschen Bevölkerung durch die gestiegene Inflation im zweiten Halbjahr 2022 gehemmt. Dennoch hat die Branche wieder an Mitgliedern gewonnen. Daraus lässt sich schließen, dass die Nachfrage nach der Dienstleistung „Fitness“ weiterhin in der deutschen Bevölkerung besteht. Per 31.12.2022 wurden 10,3 Millionen Mitglieder verzeichnet. Dies stellt eine Steigerung um 1,0 Millionen Mitglieder dar, was einem Wachstum von 10,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Vor dem Hintergrund des durchschnittlichen jährlichen Mitgliederwachstums von 2015 bis 2019 von 5,4 Prozent ist dieser Wert beachtenswert und zeigt, wie groß der Nachholeffekt ist. Die Mitglieder kommen wieder zurück in die Fitness- und Gesundheitsanlagen und

es ist davon auszugehen, dass sich dieser Nachholeffekt im Jahr 2023 fortsetzen wird.

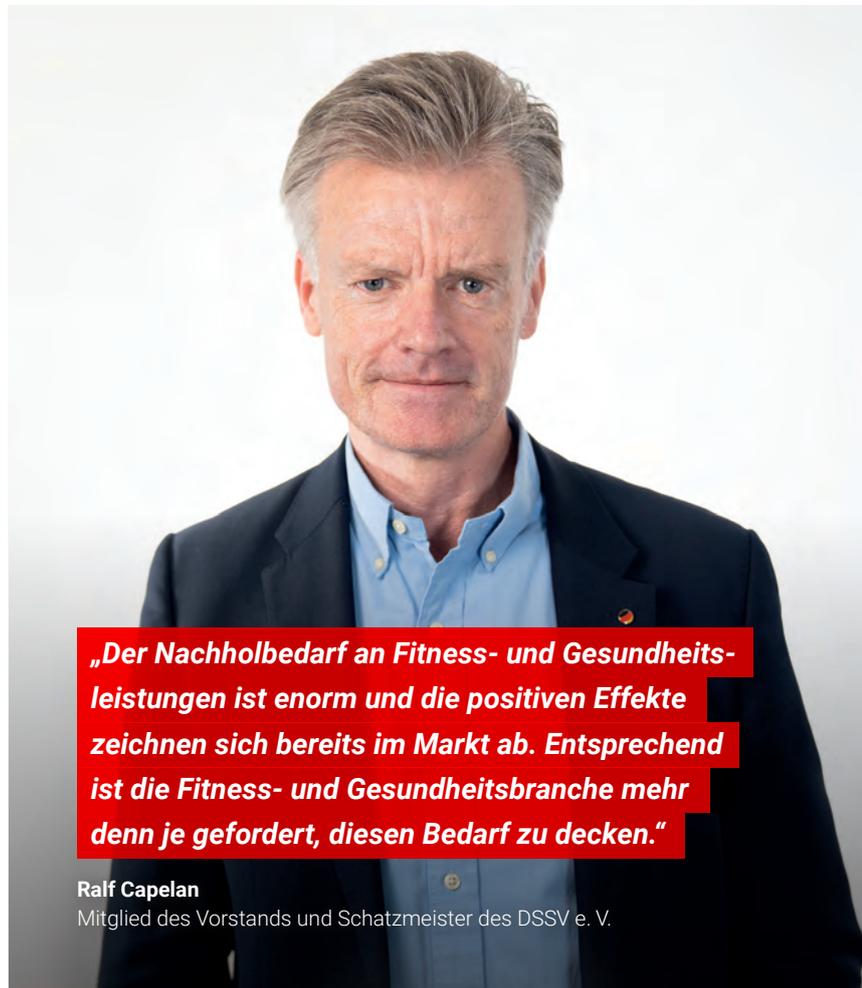
Die Mehrheit der Betreiber hob im Jahr 2022 die Preise an. Dennoch zeigt der Zuwachs an Mitgliedern, dass die Zahlungsbereitschaft der Kunden diese neuen Preise für die Dienstleistung „Fitness“ zulässt. Entsprechend stieg der Umsatz von 2021 auf 2022 wieder an – sowohl pro Anlage als auch im Markt insgesamt. Der Branchenumsatz lag im Jahr 2022 bei 4,9 Mrd. EUR netto. Absolut hat sich der Umsatz verdoppelt, jedoch ist darauf hinzuweisen, dass im Vorjahr – insbesondere in der ersten Jahreshälfte 2021 – wegen der behördlich angeordneten Schließungszeiten keine Umsätze generiert werden konnten. Somit ist eine Vergleichbarkeit nur bedingt gegeben.

BRANCHE SETZT AUF QUALIFIZIERTES PERSONAL

Die Anzahl der Mitarbeitenden stieg im Jahr 2022 wieder an. Das ist bemerkenswert, da insgesamt weniger Anlagen bzw. Arbeitgeber im Markt sind als im Vorjahr. Gleichzeitig zeigt diese Entwicklung aber auch, dass aufgrund der steigenden Auslastung in den Anlagen wieder mehr Personal benötigt wird. Insbesondere die Anstellungsverhältnisse „dual Studierender“ und „Honorarkraft“ haben die höchsten Zuwächse gegenüber dem Vorjahr. Zudem haben 92,7 Prozent der Betriebe ihre Beschäftigten weitergebildet. Dies untermauert, dass die Betriebe nach wie vor großen Wert auf qualifiziertes Personal legen und in die Aus- sowie Weiterbildung ihrer Belegschaft investieren.

Eine Endkundenbefragung der DHfPG während der beiden Schließungszeiträume hat dies eindeutig bestätigt. Viele zufriedene Mitglieder haben die qualifizierte, individuelle Betreuung im Studio schmerzlich vermisst und sind froh, diese Dienstleistung wieder nutzen zu können. Den Fachkräften wie bspw. den Trainern kommt hier eine entscheidende Rolle zu. Schließlich sind sie der Schlüssel zu einer intensiven Kundenbeziehung, einem effektiven Trainingserfolg sowie einer Mitgliedermotivation. Persönlich und individuell können sie den Wiedereinstieg nach der langen Trainingsabstinenz erleichtern und den Kunden das notwendige Gefühl von Sicherheit und Professionalität im Umgang mit den Folgen der Pandemie vermitteln.

Deshalb ist der Investition in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter sowie in hohe Qualifikationsstandards weiterhin eine ungebrochen hohe Bedeutung beizumessen. Die Mitarbeiter bilden die notwendige Basis für einen langfristigen Unternehmenserfolg, künftiges Wachstum und die weitere Professionalisierung unserer Branche. Mit den wachsenden Marktherausforderungen steigen auch die interdisziplinären Anforderungen an die Mitarbeiterqualifikation kontinuierlich. Diesen persönlichen, fachlichen und digitalen Herausforderungen gilt es in der Praxis umfassend Rechnung zu tragen und es sollte gezielt in diese Bereiche investiert werden.



„Der Nachholbedarf an Fitness- und Gesundheitsleistungen ist enorm und die positiven Effekte zeichnen sich bereits im Markt ab. Entsprechend ist die Fitness- und Gesundheitsbranche mehr denn je gefordert, diesen Bedarf zu decken.“

Ralf Capelan

Mitglied des Vorstands und Schatzmeister des DSSV e. V.

BGM ALS PROSPERIERENDES GESCHÄFTSFELD

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) ist weiterhin eine ausgezeichnete Chance für Fitness- und Gesundheitsanlagen und weist einen enormen Bedarf an qualitativen Angeboten auf. Seit der Pandemie verrichten mehr Beschäftigte ihre berufliche Tätigkeit im Homeoffice und einige Unternehmen haben damit begonnen, diese Arbeitsweise dauerhaft in ihre Betriebsabläufe zu integrieren. Maßnahmen des BGM wie Betriebssport, „bewegte Pausen“ oder Training im firmeneigenen bzw. in einem kooperierenden Fitnessstudio waren über viele Monate pandemiebedingt unmöglich. Dies ist unter anderem ein Grund dafür, dass sich seit Beginn der Pandemie der tägliche Bewegungsumfang deutlich reduziert hat (DHfPG, 2021; DHfPG, 2022; Manz & Krug, 2022; RKI, 2020). Damit einher ging auch der Anstieg des durchschnittlichen Körpergewichtes und die Abnahme der körperlichen Leistungsfähigkeit, was wiederum das Risiko zentraler Erkrankungen erhöht (Kirwant et al., 2020; Lee et al., 2012; RKI, 2020). Umso bedeutsamer ist es für Betriebe, zukünftig Fitness- und Präventionsmaßnahmen anzubieten, die Gesundheitsressourcen fördern, Gesundheitskompetenz aufbauen und arbeitsbedingte Belastungen reduzieren. >>

DIGITALISIERUNG WEITER IM FOKUS

Bereits seit Jahren nimmt die Digitalisierung der Branche zu, sodass digitale Endgeräte, Apps und IoT (= Internet of Things) an Relevanz gewinnen. Dieser zu beobachtende Trend mit immer fortschrittlicheren Möglichkeiten der Vernetzung sowie einer Vereinfachung von Prozessen ist auch nach der Corona-Pandemie weiter in den Fokus gerückt. Dies zeigt schon allein die Entwicklung von Lösungen im Bereich der Verwaltungssoftware: Beispielsweise können Vertragsanpassungen einfacher durchgeführt werden. Die Digitalisierung ist somit mehr als „nur“ eine Trainingsstütze, die den eigenen Fortschritt dokumentiert. Die Corona-Pandemie stellte vor allem in den Schließungszeiträumen für die Betriebe eine Herausforderung in Bezug auf digitale Zusatz- und Ersatzangebote sowie hinsichtlich der Mitgliederkommunikation dar. Mittlerweile verfügt ein Großteil der Betriebe bereits über digitale Trainingsangebote für die Mitglieder. Der Anteil der Fitnessanlagen, die ihren Mitgliedern digitale Trainingsangebote verfügbar machen, beträgt 56,6 Prozent. Diese Entwicklung lässt darauf schließen, dass die Digitalisierung sowie digitale Trainings- und Zusatzangebote fest im Dienstleistungsportfolio von Studios etabliert sind. Die Pandemie zeigte jedoch auch, dass diese zwar eine Ergänzung darstellen, aber das Training in der Fitnessanlage nicht ersetzen können.

HOHER NACHHOLBEDARF ZEIGT POSITIVE PERSPEKTIVE FÜR DIE BRANCHE

Die Gesundheit der Bevölkerung ist eines der höchsten Güter in Deutschland. Die Fitness- und Gesundheitsanlagen leisten einen wichtigen Beitrag zur Gesunderhaltung der Bevölkerung. Zwar hat die Corona-Pandemie ihre Spuren hinterlassen, jedoch ist dadurch in der Bevölkerung auch ein hoher Nachholbedarf in Bezug auf das Kümmern um die eigene Gesundheit entstanden. Zudem hat sich das Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung zugunsten der Branche verändert. Es ist davon auszugehen, dass die Branche auch zukünftig weitere Mitglieder gewinnen und nochmals an Wirtschaftskraft zunehmen wird, da sie genau diesen Bedarf deckt. Dies spiegelt sich ebenfalls in der Erwartung des Marktes wider und zeigt eine positive Perspektive für die Entwicklung der Branche.

BEDEUTUNG DIESER STUDIE

Gemeinsam mit Deloitte und der DHfPG hat der DSSV als Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheitsanlagen diese wissenschaftliche Studie erstellt. Der Fitness- und Gesundheitsbranche liegt damit eine verlässliche Quelle aussagekräftiger Kennzahlen vor. Die „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023“ sind eine repräsentative „Visitenkarte“ der Branche, ein Ausdruck der Wirtschaftskraft und ein Bekenntnis zur Transparenz. Nicht zuletzt bildet diese Studie eine fundierte Grundlage für den Austausch mit allen an unserer Branche Interessierten – darunter Banken, Versicherungen und Partner aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft sowie Bildung, Forschung und Medien. Prävention, Fitness und Gesundheit sind drei Determinanten, die zunehmend an Relevanz und Akzeptanz in der breiten Öffentlichkeit gewinnen. Diese Entwicklung verstärkt sich insbesondere vor dem Hintergrund der bekannten negativen Auswirkungen

der Corona-Pandemie auf den Gesundheitszustand der Bevölkerung. Dies bestätigt auch eine Endkundenbefragung, die von der DHfPG im August/September 2022 durchgeführt wurde (DHfPG, 2022). Diese Studie zeigt, dass der Wert „Gesundheit“ nochmals deutlich an Bedeutung im Leben der Menschen gewonnen hat – sie schreiben ihm einen hohen Stellenwert zu. Gleichzeitig schreiben Mitglieder in einer Fitness- und Gesundheitsanlage den Betreibern eine hohe Gesundheitskompetenz zu. Weiter zeigt sich, dass die Menschen ihre Trainingshäufigkeit steigern möchten. Und das aus gutem Grund: Personen, die häufiger trainieren, fühlen sich signifikant besser als diejenigen, die einmal pro Woche oder seltener ein körperliches Training absolvieren. Dies unterstreicht die Bedeutung der Branche mit 9.149 Fitnessanlagen per Dezember 2022 für die Bevölkerung erneut.

RUND VIER JAHRZEHNTE DSSV – SEIT 1984 IM DIENST DER BRANCHE

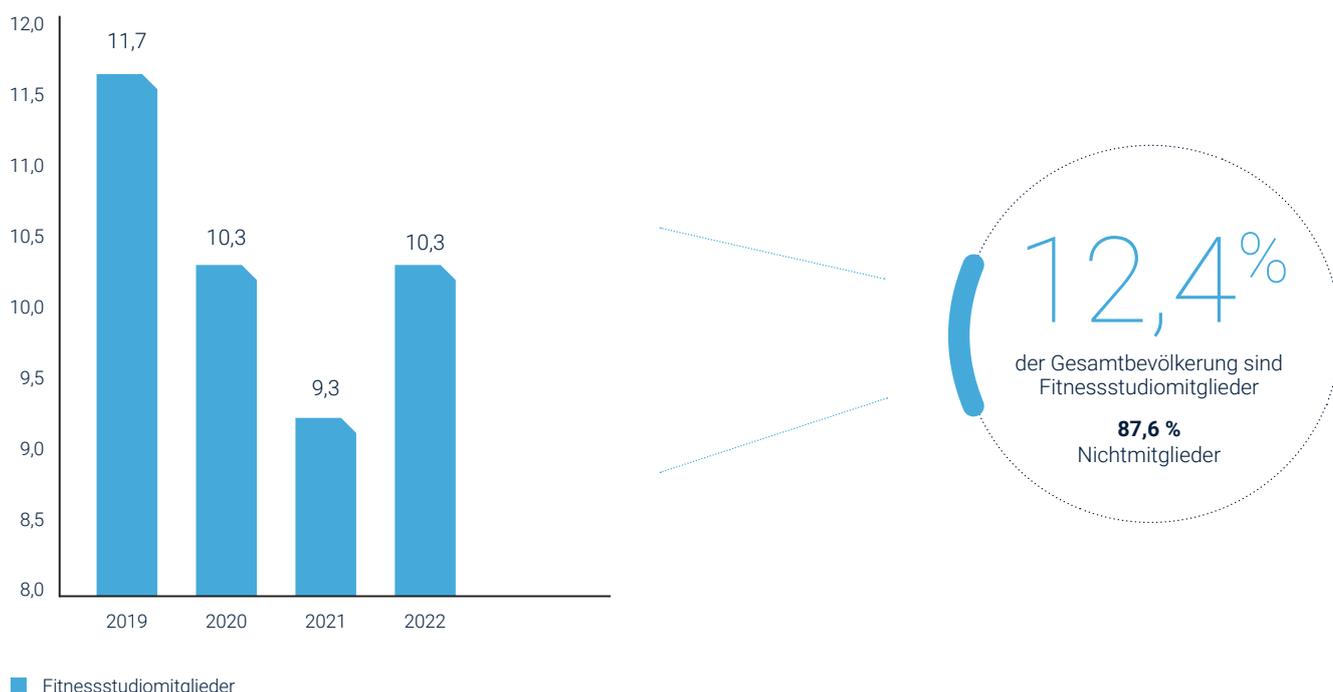
Seit 1984 unterstützt der DSSV die Präventions-, Fitness- und Gesundheitsbranche umfassend dabei, die Qualität des Angebotes und die Akzeptanz in der Bevölkerung zu steigern. Als größter Arbeitgeberverband der Branche in Europa gehören wir zu den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft. Als Mitglied in der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände e. V. (BDA) und der Arbeitgebervereinigung BusinessEurope sind wir ein starker Interessenvertreter unserer Branche in Deutschland wie in Europa.

Literaturliste:

- Bloch, W., Halle, M. & Steinacker, J. M. (2020). Sport in Zeiten von Corona. Deutsche Zeitschrift für Sportmedizin, 71 (4), 83–84.
- Booth, F. W., Roberts, C. K., Thyfault, J. P., Rueggsegger, G. N., & Toedebusch, R. G. (2017). Role of inactivity in chronic diseases: evolutionary insight and pathophysiological mechanisms. *Physiological reviews*.
- Brawner, C. A., Ehrman, J. K., Bole, S., Kerrigan, D. J., Parikh, S. S., Lewis, B. K. et al. (2021). Inverse relationship of maximal exercise capacity to hospitalization secondary to coronavirus disease 2019. *Mayo Clinic Proceedings*, 96 (1), 32–39.
- Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement. (2022). Implikationen für das Marketing: Mitglieder und Nichtmitglieder im Vergleich. Zugriff am 23.02.2023. Verfügbar unter <https://www.fitnessmanagement.de/fitness/marketing-implikationen-fitnessanlagen-mitglieder-nichtmitglieder-vergleich-forschung-dhfgp-kobel>
- Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (Hrsg.). (2021). Gesundheitsförderung und Krankheitsprävention durch regelmäßiges Fitnesstraining: Die Bedeutung der Fitness- und Gesundheitsbranche als Gesundheitsdienstleister. Eine wissenschaftliche Betrachtung. Zugriff am 21.02.2022. Verfügbar unter https://www.dssv.de/wp-content/uploads/2022/02/dssv-dhfgp_abhandlung_september_2021.pdf
- Duggal, N. A., Pollock, R. D., Lazarus, N. R., Harridge, S. & Lord, J. M. (2018). Major features of immunosenescence, including reduced thymic output, are ameliorated by high levels.
- Kirwan, R., McCullough, D., Butler, T., de Heredia, F. P., Davies, I. G. & Stewart, C. (2020). Sarcopenia during COVID-19 lockdown restrictions: long-term health effects of short-term muscle loss. *GeroScience*, 42(6), 1547–1578.
- Lee, I.-M., Shiroma, E. J., Lobelo, F., Puska, P., Blair, S. N. & Katzmarzyk, P. T. (2012). Effect of physical inactivity on major non-communicable diseases worldwide: an analysis of burden of disease and life expectancy. *The Lancet*, 380 (9838), 219–229.
- Manz, K., & Krug, S. (2022). Veränderung des Sporttreibens und der aktiven Wegstrecken seit der COVID-19-Pandemie – Ergebnisse der Studie GEDA 2021.
- Robert Koch-Institut. (2020). Gesundheitliche Lage der Bevölkerung zu Beginn der COVID-19 Pandemie. *Journal of Health Monitoring*, 5 (4), 1–34.
- Thevarajan, I., Nguyen, T. H. O., Koutsakos, M., Druce, J., Caly, L., van de Sandt, C. E. et al. (2020). Breadth of concomitant immune responses prior to patient recovery: a case report of non-severe COVID-19. *Nature Medicine*, 26 (4), 453–455.
- World Health Organization. (2022). Global Status Report on Physical Activity. Geneva: World Health Organization (WHO). Zugriff am 23.02.2023. Verfügbar unter <https://www.who.int/publications/i/item/9789240059153>

ZAHLEN DER DEUTSCHEN FITNESSBRANCHE

Anteil an der Gesamtbevölkerung in Deutschland und Anzahl der Mitglieder 2019 – 2022 (in Mio.)



Quelle: Bevölkerungszahl: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, 2022

Abb. 1

BEDEUTUNG DER GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

Die „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023“ (Stichtag: 31. Dezember 2022) bieten einen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen der deutschen Fitness- und Gesundheitsbranche. Der DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen hat die Daten erneut in Kooperation mit der Beratungs- und Prüfungsgesellschaft Deloitte sowie der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) erhoben.

Durch einheitliche Definitionen, Begrifflichkeiten und Kennzahlen liefern die „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft“ einen gehaltvollen Branchenüberblick, der perspektivische Ableitungen und Entwicklungsprognosen zulässt. Der Gesundheitswirtschaft kommt eine hohe und weiter wachsende Bedeutung für die gesamte volkswirtschaftliche Entwicklung in Deutschland zu (Quelle: BMWK Gesundheitswirtschaft Fakten & Zahlen: Daten 2021, Juli 2022).

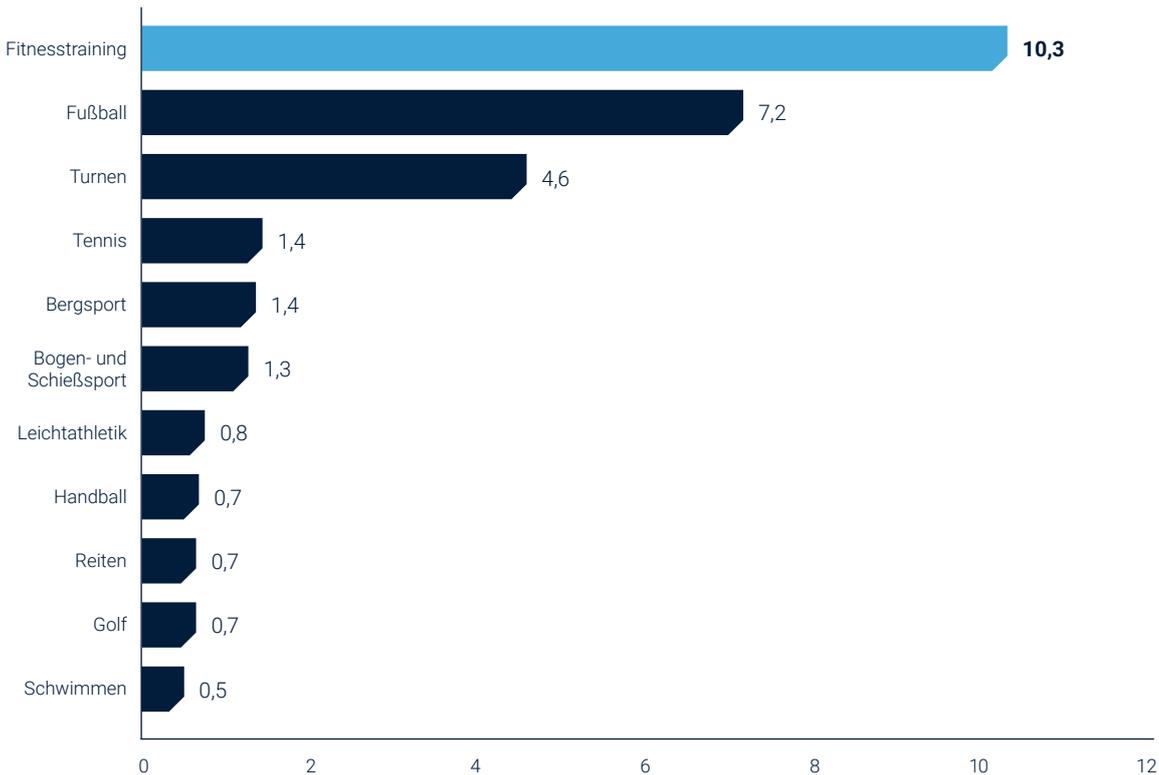
Als Teil des Zweiten Gesundheitsmarktes kann die Fitness- und Gesundheitsbranche hiervon stark profitieren.

Der Zweite Gesundheitsmarkt umfasst nach allgemeinem Verständnis alle privat finanzierten Produkte und Dienstleistungen rund um die Gesundheit, beispielsweise frei verkäufliche Arzneimittel und individuelle Gesundheitsleistungen, Ernährung, Gesundheitstourismus sowie Fitness- und Wellnessangebote.

Die Bedeutung von individuellen Fitness- und Gesundheitsleistungen für die Gesamtbevölkerung wird durch die in 2022 wieder steigenden Mitgliederzahlen nach den coronabedingten Rückgängen in den Jahren 2020 und 2021 untermauert. Die Menschen suchen und nutzen aktiv die Gesundheitsdienstleistung „Fitness“ in den Fitness- und Gesundheitsanlagen. **»»**

ZAHLEN DER DEUTSCHEN FITNESSBRANCHE

Vergleich der mitgliederstärksten Trainingsformen 2022 (in Mio.)



Quelle: Deutscher Olympischer Sportbund (DOSB), 2022

Abb. 2

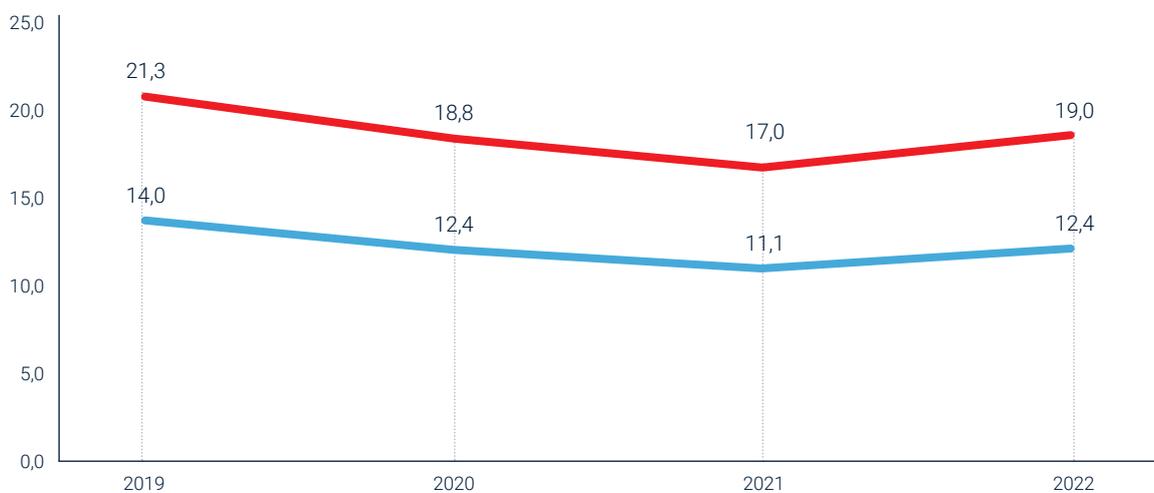
MITGLIEDERWACHSTUM IN 2022

Die Fitness- und Gesundheitsanlagen verzeichneten in den Jahren vor der Corona-Krise ein kontinuierliches Mitgliederwachstum. Zwischen 2015 und 2019 konnte ein Zuwachs von mehr als zwei Millionen Mitgliedern erzielt werden. Krisenbedingt verlor die Branche in den Jahren 2020 und 2021 an Mitgliedern, zum 31. Dezember 2021 zählten die Fitness- und Gesundheitsanlagen 9,3 Millionen Mitglieder. Zum Stichtag 31. Dezember 2022 beläuft sich die Mitgliederzahl in den Anlagen auf 10,3 Millionen, was einem Zuwachs von 10,8 Prozent zum Vorjahr entspricht.

FITNESSTRAINING WEITERHIN AUF PLATZ EINS

Nach der jährlichen Bestandsaufnahme des Deutschen Olympischen Sportbundes (DOSB) stellt das Fitnessstraining, ungeachtet der Alters- und Organisationsstruktur, im Vergleich zu den klassischen Vereinssportarten auch in 2022 die mitgliederstärkste Trainingsform in Deutschland dar. Unverändert an zweiter Stelle steht Fußball mit 7,2 Millionen Mitgliedern, gefolgt von Turnen mit 4,6 Millionen Mitgliedern auf Platz drei. Der in seiner Organisationsstruktur dem Fitnessstraining ähnelnde Golfsport zählt 0,7 Millionen Mitglieder und befindet sich auf Platz zehn der mitgliederstärksten Trainingsformen in Deutschland.

Entwicklung Reaktionsquote Fitnessmarkt 2019 – 2022 (in %)



■ Gesamtbevölkerung in Deutschland ■ Bevölkerung 15- bis 65-Jährige in Deutschland

Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, 2022

Abb. 3

ANTEIL FITNESSTREIBENDER WÄCHST WIEDER

Die Reaktionsquote steigt im Betrachtungszeitraum. Dies kann überwiegend damit begründet werden, dass die Menschen wieder den Weg in die Fitness- und Gesundheitsanlagen suchen und einen aktiven Beitrag für ihre Gesundheit leisten möchten.

Im Vergleich zum Vorjahr erholt sich die Reaktionsquote und steigt um 1,3 Prozentpunkte. Zum 31. Dezember 2022 sind in Deutschland damit 12,4 Prozent der 83,2 Millionen Bürger Mitglied in einer Fitness- und Gesundheitsanlage (Bevölkerungszahl, Statistisches Bundesamt Wiesbaden, 2022). Bei der für die Fitness- und Gesundheitsanlagen besonders relevanten Zielgruppe der 15- bis 65-Jährigen (54,3 Mio.) wächst der Anteil an Fitnesstreibenden in der Bevölkerung im Vergleich zum Vorjahr um 2,0 Prozentpunkte auf 19,0 Prozent.

Kommentar: Es ist darauf hinzuweisen, dass im Rahmen der Befragung explizit „Mitgliedschaften“ erhoben werden, was zu geringfügigen Abweichungen hinsichtlich der Mitgliederzahl führen kann. Solche Abweichungen sind aufgrund ihrer geringen Größe als vernachlässigbar eingestuft und werden im Folgenden nicht weiter betrachtet.

GESAMTMARKT IM JAHR 2022

REAKTIONSQUOTEN DER BUNDESLÄNDER*



REAKTIONSQUOTE DEUTSCHLAND*

12,4%

* Anteil der Bevölkerung, die Mitglied in einer Fitness- und Gesundheitsanlage sind.

ANLAGEN, DIE AN EIN AGGREGATORENNETZ- WERK ANGEBUNDEN SIND

62,7%

EINZELANLAGEN

4.374



MITGLIEDER

3,9^{Mio.}



UMSATZ PRO ANLAGE IM JAHR

Ø 517.000^{€ netto}

UMSATZ PRO MITGLIED IM JAHR

Ø 590^{€ netto}



KETTENANLAGEN

2.301



MITGLIEDER

6,0^{Mio.}



UMSATZ PRO ANLAGE IM JAHR

Ø 935.000^{€ netto}

UMSATZ PRO MITGLIED IM JAHR

Ø 367^{€ netto}



MIKROANLAGEN

2.474



MITGLIEDER

0,4^{Mio.}



UMSATZ PRO ANLAGE IM JAHR

Ø 143.000^{€ netto}

UMSATZ PRO MITGLIED IM JAHR

Ø 1.000^{€ netto}



ANLAGENENTWICKLUNG

Anlagenentwicklung (absolute Anzahl)



Abb. 4

Veränderung der Anlagenzahl nach Betriebsform (absolute Anzahl)

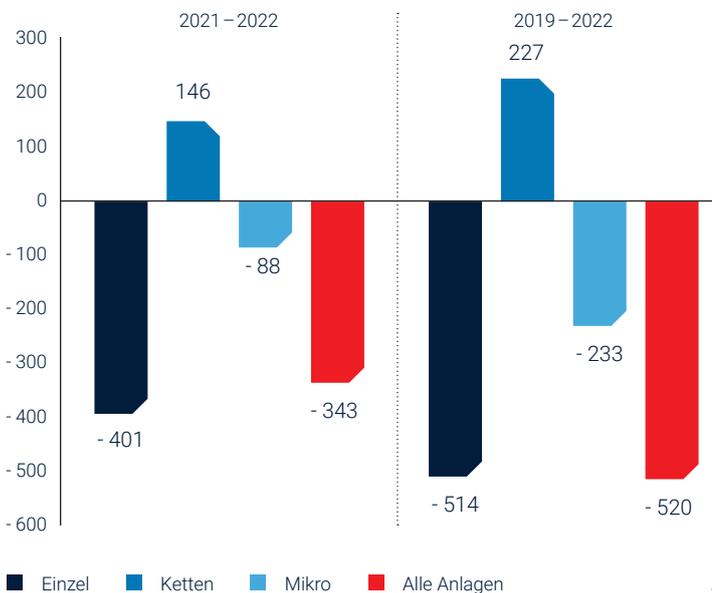


Abb. 5

RÜCKGANG DER ANLAGENZAHL

Im Betrachtungsjahr 2022 beträgt die Anzahl der Einzelanlagen 4.374. Damit stellen die Einzelanlagen anders als noch im Vorjahr etwas weniger als die Hälfte der insgesamt 9.149 kommerziell betriebenen Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland dar. Die Zahl der Kettenbetriebe liegt bei 2.301 Anlagen. Die Mikrostudios mit einer Gesamtfläche bis zu 200 Quadratmeter sind mit 2.474 Einrichtungen vertreten. Dieses Segment bietet Nischenangebote wie Zirkeltraining, EMS-Training, Personal Training oder Functional Training an.

Kommentar: Die Anzahl der Anlagen wurde über eine Vollerhebung bestimmt. Die Grundlage bildet der umfassende Adresspool des DSSV, der kontinuierlich gepflegt wird. Zusätzlich wurde eine umfassende Recherche durch den DSSV, Deloitte und die DHfPG vorgenommen.

VERSCHIEBUNGEN ZWISCHEN DEN SEGMENTEN

Bei den Einzelanlagen ist der stärkste Rückgang im Vergleich zum Vorjahr zu erkennen. Insgesamt werden 401 Anlagen weniger gezählt als im Vorjahr, was einem Rückgang von insgesamt 8,4 Prozent entspricht. Anders als bei den Einzelanlagen zeigt sich bei den Kettenbetrieben jedoch ein Plus von 146 Anlagen gegenüber dem Vorjahr. Das Wachstum des Kettensegments beziffert sich demnach auf 6,8 Prozent. Das Mikrosegment zählt 88 Anlagen weniger und verzeichnet somit einen Rückgang von 3,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Im Gesamtmarkt reduziert sich die Anlagenzahl im Jahr 2022 um 343 Anlagen (- 3,6 %). Die Veränderung der Anlagen von 2019 bis 2022 wird primär von der Anlagenentwicklung im Jahr 2022 getrieben.

Kommentar: Insbesondere bei der Anzahl der Einzelanlagen machen sich die negativen Effekte der behördlich angeordneten Corona-Maßnahmen als auch die breiter gefassten Effekte der COVID-19-Pandemie bemerkbar. Nach dem Auslaufen der staatlichen Hilfen einhergehend mit massiv steigenden Kosten in 2022 haben die finanziellen Reserven einiger Betreiber nicht ausgereicht, was teilweise zu Betriebsaufgaben oder vereinzelt auch zu Insolvenzen geführt hat. Gleichzeitig zeigt sich auch 2022 eine Verschiebung der Anlagen vom Einzel hin zum Kettensegment, was zum einen auf eine Übernahme von Einzelbetrieben durch Kettenanbieter zurückzuführen ist. Zum anderen haben einige Einzelbetreiber eine fünfte Anlage eröffnet und fallen damit per Definition in das Kettensegment. Für sich betrachtet verzeichnet die Anlagenzahl der EMS-Studios im Mikrosegment ein Nettowachstum von 7 Anlagen (+ 0,5 %) gegenüber dem Vorjahr. Der Rückgang der Anlagenzahl im Mikrosegment betrifft damit hauptsächlich Anlagen außerhalb des EMS-Marktes.

MITGLIEDERENTWICKLUNG

MITGLIEDERZAHLEN STEIGEN

Zum Stichtag 31. Dezember 2022 zählen die Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland 10,3 Millionen Mitglieder. Die Mitgliederzahl erreicht damit den Wert aus Dezember 2020, bleibt aber noch hinter dem Vorkrisenniveau per 31.12.2019 zurück. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich in 2022 ein Plus von 1,0 Millionen Mitgliedern, was einem Mitgliederzuwachs von 10,8 Prozent entspricht. Einzelanlagen zählen im Betrachtungsjahr 3,9 Millionen Mitglieder, Mikroanlagen 0,4 Millionen Mitglieder. Ketten stellen mit 6,0 Millionen Mitgliedern auch im Jahr 2022 die mitgliederstärkste Betriebsform dar. Bei den Einzelbetrieben ist ein Zuwachs von 0,1 Millionen Mitgliedern zu erkennen (+ 2,6 %). Kettenanlagen verzeichnen mit einem Plus von 1,0 Millionen Mitgliedern den stärksten Zuwachs (+ 20,0 %). Anders als die beiden anderen Betriebsformen verzeichnen Mikroanlagen in 2022 ein Minus von 0,1 Millionen Mitgliedern (- 20,0 %).

Wird der Gesamtzeitraum 2019 bis 2022 betrachtet, zeigt sich, dass die Ketten das Vorkrisenniveau bei den Gesamtmitgliederzahlen am schnellsten zu erreichen scheinen. Die Mitgliederverluste im Einzelsegment belaufen sich im Vergleich zu 2019 auf 1,0 Millionen Mitglieder. Im Kettensegment beträgt das Delta 0,1 Millionen. Das Mikrosegment liegt in 2022 0,3 Millionen Mitglieder hinter dem Vorkrisenniveau aus 2019. Insgesamt liegt die Fitness- und Gesundheitsbranche Ende 2022 noch 1,4 Millionen Mitglieder unter dem Rekordniveau per 31. Dezember 2019.

Im Einzelsegment befanden sich in 2022 7,1 Prozent der Mitglieder in einer vertraglichen Ruhezeit, bei den Mikroanlagen waren es 7,2 Prozent. Der Wert bei den Ketten belief sich auf 5,4 Prozent. Damit bewegte sich das Kettensegment auf das „normale“, das heißt krisenunabhängige Niveau zu, welches sich laut Erfahrungswerten des DSSV bei rund 5 Prozent befindet.

Kommentar: Der deutliche Mitgliederzuwachs bei den Ketten kann wie folgt erklärt werden: Zum einen ist im Jahr 2022 ein Zuwachs an Kettenanlagen zu verzeichnen. Über die zusätzlichen Anlagen werden weitere Mitglieder in diesem Segment generiert. Zum anderen haben die Ketten auch 2022 vermehrt Werbeaktionen zur Mitgliedergewinnung und -rückgewinnung durchgeführt. Dadurch konnten bestehende Anlagen im Schnitt mehr Mitglieder verzeichnen. Der prozentual hohe Rückgang bei den Mikrostudios ist auf eine Anlagenverschiebung zurückzuführen. Der Anteil an kleinflächigen und mitgliederärmeren Konzepten, wie EMS- oder Functional Training, hat weiter zugenommen, mitgliederstärkere Konzepte wurden im Mikrosegment weniger.

Mitgliederentwicklung (in Mio.)

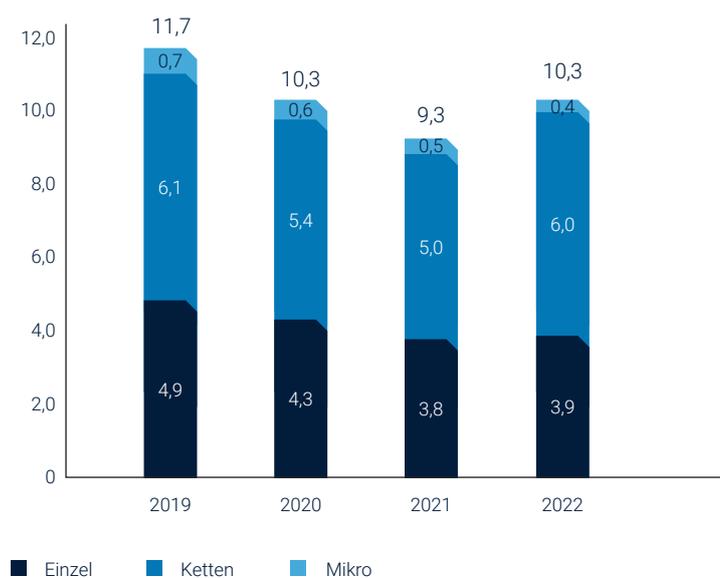


Abb. 6

Veränderung der Mitgliederzahl nach Betriebsform (in Mio.)



Abb. 7

UMSATZENTWICKLUNG

Umsatzentwicklung 2019 – 2022 (in Mrd. EUR, netto)

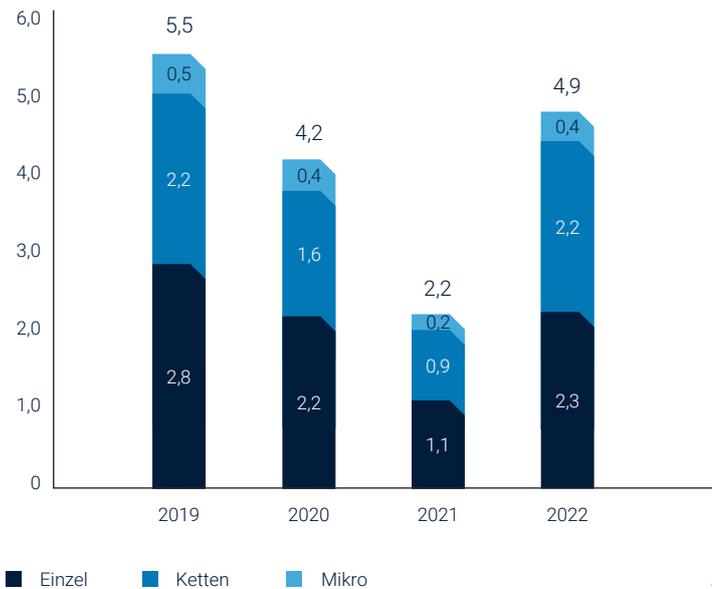


Abb. 8

STARKES UMSATZPLUS

Die deutsche Fitness- und Gesundheitsbranche erwirtschaftete 2022 einen Nettogesamtumsatz von 4,9 Mrd. EUR. Dies entspricht einem Umsatzplus von 122,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Haupttreiber dieser Entwicklung ist, dass die Betriebe in 2021 rund ein halbes Jahr geschlossen waren und kein Umsatz generiert wurde. In 2022 wurden, mit Ausnahme des Bundeslands Sachsen, keine coronabedingten Schließungen angeordnet und es konnte für das volle Jahr Umsatz generiert werden. Zudem wurde in 2022 ein erhöhter Mitgliederzuwachs mit einem erhöhten Durchschnittsumsatz pro Mitglied verzeichnet.

Wie bereits in den Vorjahren tragen die Einzelbetriebe auch 2022 mit 2,3 Mrd. EUR den größten Teil zum Gesamtumsatz der Branche bei. Im Vergleich zum Vorjahr generieren die Einzelanlagen ein Umsatzplus von 1,2 Mrd. EUR, was einem Zuwachs von 109,1 Prozent entspricht. Kettenanlagen erwirtschaften einen Gesamtumsatz von 2,2 Mrd. EUR und verzeichnen damit eine Umsatzsteigerung in Höhe von 1,3 Mrd. EUR im Vergleich zum Vorjahr (+ 144,4 %). Der Umsatz der Mikroanlagen beläuft sich in 2022 auf 0,4 Mrd. EUR. Damit zeigt sich ein Umsatzzuwachs im Vergleich zum Vorjahr von 0,2 Mrd. EUR.

Verglichen mit dem Vorkrisenniveau von 2019 wird erkennbar, dass Einzelanlagen noch 0,5 Mrd. EUR hinter dem Umsatz aus 2019 zurückliegen. Bei Mikroanlagen beläuft sich der Rückstand auf 0,1 Mrd. EUR, während Kettenanlagen im Betrachtungszeitraum bereits das Vorkrisenumsatzniveau von 2,2 Mrd. EUR erreicht haben.

Veränderung des Umsatzes nach Betriebsform (in Mrd. EUR, netto)

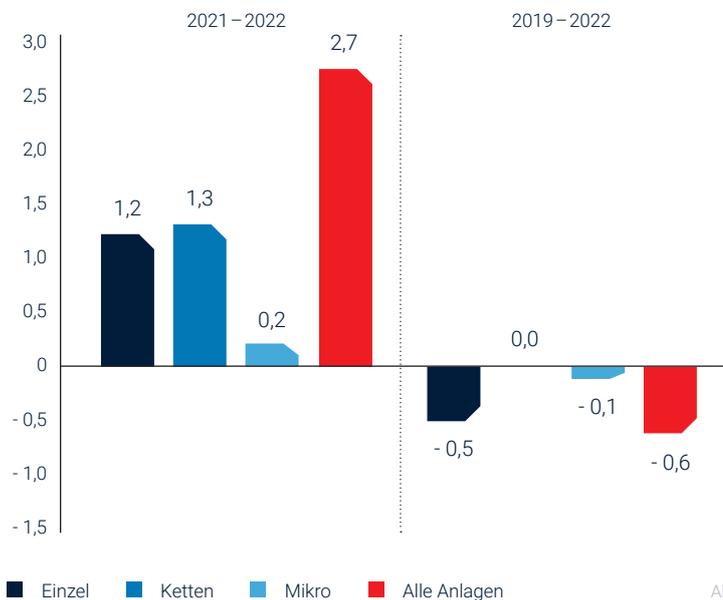


Abb. 9

Kommentar: Ende 2022 haben die Ketten das Gesamtmitgliederniveau von 2019 fast wieder erreicht. Zudem wurden die Mitgliedsbeiträge in 2022 von der Mehrheit der Betriebe erhöht. Diese beiden Effekte trugen dazu bei, dass der Gesamtumsatz im Kettensegment wieder das Vorkrisenniveau erreicht hat.

ENTWICKLUNG WICHTIGER KENNZAHLEN

VERSCHIEBUNGEN ZUGUNSTEN DER KETTEN

Bei der prozentualen Verteilung der Anlagen- und Mitgliederzahlen sowie des Nettoumsatzes nach Betriebsform gab es im Jahr 2022 teils deutliche Verschiebungen. In Bezug auf den Marktanteil der Anlagen machen die Einzelbetriebe mit 47,8 Prozent anders als noch im Vorjahr nicht mehr über die Hälfte des Marktes aus (- 2,5 Prozentpunkte). Die Kettenbetriebe erhöhen ihren Anteil von 22,7 Prozent auf 25,2 Prozent (+ 2,5 Prozentpunkte). Die Mikroanlagen bleiben im Vergleich zum Vorjahr konstant auf 27,0 Prozent. Aktuell zählen die Kettenbetriebe etwas mehr als ein Viertel aller Anlagen, vereinen mit 58,2 Prozent aber gleichzeitig deutlich mehr als die Hälfte aller Mitglieder. 37,9 Prozent der Mitglieder sind in einem Einzelstudio registriert. Bedingt durch die kleine Grundfläche und die Spezialisierung der Mikrostudios trainieren dort nur 3,9 Prozent aller Mitglieder. In Bezug auf den Nettogesamtumsatz der Branche erzielen die Einzelbetriebe einen Anteil von 46,9 Prozent, die Kettenbetriebe erreichen 44,9 Prozent. Entsprechend verzeichnen die Einzelbetriebe im Betrachtungszeitraum zwar weniger Mitglieder, generieren jedoch einen höheren Gesamtumsatz als die Kettenbetriebe. Im Verhältnis sinkt jedoch der Umsatzanteil der Einzel- und Mikroanlagen zugunsten der Ketten. Die Mikrostudios erwirtschaften einen Anteil von 8,2 Prozent des gesamten Nettoumsatzes (Vorjahr: 9,9 %).

NEGATIVE ENTWICKLUNG GESTOPPT

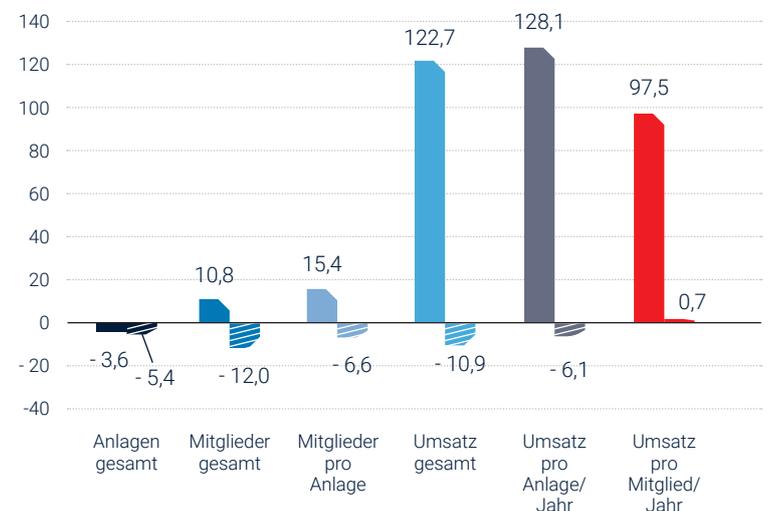
Anders als noch im Vorjahr ist die Entwicklung der wichtigen Kennzahlen im Markt mit Ausnahme der Anlagenzahl positiv. Im Vergleich zum Vorjahr reduziert sich die Anlagenzahl in 2022 um 3,6 Prozent. Gegenüber 2019 beläuft sich der Rückgang auf 5,4 Prozent. Jedoch zählen die Anlagen 10,8 Prozent mehr Mitglieder als im Vorjahr, gegenüber 2019 sind es aktuell noch 12,0 Prozent weniger. Bei den durchschnittlichen Mitgliederzahlen je Anlage ergibt sich ein ähnliches Bild. Diese sind gegenüber 2021 um 15,4 Prozent gestiegen, liegen gegenüber 2019 allerdings um 6,6 Prozent zurück. Mit dieser Entwicklung geht einher, dass auch der Nettogesamtumsatz der Branche in 2022 einen Zuwachs verzeichnet. Dieser steigt von 2,2 Mrd. EUR im Vorjahr auf 4,9 Mrd. EUR im Betrachtungsjahr 2022. Es ergibt sich ein Plus von 122,7 Prozent (gegenüber 2021). Im Vergleich zum Vorkrisenniveau aus 2019 zeigt sich ein Minus von 10,9 Prozent. Der jährliche Umsatz pro Anlage steigt um 128,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr, liegt jedoch 6,1 Prozent hinter dem Wert aus 2019. Der durchschnittliche Umsatz pro Mitglied pro Jahr erhöht sich um 97,5 Prozent gegenüber 2021 und liegt 0,7 Prozent über dem Wert aus 2019.

Übersicht Gesamtmarkt 2022 (in %)



Abb. 10

Entwicklung wichtiger Kennzahlen (2022 ggü. 2021 bzw. 2019, in %)

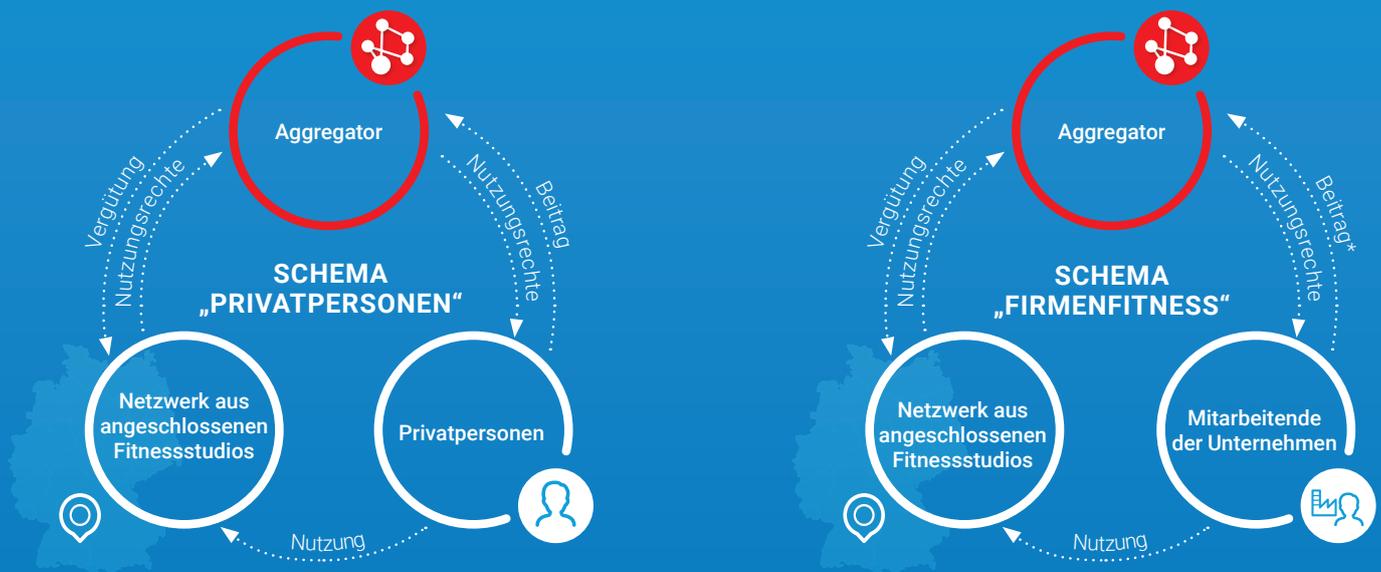


gefüllt: Veränderung 2022 ggü. 2021 in %
 schraffiert: Veränderung 2022 ggü. 2019 in %

Abb. 11

AGGREGATOREN

Aggregatorenmodell (vereinfacht)



* Der Beitrag im Schema „Firmenfitness“ wird i. d. R. vom Arbeitgeber subventioniert, d. h. die Mitarbeitenden zahlen nicht den vollen Beitrag.

Abb. 12

KONZEPT DER AGGREGATOREN

Aggregatoren sind Dienstleistungsunternehmen, die u. a. Fitness- und Gesundheitsanlagen zu Netzwerken zusammenfassen. Eine Mitgliedschaft bei einem Aggregator bietet Trainierenden je nach Tarif die Möglichkeit, in mehreren Fitnessanlagen sowie in anderen Einrichtungen zu trainieren. Die Aggregatoren treten hier als Vermittler auf. Grundsätzlich existieren zwei Konzepte die schematisch wie folgt zu verstehen sind:

Im Schema „Privatperson“ zahlt der Trainierende einen Mitgliedsbeitrag an den Aggregator und erhält dafür Nutzungsrechte von angebotenen Anlagen. Der Aggregator zahlt wiederum eine Vergütung an die Anlagenbetreiber aus, welche i. d. R. auf der Anzahl der Besuche (Check-ins) des Trainierenden basiert.

Daneben gibt es das Schema „Firmenfitness“. Hierbei schließt der Aggregator mit dem Arbeitgeber bzw. mit dessen Mitarbeitenden einen Vertrag ab. Den Mitarbeitenden wird das Recht zur Nutzung der angebotenen Anlagen eingeräumt. Der zu leistende Beitrag wird i. d. R. vom

Arbeitgeber subventioniert. Die Vergütung der Fitnessanlagenbetreiber durch den Aggregator basiert auch in diesem Schema auf der Anzahl der Besuche (Check-ins) der Mitarbeitenden.

Insbesondere in den Bereichen Firmenfitness und BGM (= Betriebliches Gesundheitsmanagement) sind Aggregatoren schon über ein Jahrzehnt aktiv. Dies begründet sich vor allem in dem Anliegen der größeren Unternehmen, ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit zu geben, ein Firmenfitness- bzw. BGM-Angebot zu nutzen. Ein einzelner Fitnessanbieter kann dies oft nicht allein abdecken, insbesondere wenn die Firma mehrere Standorte hat oder die Mitarbeitenden aus einem größeren Einzugsgebiet stammen.

Die Aggregatoren richten sich in ihrer Angebotsgestaltung nach dem Preis, aber auch nach dem angebotenen Leistungsumfang der jeweiligen Anlage. Sie bieten verschiedene Pakete und Optionen der Bezahlung, Buchung und Nutzungsregelung. Bei vielen Aggregatoren ist eine monatliche Kündigung möglich, was zusätzliche Flexibilität bietet und ein weiterer Grund für die weite Verbreitung ist.

WEITER WACHSENDE BEDEUTUNG

Auch zum Stichtag 31. Dezember 2022 lässt sich eine weite Verbreitung der Aggregatoren im deutschen Fitnessmarkt feststellen. 62,7 Prozent der Fitnessanlagen in Deutschland sind an mindestens ein Aggregatorennetzwerk angeschlossen, was einem Zuwachs von 2,5 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im Kettensegment ist dieses Konzept am weitesten verbreitet. 71,5 Prozent der Kettenanlagen sind an ein Aggregatorennetzwerk angeschlossen. Der Anteil der angebotenen Kettenanlagen liegt um 1,9 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert, was auf den hohen Zuwachs an Anlagen in diesem Segment zurückzuführen ist. Das Konzept setzt sich aber auch im Einzel- (65,8 %, + 3,1 Prozentpunkte ggü. Vorjahr) und im Mikrosegment (49,1 %, + 4,7 Prozentpunkte ggü. Vorjahr) weiter durch. Im Zeitraum von 2019 bis 2022 hat sich der Anteil der angeschlossenen Anlagen an mindestens ein Aggregatorennetzwerk um 5,6 Prozentpunkte erhöht.

Kommentar: Der Zuwachs an angeschlossenen Anlagen wurde auch aufgrund der Corona-Pandemie und den damit verbundenen Entwicklungen im Fitnessmarkt verbucht. In der Krisenzeit haben die Betreiber versucht, das schrumpfende Umsatzniveau wieder aufzubauen. Über die Aggregatoren konnten neben den Mitgliedern weitere Trainierende zum Besuch der Anlagen bewegt werden. Damit einher gehen Zusatzeinnahmen, die den Gesamtumsatz der Betriebe positiv beeinflussen.

Mit der Professionalisierung der Aggregatoren und dem Kapital, das die Netzwerkanbieter in den vergangenen Jahren aufnehmen konnten, stellen diese Anbieter eine Marktbewegung dar, welche die deutsche Fitnessbranche in den kommenden Jahren positiv beeinflussen kann. Einzelne Betreiber von Fitnessanlagen generieren bereits über 20 Prozent ihres Umsatzes über dieses Geschäftsmodell. Aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass sich der Trend fortsetzt und zukünftig weitere Anlagen an die Netzwerke angeschlossen werden. Zudem ist zu erwarten, dass die Zusatzeinnahmen der Fitnessbranche durch die Aggregatoren in den kommenden Jahren auch flächendeckend steigen werden.

Anteil Anlagen, die an ein Aggregatorennetzwerk angebunden sind (in %)

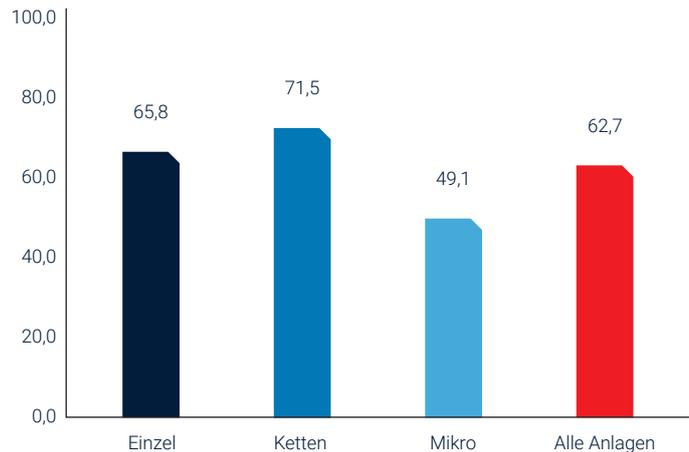


Abb. 13

Anteil Anlagen, die an ein Aggregatorennetzwerk angebunden sind (2019 – 2022, in %)

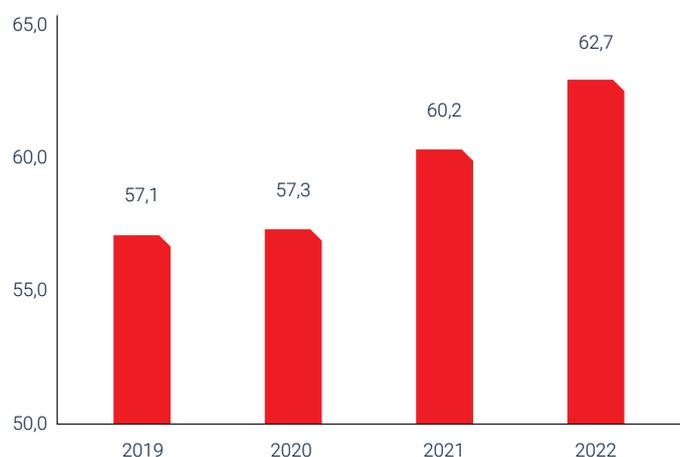
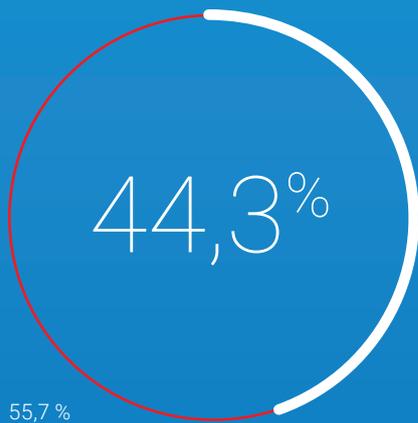


Abb. 14

ENTWICKLUNG DER KETTEN

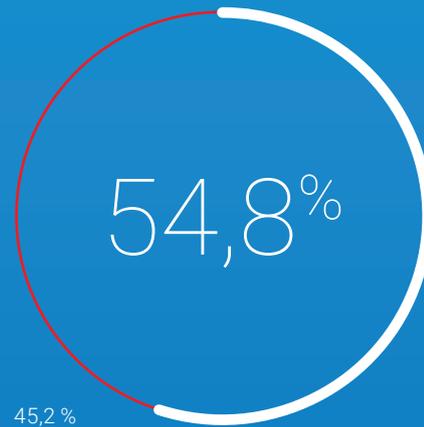
Anteil der Kettenbetriebe in Franchise-/Lizenzsystemen (in %)



■ Anlagen in Franchise-/Lizenzsystemen
■ Anlagen im Eigenbetrieb

Abb. 15

Anteil der Mikrobetriebe in Franchise-/Lizenzsystemen (in %)



■ Anlagen in Franchise-/Lizenzsystemen
■ Anlagen im Eigenbetrieb

Abb. 16

EIGENBETRIEB VS. FRANCHISE-/LIZENZSYSTEM

Kettenanlagen können als Filialen im Eigenbetrieb geführt oder über ein Franchise- bzw. Lizenzsystem durch eigenständige Unternehmer betrieben werden. Für Franchise- bzw. Lizenzgeber bietet sich die Möglichkeit einer schnellen Expansion, ohne dass die Notwendigkeit eines eigenen Kapitaleinsatzes oder einer eigenen Risikoübernahme besteht. Franchise- bzw. Lizenznehmer sind selbstständige Unternehmer und agieren im Rahmen der gegebenen Systemkonditionen eigenständig am Markt. Sie unterscheiden sich gegenüber Einzelbetreibern von Fitnessanlagen aber in zwei Punkten gravierend: Zum einen müssen sie ihre Franchise- bzw. Lizenzvereinbarungen einhalten, die z. B. das Angebot oder die Auswahl von Zulieferern betreffen können. Zum anderen haben sie große Vorteile dadurch, dass gewisse Tätigkeiten von der Systemzentrale übernommen werden – bspw. Marketingaktivitäten oder Preisverhandlungen mit besagten Zulieferern. Außerdem profitieren sie vom spezifischen Fachwissen sowie vom Image der Marke des Franchisegebers. Im Gegenzug entrichten sie eine Franchise- bzw. Lizenzgebühr.

WESENTLICHER TEIL DER KETTEN WIRD VON EINZELUNTERNEHMERN BETRIEBEN

Viele Anlagen im Ketten- und Mikrosegment sind an ein Franchise- oder Lizenzsystem angeschlossen. Die Umfrageergebnisse der Kettenbetriebe wurden durch eindeutig zurechenbare Angaben ergänzt, die im Rahmen der Erstellung der Grundgesamtheit für Kettenbetriebe erhoben wurden. Darauf aufbauend ergibt sich bei Kettenbetrieben ähnlich wie im Vorjahr ein Franchise- bzw. Lizenzanteil von 44,3 Prozent (- 0,2 Prozentpunkte ggü. Vorjahr). Bei den Mikrobetrieben macht dieses Unternehmenssystem 54,8 Prozent aus (+ 4,4 Prozentpunkte ggü. Vorjahr) aus. Diese Betriebsstätten werden folglich nicht durch die Kettenzentralen gesteuert, sondern durch selbstständige Unternehmer. Insbesondere unter den großen Ketten sind Franchise- oder Lizenzsysteme weit verbreitet. Bezogen auf die zehn größten Makroketten nach Anlagen (> 200 m²) beträgt der Anteil der Anlagen, die über Franchise- oder Lizenzsysteme betrieben werden, 57,7 Prozent. Bei den zehn größten Mikroketten (< 200 m²) liegt dieser Anteil bei 92,9 Prozent. Insgesamt ist festzustellen, dass ein wesentlicher Anteil der Ketten nicht durch eine Kettenzentrale betrieben wird, sondern durch viele eigenständige Einzelunternehmer.

Anzahl Kettenzentralen der Makroketten (> 200 m²) und Mikroketten (< 200 m²) nach Anlagenanzahl (absolute Anzahl)

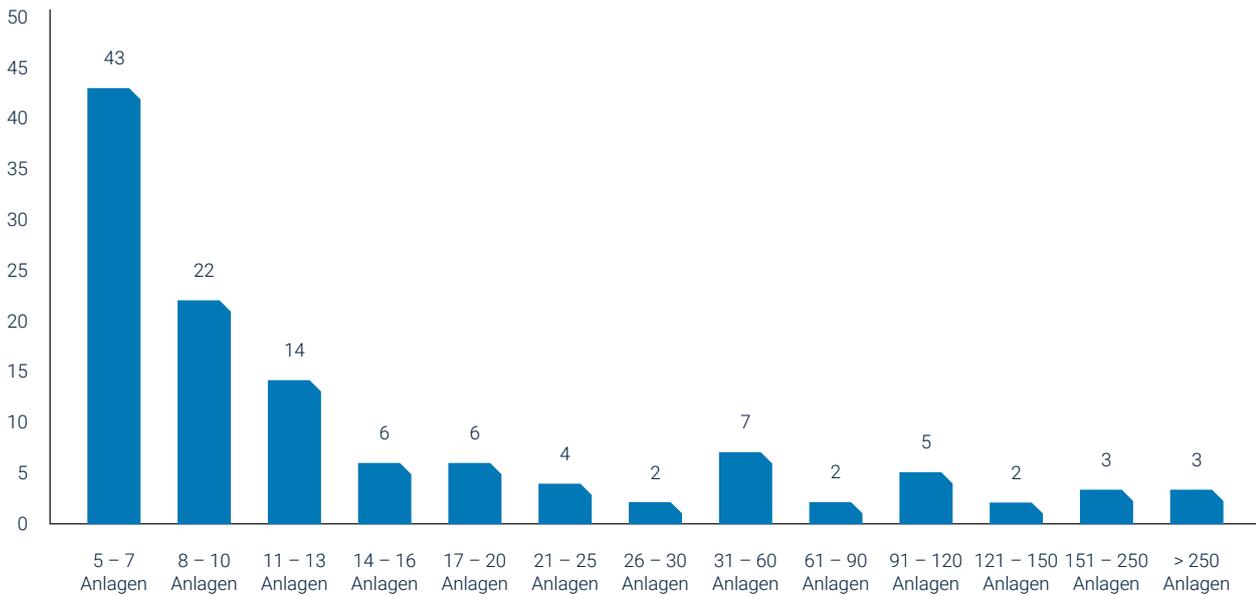


Abb. 17

MEHR ALS DIE HÄLFTE DER KETTENZENTRALEN HAT BIS ZU 10 ANLAGEN

Der Begriff „Kette“ wird häufig mit Großunternehmen assoziiert. Ein Großteil der Kettenbetriebe aber zählt zwischen fünf und zehn Betriebsstätten. Zum Stichtag 31. Dezember 2022 betreiben von den 119 Kettenzentralen 43 zwischen 5 und 7 Anlagen sowie 22 Kettenzentralen zwischen 8 und 10 Anlagen. In Summe betreibt mit 65 Kettenzentralen mehr als die Hälfte der Ketten (54,6 %) zwischen 5 und 10 Anlagen.

VERSCHIEBUNG DER ANLAGENZAHL

Fitnessanlagen gelten in der Studie per Definition als Kette, wenn 5 oder mehr Anlagen betrieben werden. Bei weniger als 5 Anlagen werden sie als Einzelbetriebe erfasst. Die Abbildung rechts zeigt die Veränderung der Ketten (> 200 m²) von 2021 zu 2022. Durch die Eröffnung einer fünften Betriebsstätte sind insgesamt 69 Anlagen aus dem Einzel- in das Kettensegment gewechselt. Gleichzeitig beträgt der Rückgang von Ketten zu Einzel im Betrachtungszeitraum 22 Anlagen. Die bestehenden Kettenbetriebe erhöhen ihre Anlagenzahl im Betrachtungszeitraum um 99 Betriebsstätten.

Anlagenverschiebung zwischen dem Einzel- und Kettensegment (>200 m²) 2021 zu 2022 (absolute Anzahl)

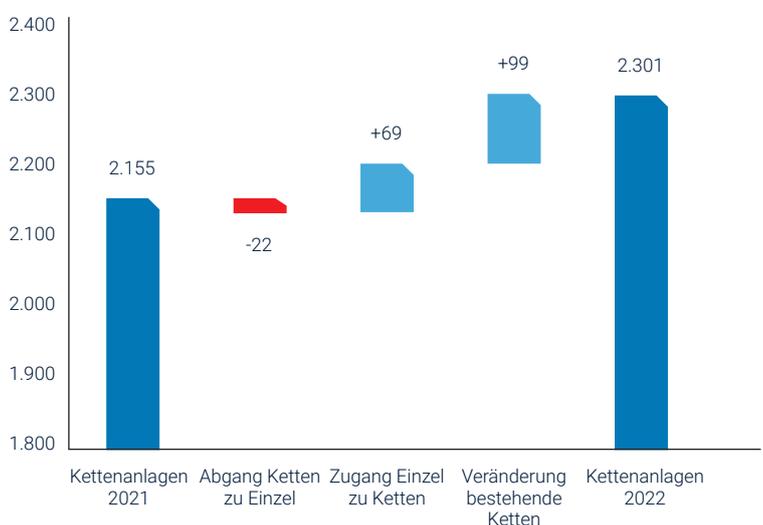
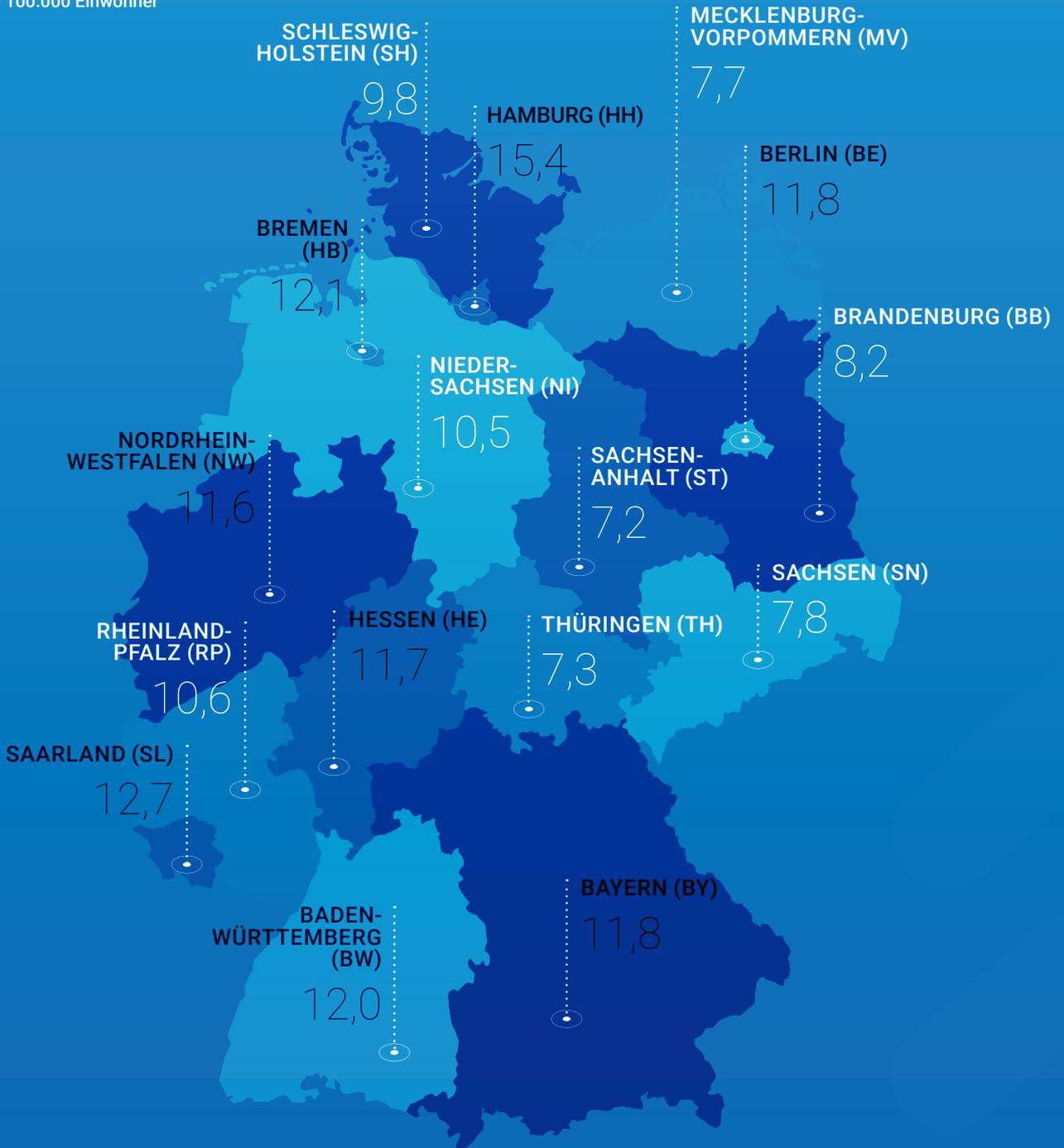


Abb. 18

REGIONALE ENTWICKLUNG

Deutschlandkarte –
Anlagen pro 100.000 Einwohner



>11,0	Anlagen pro 100.000 Einwohner bundesweit ø 11,0	≤11,0
-------	---	-------

Abb. 19

ANLAGENZAHL LEICHT RÜCKLÄUFIG

Aufgrund der Entwicklungen der letzten Jahre ist die durchschnittliche Anlagenzahl pro 100.000 Einwohner im Betrachtungszeitraum leicht rückläufig (- 0,4 im Vergleich zum Vorjahr). Wie bereits 2020 und 2021 verteilen sich mehr als die Hälfte aller Anlagen (54,2 %) auf die einwohnerstärksten Bundesländer Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg mit zusammen mehr als 42 Millionen Einwohnern. Nordrhein-Westfalen erzielt bezogen auf die Grundgesamtheit von 9.149 Anlagen im Bundesgebiet mit 2.077 Anlagen einen Anteil von 22,6 Prozent. Mehr als jede fünfte Anlage steht demnach im bevölkerungsreichsten Bundesland. Dahinter folgen Bayern mit einem Anteil von 17,0 Prozent (1.551 Anlagen) und Baden-Württemberg mit 14,6 Prozent (1.338 Anlagen). Mit Blick auf die Verteilung der Kettenbetriebe auf Länderebene liegen Bremen (41,5 %), Berlin (28,7 %), Niedersachsen (28,3 %), Hessen (28,1 %), Hamburg (27,7 %) und Nordrhein-Westfalen (27,5 %) über dem Bundesdurchschnitt von 25,2 Prozent. Thüringen (17,5 %), Bayern (19,5 %) und Mecklenburg-Vorpommern (21,0 %) liegen hinsichtlich ihres Kettenstudioanteils hingegen deutlich unterhalb des Bundesdurchschnitts. Mikrostudios sind in den Stadtstaaten Bremen (45,1 %), Berlin (45,1 %) und Hamburg (41,4 %) am stärksten vertreten. Den größten Anteil an Einzelanlagen verzeichnen Thüringen (60,4 %), Bayern (56,3 %) und Baden-Württemberg (53,1 %). Hamburg weist mit 15,4 Anlagen pro 100.000 Einwohner wie im Vorjahr die höchste Anlagendichte

auf. Das Saarland folgt mit 12,7 Anlagen pro 100.000 Einwohnern, Bremen mit 12,1 und Baden-Württemberg mit 12,0 Anlagen. Die geringste Anlagendichte erreichen die Bundesländer Sachsen-Anhalt mit 7,2 Anlagen und Thüringen mit 7,3 Anlagen pro 100.000 Einwohner. Alle „neuen“ Bundesländer liegen deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von 11,0 Anlagen pro 100.000 Einwohner. Mit Ausnahme von Rheinland-Pfalz, Niedersachsen und Schleswig-Holstein liegen alle westdeutschen Bundesländer über dieser Kenngröße. In den fünf ostdeutschen Flächenländern kommen rein rechnerisch jeweils mehr als 10.000 Einwohner auf eine Anlage (ebenso Schleswig-Holstein), in Hamburg sind es gerade einmal 6.505.

Anlagenverteilung nach Bundesländern

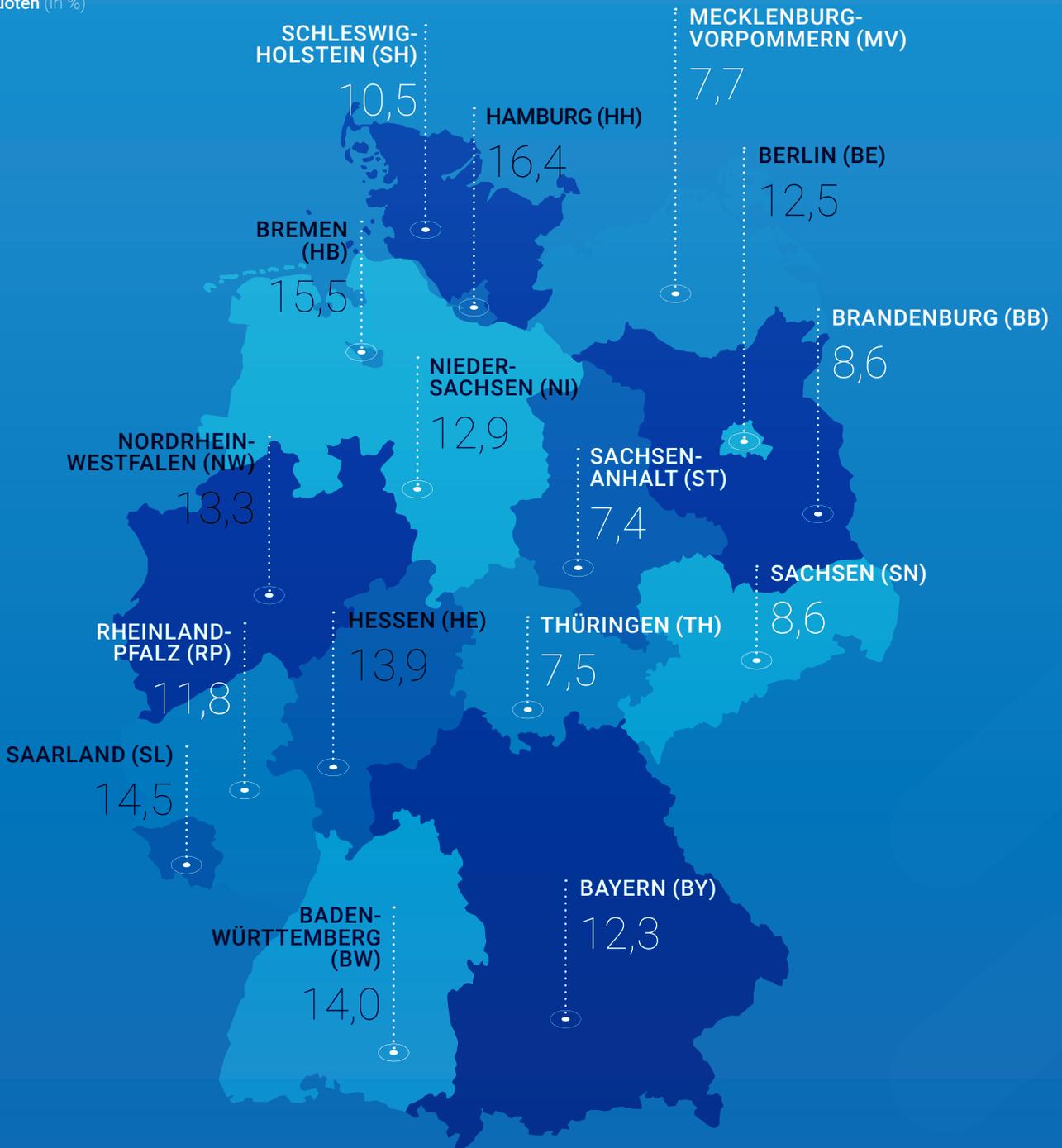
Bundesländer	Einwohner in Tsd.*	Anzahl Anlagen	%-Anteil Anlagen gesamt	%-Anteil Einzelanlagen**	%-Anteil Kettenanlagen**	%-Anteil Mikroanlagen**	Einwohner pro Anlage
Baden-Württemberg (BW)	11.125	1.338	14,6 %	53,1 %	25,2 %	21,7 %	8.315
Bayern (BY)	13.177	1.551	17,0 %	56,3 %	19,5 %	24,2 %	8.496
Berlin (BE)	3.677	435	4,8 %	26,2 %	28,7 %	45,1 %	8.453
Brandenburg (BB)	2.538	208	2,3 %	50,4 %	21,2 %	28,4 %	12.202
Bremen (HB)	676	82	0,9 %	13,4 %	41,5 %	45,1 %	8.244
Hamburg (HH)	1.854	285	3,1 %	30,9 %	27,7 %	41,4 %	6.505
Hessen (HE)	6.295	734	8,0 %	47,5 %	28,1 %	24,4 %	8.576
Mecklenburg-Vorpommern (MV)	1.611	124	1,4 %	45,1 %	21,0 %	33,9 %	12.992
Niedersachsen (NI)	8.027	844	9,2 %	51,1 %	28,3 %	20,6 %	9.511
Nordrhein-Westfalen (NW)	17.925	2.077	22,6 %	43,1 %	27,5 %	29,4 %	8.630
Rheinland-Pfalz (RP)	4.106	436	4,8 %	48,6 %	24,3 %	27,1 %	9.417
Saarland (SL)	982	125	1,4 %	51,2 %	24,8 %	24,0 %	7.856
Sachsen (SN)	4.043	315	3,4 %	52,4 %	23,2 %	24,4 %	12.835
Sachsen-Anhalt (ST)	2.169	156	1,7 %	44,9 %	22,4 %	32,7 %	13.904
Schleswig-Holstein (SH)	2.922	285	3,1 %	47,7 %	23,2 %	29,1 %	10.253
Thüringen (TH)	2.109	154	1,7 %	60,4 %	17,5 %	22,1 %	13.695
Deutschland	83.236	9.149	100,0 %	47,8 %	25,2 %	27,0 %	9.098

* Quelle: Statistisches Bundesamt 2022

** Anteil der Anlagen der jeweiligen Betriebsform an der Gesamtzahl der Anlagen des Bundeslandes
Die Zahlen sind gerundet. Es kann bei den Summen und Verhältniswerten zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

REGIONALE ENTWICKLUNG

Deutschlandkarte –
Reaktionsquoten (in %)



>12,4

Reaktionsquote
Deutschland in %
ø 12,4

≤12,4

Abb. 21

REAKTIONSQUOTE ERHOLT SICH

Die Reaktionsquote ist definiert als das Verhältnis von Mitgliedern zu Einwohnern und spielt für die Bewertung des Fitness- und Gesundheitsmarktes eine wichtige Rolle. Analog zu den wieder steigenden Mitgliederzahlen zeigt sich auch die Reaktionsquote in Deutschland gegenüber dem Vorjahr positiv. Sie erhöht sich im Betrachtungszeitraum um 1,3 Prozentpunkte auf insgesamt 12,4 Prozent. Die dargestellte Deutschlandkarte zeigt die Reaktionsquote je Bundesland, die als Gradmesser für die Mitglieder pro Einwohner je Bundesland dient. Der Stadtstaat Hamburg nimmt mit einer Reaktionsquote von 16,4 Prozent die führende Position ein, gefolgt von Bremen (15,5 %) und dem Saarland (14,5 %). Danach folgen Baden-Württemberg mit 14,0 Prozent und Hessen mit 13,9 Prozent. Das einwohnerstärkste Bundesland Nordrhein-Westfalen liegt mit 13,3 Prozent nur auf Rang 6. Auch Niedersachsen (12,9 %) und Berlin (12,5 %) liegen über dem Bundesdurchschnitt von 12,4 Prozent. Bayern liegt marginal unterhalb des Bundesdurchschnitts und kommt auf eine Quote von 12,3 Prozent. Die geringsten Reaktionsquoten weisen neben den ostdeutschen Bundesländern auch Rheinland-Pfalz mit 11,8 Prozent und Schleswig-Holstein mit 10,5 Prozent auf. In den einwohnerstärksten Bundesländern sind die absoluten Mitgliederzahlen höher und entsprechend sind größere Mitgliederanteile im Gesamtmarkt zu verzeichnen: Nordrhein-Westfalen (23,2 %), Bayern (15,7 %) und Baden-Württemberg (15,1 %).

Kommentar: Die dargestellten Mitgliederzahlen je Bundesland und folglich auch die Reaktionsquoten pro Bundesland sind auf Basis der durchschnittlichen Mitgliederzahlen in Einzel- und Kettenbetrieben sowie Mikrostudios auf Bundesebene und der Anlagenzahlen je Anlagenart und Bundesland berechnet.

Mitgliederverteilung nach Bundesländern

Bundesländer	Einwohner in Tsd.*	Mitglieder gesamt in Tsd.	%-Anteil Mitglieder gesamt	Reaktionsquote (%)	%-Anteil Mitglieder Einzel**	%-Anteil Mitglieder Ketten**	%-Anteil Mitglieder Mikro**
Baden-Württemberg (BW)	11.125	1.555	15,1 %	14,0 %	40,3 %	56,6 %	3,1 %
Bayern (BY)	13.177	1.622	15,7 %	12,3 %	47,5 %	48,7 %	3,8 %
Berlin (BE)	3.677	459	4,5 %	12,5 %	21,9 %	71,0 %	7,1 %
Brandenburg (BB)	2.538	217	2,1 %	8,6 %	42,5 %	53,0 %	4,5 %
Bremen (HB)	676	105	1,0 %	15,5 %	9,3 %	84,9 %	5,8 %
Hamburg (HH)	1.854	303	3,0 %	16,4 %	25,6 %	68,0 %	6,4 %
Hessen (HE)	6.295	876	8,5 %	13,9 %	35,1 %	61,5 %	3,4 %
Mecklenburg-Vorpommern (MV)	1.611	124	1,2 %	7,7 %	39,7 %	54,7 %	5,6 %
Niedersachsen (NI)	8.027	1.033	10,1 %	12,9 %	36,8 %	60,4 %	2,8 %
Nordrhein-Westfalen (NW)	17.925	2.382	23,2 %	13,3 %	33,2 %	62,6 %	4,2 %
Rheinland-Pfalz (RP)	4.106	483	4,7 %	11,8 %	38,7 %	57,3 %	4,0 %
Saarland (SL)	982	142	1,4 %	14,5 %	39,6 %	56,9 %	3,5 %
Sachsen (SN)	4.043	349	3,4 %	8,6 %	41,7 %	54,7 %	3,6 %
Sachsen-Anhalt (ST)	2.169	161	1,6 %	7,4 %	38,3 %	56,5 %	5,2 %
Schleswig-Holstein (SH)	2.922	306	3,0 %	10,5 %	39,1 %	56,4 %	4,5 %
Thüringen (TH)	2.109	158	1,5 %	7,5 %	51,9 %	44,5 %	3,6 %
Deutschland	83.236	10.277	100 %	12,4 %	37,5 %	58,5 %	4,0 %

* Quelle: Statistisches Bundesamt 2022

** Anteil der Anlagen der jeweiligen Betriebsform an der Gesamtzahl der Anlagen des Bundeslandes
Die Zahlen sind gerundet. Es kann bei den Summen und Verhältniswerten zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

STRUKTUR- KENNZAHLEN

POSITIONIERUNG ALLER ANLAGEN



43,7%

positionieren sich im
Bereich Gesundheit



31,2%

fokussieren sich auf den
Schwerpunkt Training



19,5%

setzen auf den
Lifestylefaktor



5,6%

sehen sich als
Wellnessanbieter

LEISTUNGSUMFANG GEMÄSS DIN 33961

Anteil der Anlagen, die folgende Leistungen anbieten



78,5%

Gerätegestütztes
Krafttraining



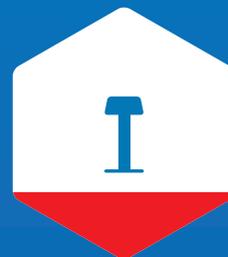
77,0%

Gerätegestütztes
Herz-Kreislauf-Training



70,0%

Gruppentraining



26,6%

EMS-Training

**FLÄCHE
PRO
ANLAGE**

Ø 1.142 m²



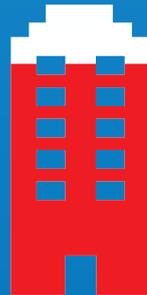
**MITGLIEDER
PRO
ANLAGE**

Ø 1.126

**UMSATZ PRO ANLAGE
IM JAHR**

Ø 536.000 €_(netto)

**GEMIETETE
ANLAGEN**



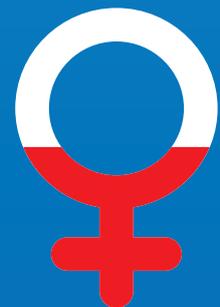
**FLUKTUATIONS-
RATE**

25,6%



79,8%

**WEIBLICHE
MITGLIEDER**



**MITGLIEDER TRAINIEREN
IM DURCHSCHNITT**

Ø 1x pro Woche



53,5%

**DURCHSCHNITTSALTER
DER MITGLIEDER**

40,6 Jahre



ANLAGENSTRUKTUR

Durchschnittsfläche nach Betriebsart (in m²)

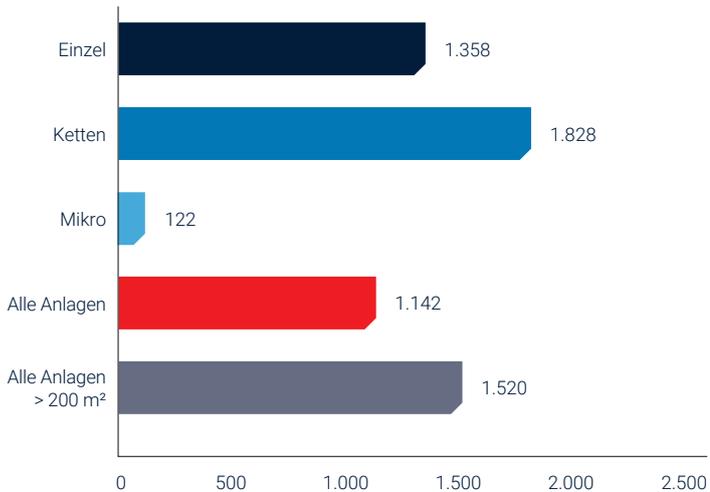


Abb. 23

DURCHSCHNITTSFLÄCHE LEICHT GESUNKEN

Über alle Anlagen betrachtet hat sich die durchschnittliche Flächengröße im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 Prozent reduziert und beträgt nun 1.142 Quadratmeter. Werden nur Anlagen mit einer Fläche größer als 200 Quadratmeter betrachtet, reduziert sich die Flächengröße im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 Prozent auf durchschnittlich 1.520 Quadratmeter. Eine Betrachtung der einzelnen Anlagenarten zeigt bei Einzelanlagen eine leichte Reduzierung der durchschnittlichen Flächengröße auf 1.358 Quadratmeter (- 1,0 %). Bei Kettenbetrieben reduziert sich die durchschnittliche Fläche auf 1.828 Quadratmeter (- 4,5 %). Die Durchschnittsfläche der Mikrostudios beträgt 122 Quadratmeter.

Kommentar: Der Rückgang der Flächengröße von Kettenbetrieben ist zum einen auf die Verschiebung von Anlagen vom Einzel- in das Kettensegment zurückzuführen. Zum anderen wurden auch vermehrt Kettenanlagen in ländlichen Regionen eröffnet, die weniger Mitgliederpotenzial und damit kleinere Flächenanforderungen haben.

Anteil der „gemischten“ Anlagen – Einzel (in %)



■ Gemischt — Frauen

Abb. 24

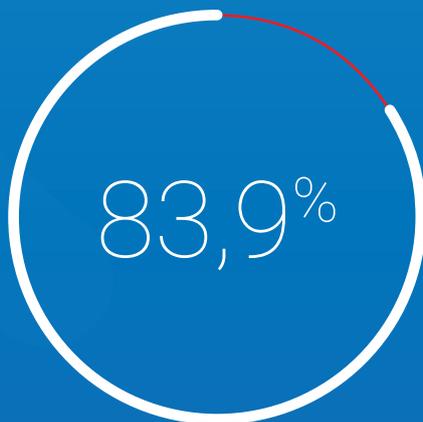
Anteil der „gemischten“ Anlagen – Kette (in %)



■ Gemischt — Frauen

Abb. 25

Anteil der „gemischten“ Anlagen – Mikro (in %)



■ Gemischt — Frauen

Abb. 26

Anteil der „gemischten“ Anlagen – alle Anlagen (in %)



■ Gemischt — Frauen

Abb. 27

HAUPTSÄCHLICH „GEMISCHTE“ ANLAGEN

Der Anteil der Studios, die von Männern und Frauen gemeinsam genutzt werden („gemischte“ Anlagen), liegt im Betrachtungszeitraum bei 92,7 Prozent (+ 0,9 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr). Bei den Einzelbetrieben beträgt der Anteil der „gemischten“ Anlagen 94,5 Prozent (+ 0,7 Prozentpunkte). Bei den Kettenbetrieben liegt er unverändert bei 98,9

Prozent. Im Mikrosegment ist erneut der stärkste Zuwachs an „gemischten“ Anlagen zu erkennen (83,9 Prozent, + 1,9 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr). Dieser Zuwachs ist dem höheren Anteil an EMS-Anlagen im Mikrosegment geschuldet, die ihre Dienstleistung i. d. R. für Männer und Frauen gemeinsam anbieten.

ANLAGENSTRUKTUR

Eigentumsverhältnisse (in %)

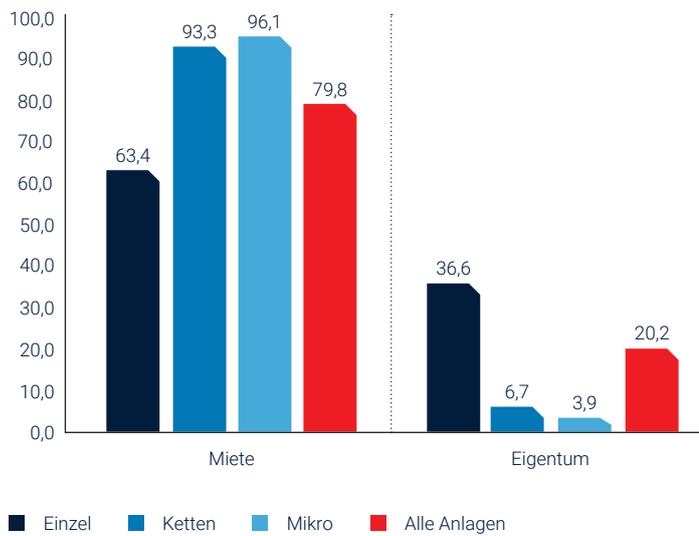


Abb. 28

ANLAGEN ÜBERWIEGEND GEMietet

Mit Blick auf die Eigentumsverhältnisse zeigt sich, dass sich insgesamt ein Fünftel aller Anlagen (20,2 %) in Eigentum befinden. Bei den Einzelanlagen trifft dies auf 36,6 Prozent zu (- 2,0 Prozentpunkte). Bei Ketten- und Mikrostudios hingegen belaufen sich die Werte auf 6,7 Prozent (- 1,8 Prozentpunkte) bzw. 3,9 Prozent (- 0,5 Prozentpunkte). Das Verhältnis von Eigentum zu Miete beträgt im Segment „Einzelbetriebe“ demnach etwa 2:3, im Segment „Kettenbetriebe“ 1:15 und im Segment „Mikrostudios“ 1:25.

Kommentar: Die Abbildung links stellt für alle Anlagen, die gemietet sind, einen gewichteten Mittelwert dar. Dadurch, dass insbesondere im Ketten- sowie im Mikrosegment der Anteil an gemieteten Anlagen relativ hoch ist, steigt auch insgesamt der Anteil aller gemieteten Anlagen.

Rechtsform (in %)

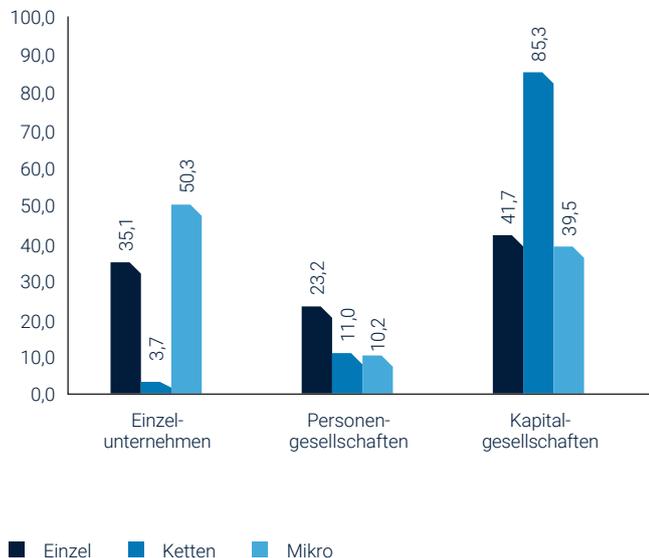


Abb. 29

RECHTSFORM ABHÄNGIG VON BETRIEBSSTRUKTUR

Die Rechtsform ist abhängig von der Betriebsstruktur. Mehr als jede dritte Einzelanlage (35,1 %) und die Hälfte aller Mikrostudios (50,3 %) sind als Einzelunternehmen organisiert. Kettenbetreiber wählen diese Rechtsform nur zu 3,7 Prozent. In allen Anlagentypen bleibt der Anteil der Betriebe, die als Personengesellschaften – beispielsweise als GbR, OHG oder KG – geführt werden, auf einem eher niedrigen Niveau. Bei den Einzelbetrieben beträgt der Anteil im Betrachtungszeitraum 23,2 Prozent, bei den Ketten 11,0 Prozent und bei den Mikrostudios 10,2 Prozent. Die Rechtsform „Kapitalgesellschaften“, beispielsweise GmbH und AG, tritt verhältnismäßig am häufigsten auf. Bei den Einzelbetrieben beträgt der Anteil 41,7 Prozent, bei den Mikrostudios 39,5 Prozent. Bei den Ketten liegt der Anteil sogar bei 85,3 Prozent.

Kommentar: Die Rechtsform „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ – kurz UG – gewinnt als Kapitalgesellschaft bei Existenzgründern aufgrund vieler Vereinfachungen im Vergleich zur GmbH zunehmend an Bedeutung.

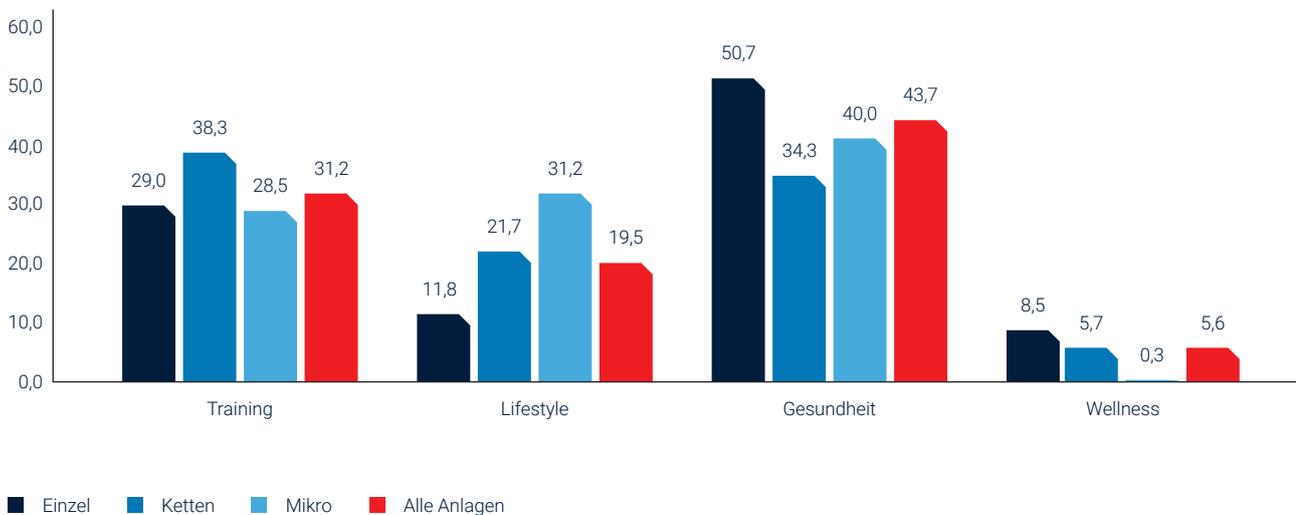
Anlagen nach Positionierung (starke bis sehr starke Positionierung, in %)

Abb. 30

STARKE POSITIONIERUNG IM BEREICH GESUNDHEIT BLEIBT

Die Positionierung der Anlagen wird anhand der Kategorien „Training“ (Verbesserung der Leistungsfähigkeit), „Lifestyle“ (soziale Aspekte, gehobener Lebensstil, Trends), „Gesundheit“ (Erhalt der Leistungsfähigkeit, Prävention) und „Wellness“ (Entspannung, Erholung, mentaler Ausgleich) erfasst.

Mit Blick auf den Gesamtmarkt zeigen sich keine nennenswerten Verschiebungen gegenüber dem Vorjahr. Die relative Mehrheit der Anlagen (43,7 %) ist weiterhin stark im Bereich Gesundheit positioniert. Danach folgen Training (31,2 %), Lifestyle (19,5 %) und Wellness (5,6 %). Die schwerpunktmäßige Positionierung im Bereich Gesundheit zeigt, dass die Fitness- und Gesundheitsanlagen ihre Rolle als Gesundheitsdienstleister internalisiert haben und über die Corona-Krise hinaus ihren wichtigen Gesundheitsauftrag erbringen. Aufseiten der Bevölkerung hat die Corona-Krise die Menschen noch stärker für das Thema Gesundheit sensibilisiert.

TRAININGSASPEKT EBENFALLS WESENTLICH

Auch in 2022 setzen Einzelbetriebe stärker als alle anderen Anlagenarten auf Gesundheit (50,7 %). Training ist für 29,0 Prozent der Einzelanlagen der Schwerpunkt der Positionierung. Die Kettenbetriebe fokussieren sich hauptsächlich auf Training (38,3 %), gefolgt von Gesundheit (34,3 %). Mikrostudios positionieren sich ebenfalls hauptsächlich im Bereich

Gesundheit (40,0 %), während Training in diesem Segment leicht gegenüber dem Vorjahr verliert (- 1,1 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr). 28,5 Prozent der Mikroanlagen sind im Betrachtungszeitraum in diesem Bereich positioniert.

Insgesamt positioniert sich knapp jede dritte (31,2 %) Fitness- und Gesundheitsanlage in Deutschland im Bereich Training, was die Bedeutung von Bewegung, insbesondere nach den pandemiebedingten Einschränkungen der letzten Jahre, unterstreicht.

LIFESTYLEPOSITIONIERUNG BEI MIKROANLAGEN

Die Positionierung „Lifestyle“ ist bei den Einzelbetrieben vergleichsweise schwach vertreten, nur 11,8 Prozent der Anlagen positionieren sich schwerpunktmäßig in diesem Bereich. Bei den Kettenbetrieben sind es 21,7 Prozent. Bei Mikroanlagen zeigt sich, dass neben Gesundheit (40,0 %) und Training (28,5 %) der Lifestyleaspekt eine wichtige Rolle spielt (31,2 %). Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf die dem Mikrosegment zugeordneten EMS-Anlagen zurückzuführen, wo sich im Betrachtungsjahr verstärkt eine Positionierung im Lifestylesegment in 2022 abzeichnet. Das Thema Wellness spielt für die Positionierung der Anlagen nur eine untergeordnete Rolle. 8,5 Prozent der Einzelbetriebe, 5,7 Prozent der Ketten und 0,3 Prozent der Mikroanlagen sind schwerpunktmäßig im Bereich Wellness positioniert.

ANLAGENSTRUKTUR

Leistungsumfang gemäß DIN 33961 (in %)

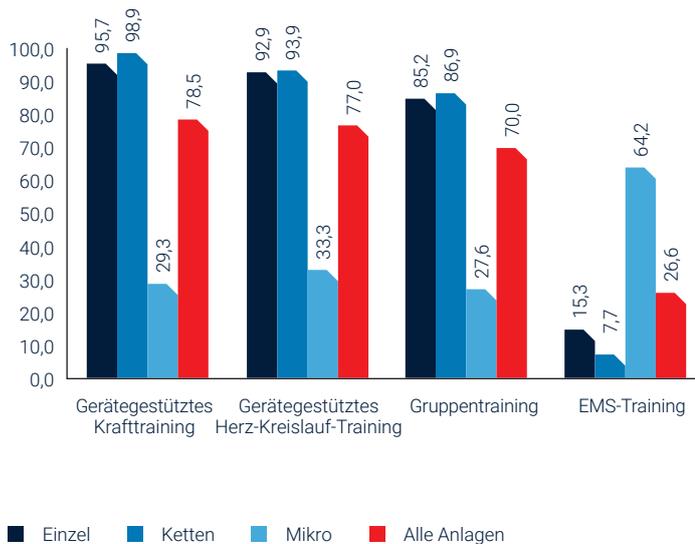


Abb. 31

KLASSISCHE ANGEBOTE

Auch in diesem Jahr wurden hinsichtlich des Leistungsumfangs der Fitness- und Gesundheitsanlagen die Bereiche „Leistungsumfang gemäß DIN 33961“, „Leistungsumfang Spezialangebote“ und „Leistungsumfang Zusatzangebote“ unterschieden. Das gerätegestützte Krafttraining ist weiterhin bei nahezu allen Ketten- (98,9 %) und Einzelanlagen (95,7 %) im Leistungsportfolio enthalten. Auf ein gerätegestütztes Herz-Kreislauf-Training setzen insgesamt 93,9 Prozent der Ketten und 92,9 Prozent der Einzelanlagen. Bei 85,2 Prozent der Einzel- bzw. 86,9 Prozent der Kettenbetriebe umfasst das Leistungsportfolio auch Gruppentraining. Traditionell sind die genannten Bereiche in den Mikroanlagen weniger stark vertreten. 29,3 Prozent bieten ein gerätegestütztes Krafttraining an. Ein gerätegestütztes Herz-Kreislauf-Training bieten 33,3 Prozent sowie Gruppentraining 27,6 Prozent der Mikrobetriebe an. 15,3 Prozent der Einzel- und 7,7 Prozent der Kettenbetriebe führen EMS-Training als Teil ihres Angebots durch. Hingegen ist EMS-Training bei 64,2 Prozent der Mikroanlagen Bestandteil des Leistungsportfolios.

Bei den Spezialangeboten sind im Einzelsegment weiterhin insbesondere Yoga und Pilates (71,6 %), Ernährungsberatung (68,8 %) sowie Functional Training (69,7 %) von Bedeutung. Die Ketten setzen verstärkt auf Angebote aus den Bereichen Functional Training (86,8 %) sowie noch stärker als im Vorjahr auf Yoga und Pilates (93,7 %). Auch Ernährungsberatung (78,7 %), Personal Training (73,9 %) und Zirkeltraining mit und ohne elektrischen Widerstand (69,8 %) bewegen sich auf einem ähnlich hohen Niveau. Von den genannten Angeboten sind im Mikrosegment Ernährungsberatung (58,9 %) sowie Personal Training (59,7 %) häufig im Leistungsportfolio enthalten.

EINSATZ VON DIGITALEN DIENSTLEISTUNGEN UND OUTDOORANGEBOTEN VERÄNDERT SICH

Im dritten Jahr nach Beginn der Pandemie verlieren digitale Angebote im Vergleich zu den beiden Vorjahren an Bedeutung. Konsistent zur Mitgliederentwicklung, die ebenfalls untermauert, dass die Menschen das Training vor Ort in Anspruch nehmen möchten, sind digitale Trainingsangebote noch bei 78,8 Prozent der Ketten Bestandteil des Leistungsportfolios (92,2 % im Vorjahr). Bei den Einzelanlagen reduziert sich die Zahl derer, die digitale Angebote wie beispielsweise Online-Kurse in ihrem Leistungsportfolio haben, von 66,2 Prozent im Vorjahr auf 58,1 Prozent zum Stichtag 31. Dezember 2022. Während digitale Trainingsangebote an Bedeutung verlieren, steigt die Bedeutung digitaler Zusatzangebote (z. B. Studio-App) weiter an (Einzelanlagen: Anstieg von 21,2 % auf 32,9 %, Ketten: Anstieg von 53,3 % auf 59,1 %). Dies zeigt: Die Digitalisierung unterstützt und verbessert das Training, gilt aber nicht – und galt zu keiner Zeit – als Substitut eines Trainings in den Einrichtungen selbst. Auch das Outdoortraining verliert vor diesem Hintergrund wieder etwas an Bedeutung.

BGM WEITERHIN WICHTIG

Das BGM stellt ein attraktives Leistungsangebot mit weiter wachsendem Potenzial für Anlagen dar. Insbesondere bei den Ketten (81,2 %) finden vermehrt Kooperationen mit Firmen statt, die ihren Mitarbeitern den Zugang zu Fitness- und Gesundheitsangeboten ermöglichen wollen. Auch etwa jeder dritte Einzelbetrieb (39,5 %) wird in diesem Bereich aktiv und profitiert von diesem Geschäftsmodell.

Kommentar: Werden in einer Fitnessanlage ein bis zwei UV-Bestrahlungsgeräte (Sonnenbänke) betrieben, muss gemäß § 4 der UVSV eine „Fachkraft UVSV“ ausgebildet werden. Diese muss aber nicht während der gesamten Öffnungszeiten anwesend sein. Bei dem Betrieb von mehr als zwei Geräten muss während der gesamten Öffnungszeiten immer eine ausgebildete Fachkraft anwesend sein. Daher betreiben die meisten Fitnessanlagen maximal zwei Sonnenbänke (Durchschnitt 1,7).

Leistungsumfang Spezialangebote (in %)

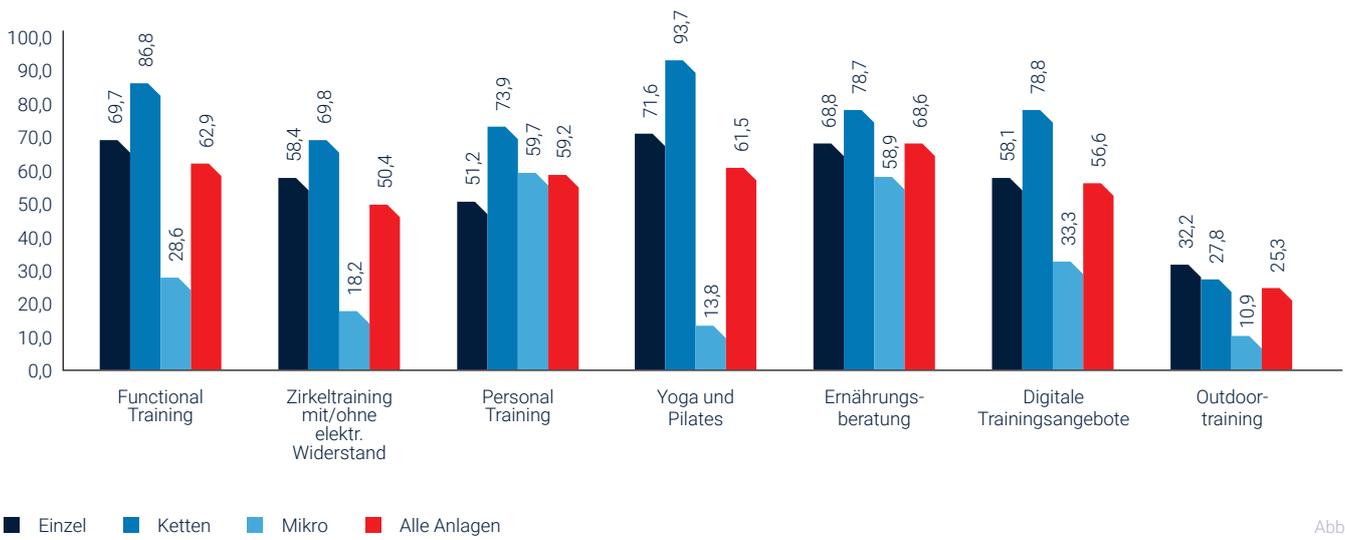


Abb. 32

Leistungsumfang Zusatzangebote (in %)

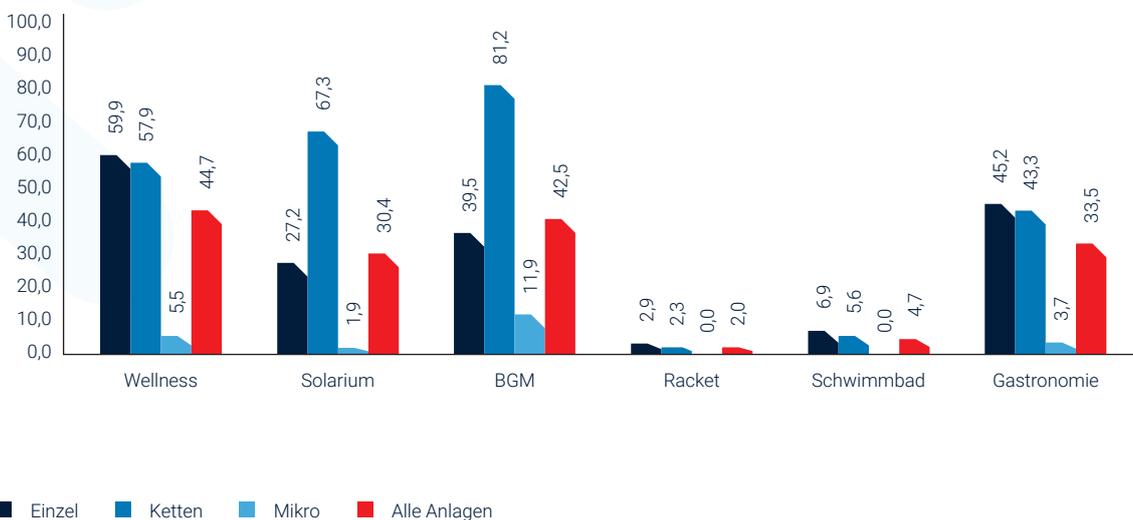


Abb. 33

MITGLIEDERSTRUKTUR

Geschlechterverteilung (in %)

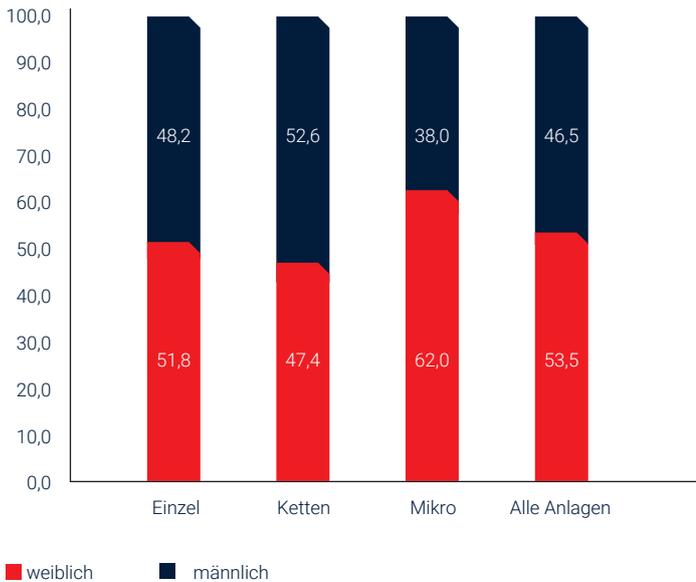


Abb. 34

MEHR ALS DIE HÄLFTE DER MITGLIEDER IST WEIBLICH

Der Anteil weiblicher Mitglieder in den Fitness- und Gesundheitsanlagen liegt über alle Anlagen betrachtet bei 53,5 Prozent. Damit steigt der Frauenanteil im Vergleich zum Vorjahr marginal um 0,2 Prozentpunkte. Im Vergleich zum Vorkrisenniveau aus 2019 zeigt sich die Wert rückläufig (- 2,0 Prozentpunkte). Anders als bei den Einzelanlagen (- 0,2 Prozentpunkte) und den Mikroanlagen (- 1,1 Prozentpunkte) entwickelt sich der Anteil weiblicher Mitglieder in den Ketten positiv im Vergleich zum Vorjahr (+ 2,8 Prozentpunkte). Mit 62,0 Prozent weisen Mikroanlagen insgesamt den höchsten Anteil weiblicher Trainierender auf, was u. a. auf die größere Anzahl an reinen Frauenstudios in diesem Segment zurückzuführen ist. In Einzelanlagen trainieren 51,8 Prozent weibliche Mitglieder. Der Frauenanteil in Kettenbetrieben beläuft sich im Betrachtungsjahr auf 47,4 Prozent. Kettenanlagen sind damit weiterhin die einzige Anlagenform, in der prozentual mehr Männer als Frauen trainieren.

Durchschnittliche Mitgliederzahl pro Anlage (absolute Anzahl)

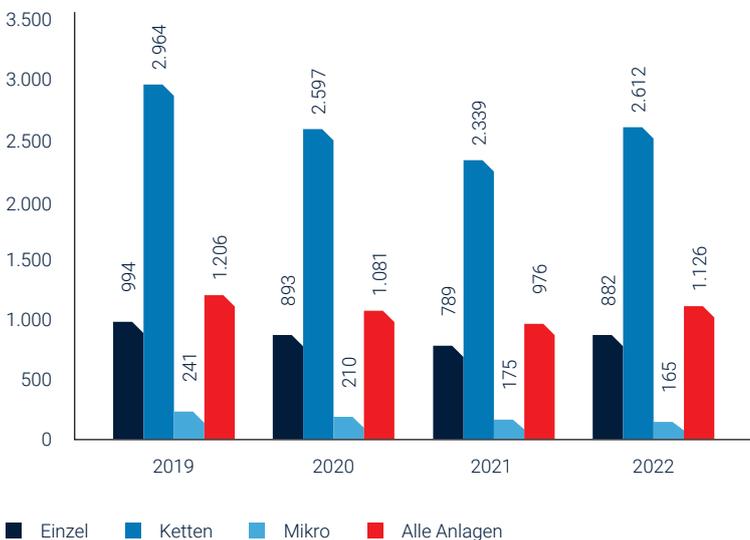


Abb. 35

MITGLIEDERZAHL PRO ANLAGE ERHOLT SICH

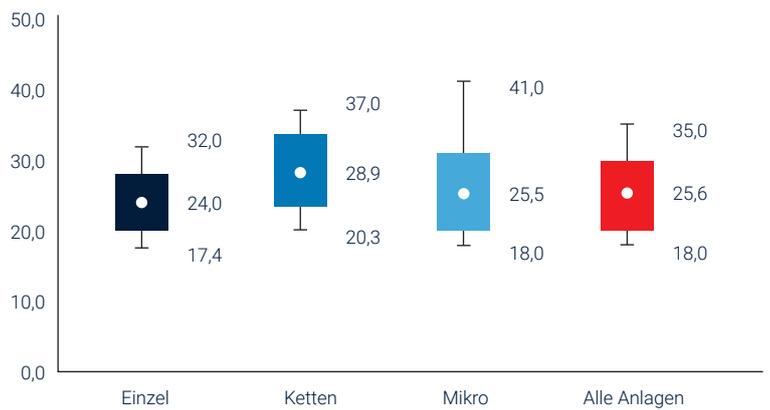
Analog zu den steigenden Gesamtmitgliederzahlen in der Branche im Jahr 2022 steigt auch die durchschnittliche Mitgliederzahl je Anlage im Betrachtungszeitraum wieder an. Über alle Anlagen zählt ein Fitness- und Gesundheitsstudio im Schnitt 1.126 Mitglieder (Vorjahr: 976), was einem Nettozuwachs von durchschnittlich 150 Mitgliedern pro Anlage entspricht. Diese positive Entwicklung ist auf das Einzel- und Kettensegment zurückzuführen. Einzelanlagen zählen im Betrachtungszeitraum durchschnittlich 882 Mitglieder (+ 93 Mitglieder ggü. dem Vorjahr). In den Kettenanlagen beläuft sich die durchschnittliche Mitgliederzahl auf 2.612 (+ 273 Mitglieder ggü. dem Vorjahr). In den Mikroanlagen zeigt sich die durchschnittliche Mitgliederzahl je Anlage leicht rückläufig. Hier trainieren durchschnittlich 165 Mitglieder (- 10 ggü. dem Vorjahr). Diese Entwicklung im Mikrosegment ist auf den weiter steigenden Anteil von EMS-Studios im Mikrosegment zurückzuführen, da diese aufgrund ihrer geringeren Mitgliederzahl pro Anlage den Durchschnitt senken.

FLUKTUATIONSRATE WIEDER RÜCKLÄUFIG

Die Fluktuationsrate gibt an, wie hoch die Anzahl der jährlichen Kündigungen im Verhältnis zum durchschnittlichen Mitgliederbestand ist. Sie variiert abhängig vom Wettbewerb vor Ort, vom Leistungsangebot und der Art der Anlage. Mit 25,6 Prozent liegt die Fluktuationsrate im Betrachtungszeitraum 3 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau und zeigt sich seit 2017 erstmals wieder rückläufig. Insgesamt liegt sie noch 3,3 Prozentpunkte über dem Vorkrisenwert aus 2019 (22,6 %). In Einzelanlagen sinkt die Fluktuationsrate im Betrachtungszeitraum gegenüber dem Vorjahr um 3,6 Prozentpunkte auf 24,0 Prozent, in Ketten um 1,4 Prozentpunkte auf 28,9 Prozent und in Mikroanlagen um 2,8 Prozentpunkte auf 25,5 Prozent.

Die in der Abbildung dargestellten Flächen repräsentieren die Fluktuationsrate der mittleren 50 Prozent der Anlagen in der jeweiligen Betriebsform. Für die Einzelbetriebe bedeutet dies, dass die mittleren 50 Prozent eine Fluktuationsrate zwischen 20,0 und 28,0 Prozent vorweisen. Bei Kettenanlagen liegt die Fluktuationsrate der mittleren 50 Prozent zwischen 23,8 und 34,0 Prozent und bei Mikrostudios zwischen 20,0 und 31,0 Prozent. Über alle Anlagen betrachtet liegt die Bandbreite der mittleren 50 Prozent für die Mitgliederfluktuation zwischen 20,0 und 30,0 Prozent.

Fluktuationsrate (in %)



In dieser Abbildung stellen die Kreise jeweils den arithmetischen Mittelwert dar. Die untere und obere Seite der Flächen stellt jeweils das erste bzw. dritte Quantil dar. Die unteren und oberen Striche markieren jeweils das 10- bzw. das 90-Perzentil.

Abb. 36

MITGLIEDERSTRUKTUR

Durchschnittliche Check-ins pro Monat pro Anlage (absolute Anzahl)

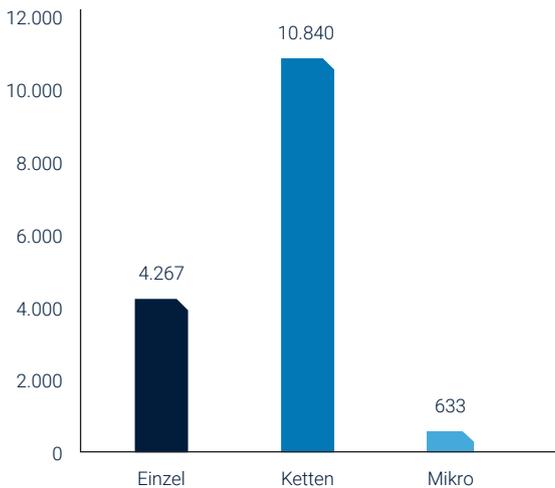


Abb. 37

EINZELANLAGEN VERZEICHNEN DIE MEISTEN CHECK-INS PRO MITGLIED PRO MONAT

Im Betrachtungszeitraum 2022 zählen Kettenbetriebe pro Anlage durchschnittlich 10.840 Check-ins pro Monat. Umgelegt auf die durchschnittliche Mitgliederzahl (2.612) bedeutet dies, dass die Mitglieder 4,2 Mal pro Monat in den Kettenanlagen trainieren. Einzelanlagen verzeichnen im Betrachtungszeitraum 4.267 Check-ins pro Anlage pro Monat und damit 4,8 Besuche pro Mitglied pro Monat (durchschnittliche Mitgliederzahl: 882). Die durchschnittliche monatliche Check-in-Anzahl je Mikroanlage beträgt 633, woraus im Schnitt 3,8 Check-ins pro Anlage je Mitglied im Monat (durchschnittliche Mitgliederzahl: 165) resultieren. Einzelanlagen verzeichnen damit die meisten Check-ins pro Mitglied pro Monat.

Heruntergerechnet auf die Woche ergibt sich hieraus, dass die Mitglieder in Einzelanlagen mehr als einmal pro Woche trainieren (1,1 Check-ins/Woche). Die wöchentliche Trainingshäufigkeit in Ketten liegt bei etwa einmal pro Woche (1,0 Check-ins/Woche) und bei Mikroanlagen bei weniger als einmal pro Woche (0,9 Check-ins/Woche).



Anteil der Mitglieder mit folgenden Vertragstypen (in %)

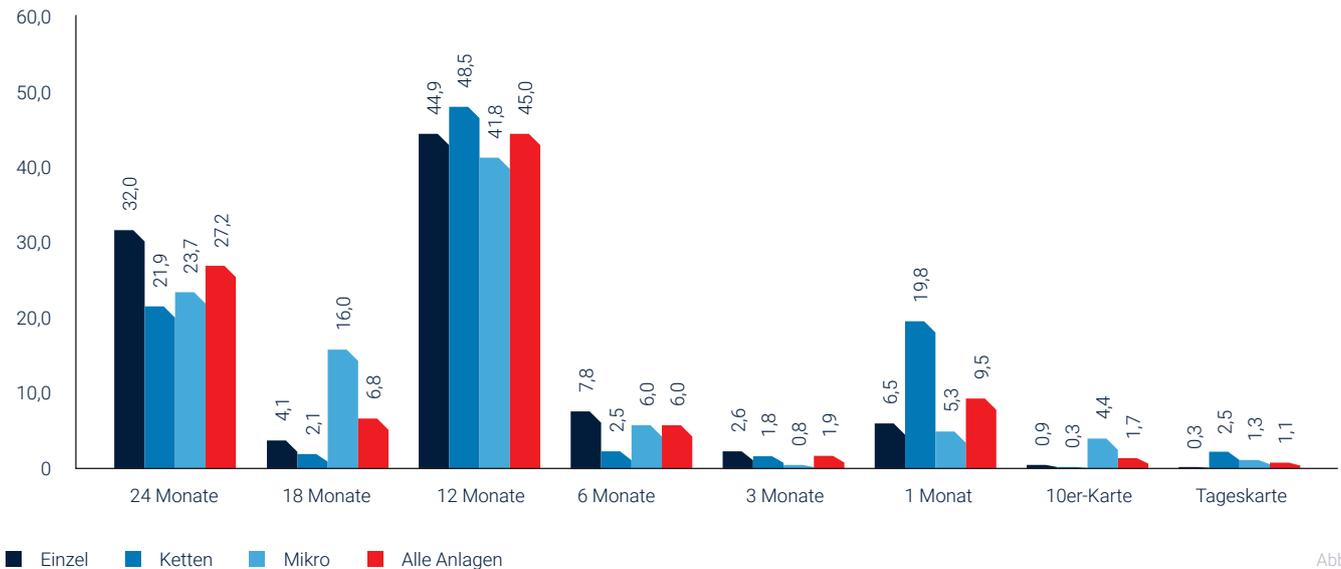


Abb. 38

HÄUFIGSTER VERTRAGSTYP IST DIE 12-MONATS-MITGLIEDSCHAFT

Es wurde gefragt, wie viel Prozent der Mitglieder im Jahr 2022 Verträge mit bestimmten Erstlaufzeiten bzw. bestimmte Vertragstypen nutzen. Über alle Anlagen betrachtet zeigt sich, dass die Mitgliedschaft über 12 Monate hier die am häufigsten vorkommende Vertragsform darstellt (45,0 %), gefolgt von einer Mitgliedschaft über 24 Monate (27,2 %). Von den kürzeren Laufzeiten tritt die einmonatige Mitgliedschaft am häufigsten auf. 9,5 Prozent der Mitglieder nutzen im Betrachtungszeitraum einen Vertrag mit dieser Erstlaufzeit bzw. einen dieser Vertragstypen. Alle anderen Laufzeiten spielen eine im Vergleich untergeordnete Rolle. Diese Verteilung zeigt sich auch, wenn die unterschiedlichen Anlagentypen betrachtet werden. 44,9 Prozent der Mitglieder in Einzelanlagen, 48,5 Prozent der Mitglieder in Ketten und 41,8 Prozent der Mitglieder in Mikroanlagen besitzen einen Vertrag mit 12-monatiger Laufzeit. Einen Vertrag mit einer Erstlaufzeit von 24 Monaten nutzen 32,0 Prozent der Mitglieder von Einzelanlagen. Bei Ketten sind es 21,9 Prozent, bei den Mikroanlagen 23,7 Prozent. Einmonatsverträge kommen hauptsächlich bei Ketten vor (19,8 Prozent der Mitglieder).

Kommentar: Das Gesetz für faire Verbraucherverträge hat Auswirkungen auf alle Verträge, die seit dem 1. März 2022 geschlossen werden. Die Erstlaufzeit von maximal 24 Monaten ist weiterhin möglich. Eine stillschweigende Verlängerung um weitere zwölf Monate, wie sie in der Fitnessbranche üblich ist, ist jedoch nicht mehr erlaubt. Mit der neuen Regelung ist eine Verlängerung nur noch auf „unbestimmte Zeit“ zulässig und der Vertrag kann währenddessen jederzeit mit der Frist von einem Monat gekündigt werden.

Methodikänderung: Für 2022 wurde bei diesem Item die Methodik geändert. In den Vorjahren wurde abgefragt, welche Vertragstypen angeboten werden – Mehrfachnennung möglich. 2022 wurde erstmals abgefragt, wie sich die prozentuale Verteilung der einzelnen Vertragstypen über die Mitglieder verhält. Insbesondere vor dem Hintergrund der steigenden Nachfrage nach Monats- bzw. Flexverträgen wurde diese neue Fragestellung von den Autoren als aussagekräftiger erachtet. Eine Vergleichbarkeit mit den Studien aus den Vorjahren ist daher nur bedingt gegeben.

MITGLIEDERSTRUKTUR

Ort des Vertragsabschlusses (in %)

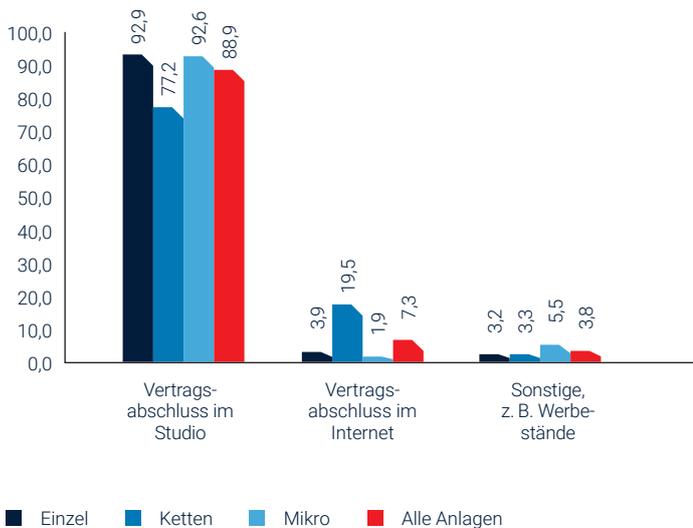


Abb. 39

VERTRAGSSCHLÜSSE HAUPTSÄCHLICH VOR ORT

In diesem Jahr wurde zum ersten Mal erfragt, wo Verträge neuer Mitglieder geschlossen werden. Mit 88,9 Prozent ist der Vertragsschluss im Studio am häufigsten vertreten. Demnach spielen Online-Vertragsabschlüsse mit 7,3 Prozent aktuell eine untergeordnete Rolle. Am weitesten verbreitet sind Online-Vertragsabschlüsse bei Ketten (19,5 %). Zum Vergleich: Bei Einzelanlagen erfolgten nur 3,9 Prozent der Vertragsabschlüsse online, bei Mikroanlagen 1,9 Prozent. Über alle Anlagen betrachtet werden 3,8 Prozent der Verträge über sonstige Wege abgeschlossen (z. B. Werbestände).

Altersdurchschnitt (in Jahren)

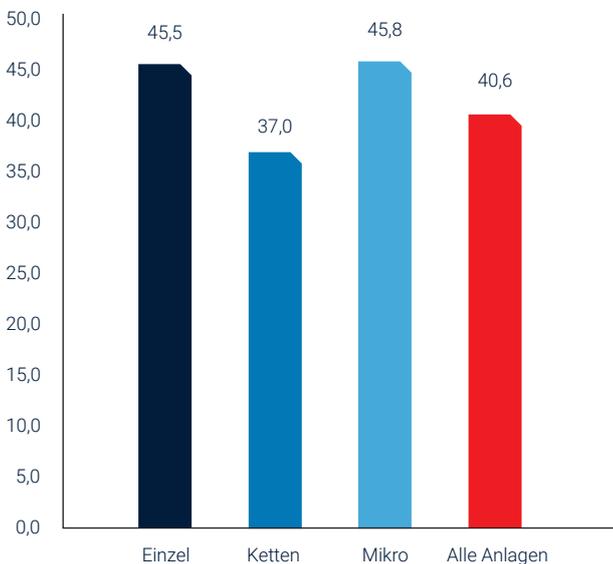


Abb. 40

DURCHSCHNITTSALTER STEIGT WIEDER LEICHT AN

Die Teilnehmer der Befragung wurden gebeten, das durchschnittliche Alter ihrer Mitglieder anzugeben. In der Regel besteht für die Betreiber der Fitness- und Gesundheitsanlagen die Möglichkeit, das Durchschnittsalter direkt über eine entsprechende Mitgliederverwaltungssoftware zu bestimmen. Dabei wird das Alter der Mitglieder anhand ihrer Geburtsjahre ermittelt. Über alle Anlagen hinweg liegt das Durchschnittsalter der Mitglieder im Betrachtungszeitraum bei 40,6 Jahren. Im Vergleich zum Vorjahr steigt der Wert damit wieder marginal an (+ 0,1 Jahre), liegt aber noch hinter dem Vorkrisenwert aus 2019 zurück (- 0,4 Jahre). Bei den Einzelanlagen steigt der Altersdurchschnitt um 0,1 Jahre gegenüber dem Vorjahr auf 45,5 Jahre. Bei den Kettenbetrieben, die im Schnitt ein jüngeres Publikum ansprechen, steigt der Wert um 0,5 auf 37,0 Jahre. Bei den Mikroanlagen, die grundsätzlich ältere Mitglieder haben, steigt der Altersdurchschnitt um 0,8 auf 45,8 Jahre.

Altersgruppen (in %)

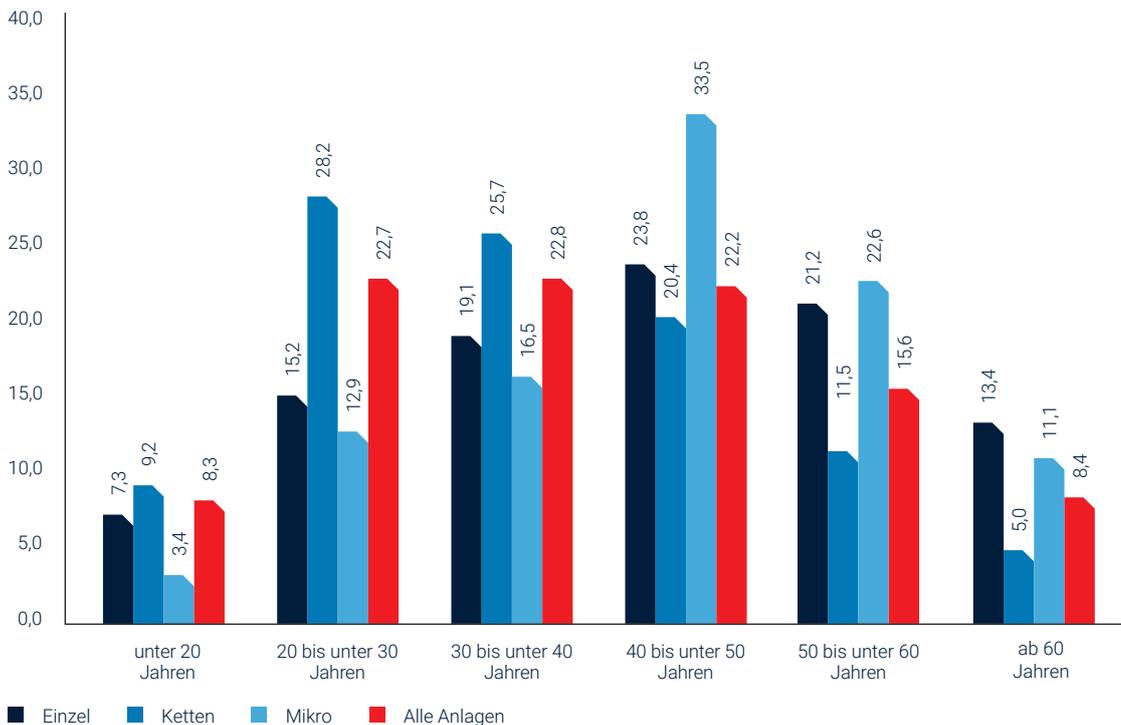


Abb. 41

ZWEI DRITTEL DER MITGLIEDER SIND ZWISCHEN 20 UND 50 JAHREN

Die Befragten wurden gebeten, ihre Mitglieder in Altersgruppen einzuordnen. Über alle Anlagen weist die Kategorie „30 bis unter 40 Jahren“ mit 22,8 Prozent aller Mitglieder die höchsten Werte auf, knapp vor den Altersgruppen „20 bis unter 30 Jahren“ mit 22,7 Prozent und „40 bis unter 50 Jahren“ mit 22,2 Prozent. Folglich sind rund zwei Drittel der Mitglieder im Alter zwischen 20 und 50 Jahren. Trotz des marginal gestiegenen Durchschnittsalters zeigt sich ein Rückgang bei den Altersgruppen „50 bis unter 60 Jahren“ (-0,1 Prozentpunkte ggü. Vorjahr) sowie „ab 60 Jahren“ (-1,5 Prozentpunkte ggü. Vorjahr).

Bei den Einzelbetrieben fallen im Vergleich zum Vorjahr ähnlich viele Mitglieder in die Altersgruppen „20 bis unter 30 Jahren“ (15,2 %, Vorjahr: 15,3 %). Etwas weniger Mitglieder fallen in die Gruppe „30 bis unter 40 Jahren“ (19,1 %, Vorjahr: 19,5 %), etwas mehr in die Gruppe „40 bis unter 50 Jahren“ (23,8 %, Vorjahr: 23,5 %). Die Altersgruppe „40 bis unter 50

Jahren“ ist auch die mitgliederstärkste bei den Einzelanlagen. In der Altersgruppe „ab 60 Jahren“ (13,4 %) liegen die Einzelbetriebe trotz leicht rückläufiger Werte (Vorjahr: 14,0 %) im Vergleich zu anderen Segmenten vorn.

Im Segment der Kettenbetriebe stellen die 20- bis unter 30-Jährigen mit 28,2 Prozent die mitgliederstärkste Altersgruppe dar, gefolgt von „30 bis unter 40 Jahren“ (25,7 %).

Wie bereits in den Vorjahren verzeichnen die Mikrostudios den größten Anteil an Mitgliedern in der Altersgruppe „40 bis unter 50 Jahren“. 33,5 Prozent der Trainierenden gehören dieser Altersgruppe an, was einem Zuwachs von 1,5 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die Gruppe der 50- bis unter 60-Jährigen macht bei den Mikrostudios 22,6 Prozent aus, gefolgt von der Altersgruppe „30 bis unter 40 Jahren“ mit 16,5 Prozent.

UMSATZSTRUKTUR

Durchschnittlicher Umsatz je Anlage (in Tsd. EUR, netto)

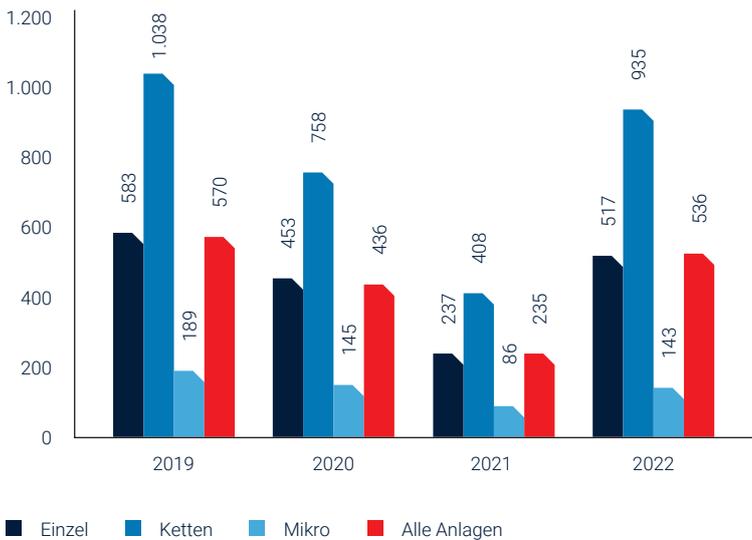


Abb. 42

DURCHSCHNITTSUMSATZ ÜBER 2020

Im Rahmen der Eckdatenstudie werden neben der Darstellung der Gesamtumsätze auch die Durchschnittsumsätze pro Anlage für die einzelnen Segmente dargestellt. Bezogen auf alle Anlagen liegt der durchschnittliche Nettoumsatz im Betrachtungszeitraum 2022 bei 536.000 EUR und damit deutlich über dem Vorjahreswert (235.000 EUR), aber auch über dem Wert aus dem Jahr 2020 (436.000 EUR). Damit verzeichnet die Branche wieder ein deutliches Wachstum, wenngleich die durchschnittlichen Vor-Corona-Umsätze aus 2019 (570.000 EUR) noch nicht erreicht wurden.

Kommentar: Haupttreiber dieser Entwicklung ist, dass die Betriebe im Jahr 2020 sowie 2021 von Schließungen betroffen waren und nicht über die vollen 12 Monate Umsatz generieren konnten. Im Jahr 2022 wurden keine coronabedingten Schließungen mehr angeordnet und es konnte für das volle Jahr Umsatz generiert werden. Entsprechend ist der Vergleich zu den Vorjahren durch die Schließungszeiträume nur bedingt möglich. Insgesamt lässt sich aber eine positive Entwicklung feststellen.

Betrachtet man den Durchschnittsumsatz nach Betriebsart, ergibt sich für Einzelbetriebe ein Nettojahresumsatz von 517.000 EUR (Vorjahr: 237.000 EUR), bei Ketten beläuft sich der Wert auf 935.000 EUR (Vorjahr: 408.000 EUR) und bei Mikrostudios auf 143.000 EUR (Vorjahr: 86.000 EUR).

Anteil Zusatzeinnahmen am Gesamtumsatz (in %)

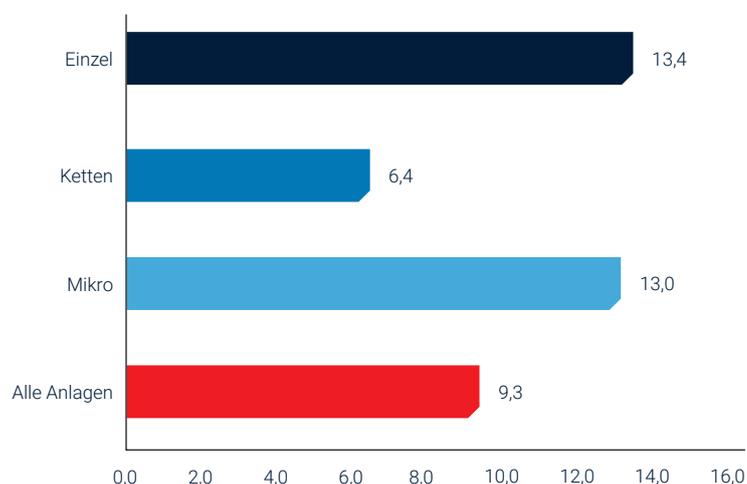


Abb. 43

STEIGENDE NEBENUMSÄTZE

Der primäre Umsatzanteil ergibt sich in Fitnessanlagen grundsätzlich aus den Mitgliedsbeiträgen. Durch Angebote wie beispielsweise Gastronomie, Solariennutzung, Shopverkauf, Personal Training oder Aggregatoren können die Anlagen Zusatzeinnahmen generieren. Im Rahmen der Erhebung sollten die Anlagenbetreiber angeben, wie hoch der Anteil der Umsatzerlöse ist, den sie durch Zusatzeinnahmen erzielen. Über alle Anlagentypen betrachtet zeigt sich der Anteil an Zusatzeinnahmen am Gesamtumsatz in 2022 wieder steigend. Mit Zusatzangeboten werden im Betrachtungszeitraum 9,3 Prozent des Gesamtumsatzes erzielt (+ 2,8 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr). Damit bleibt der Wert nur marginal hinter dem Vorkrisenniveau aus 2019 (9,5 %) zurück. Einzelanlagen erwirtschaften im Betrachtungszeitraum mit Zusatzeinnahmen einen Anteil von 13,4 Prozent am Gesamtumsatz (+ 5,0 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr). Die Zusatzeinnahmen bei den Kettenbetrieben fallen mit 6,4 Prozent (+ 1,4 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr) unter allen Anlagentypen am geringsten aus. Bei Mikroanlagen erhöht sich der Anteil der Zusatzeinnahmen am Gesamtumsatz von 8,4 Prozent in 2021 auf 13,0 Prozent in 2022.

BRUTTOBEITRAG PRO MONAT BEI DURCHSCHNITTLICH KNAPP 45 EUR

Die Betriebe wurden nach dem monatlichen Bruttobeitrag für eine Standardmitgliedschaft gefragt. Die Standardmitgliedschaft ist definiert als vertragliches Dauerschuldverhältnis zwischen einem Fitnessbetrieb und einem Endverbraucher bzw. Mitglied über eine Erstlaufzeit von 12 Monaten. Gegen die Leistung eines Entgelts (Beitrag) wird dem Mitglied die Nutzung des Trainings- und Wellnessbereichs ohne zeitliche Beschränkung gewährt. Die dargestellten Beiträge enthalten keine Rabatte. Bei den Einzelanlagen liegt der Mittelwert im Betrachtungszeitraum bei 53,77 EUR (brutto). Bei den Kettenbetrieben beläuft sich der Mittelwert auf 36,44 EUR (brutto). Bei den Mikrostudios liegt der Mittelwert bei 84,37 EUR (brutto). Wird das EMS-Segment separat vom restlichen Mikrosegment betrachtet, liegt der monatliche Beitrag bei 98,51 EUR (brutto). Über alle Anlagen hinweg liegt der durchschnittliche Monatsbeitrag bei 44,86 EUR (brutto).

Preisstruktur (in EUR, brutto)

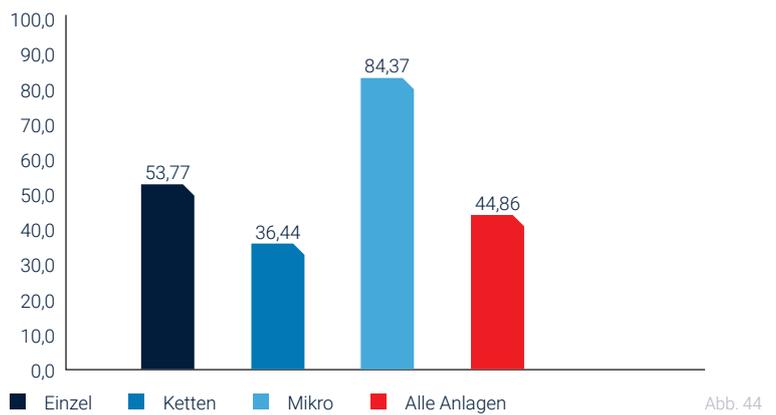


Abb. 44

GROSSTEIL DER BETRIEBE HAT BEITRÄGE ANGEPAST

2022 wurde erstmals erfragt, ob die Betreiber ihre Mitgliedsbeiträge angepasst haben. Im Betrachtungszeitraum haben mehr als zwei von drei Betreibern (71,7 %) eine Beitragsanpassung vorgenommen. Über alle Anlagen betrachtet ist der monatliche Beitrag für eine Standardmitgliedschaft im Vergleich zum Vorjahr um 2,72 EUR (brutto) gestiegen. Werden nur die Anlagen betrachtet, die ihre Beiträge angepasst haben, so wurde der Beitrag im Schnitt um 4,98 EUR (brutto) angehoben. Der Anteil der Betriebe, die eine Beitragsanpassung vorgenommen haben, ist im Kettensegment am höchsten (82,0 %), dicht gefolgt von den Mikroanlagen (81,2 %). Bei den Einzelanlagen sind es 61,0 Prozent, die ihre Beiträge 2022 angepasst haben.

Anlagen, die 2022 ihre Mitgliedsbeiträge angepasst haben (in %)

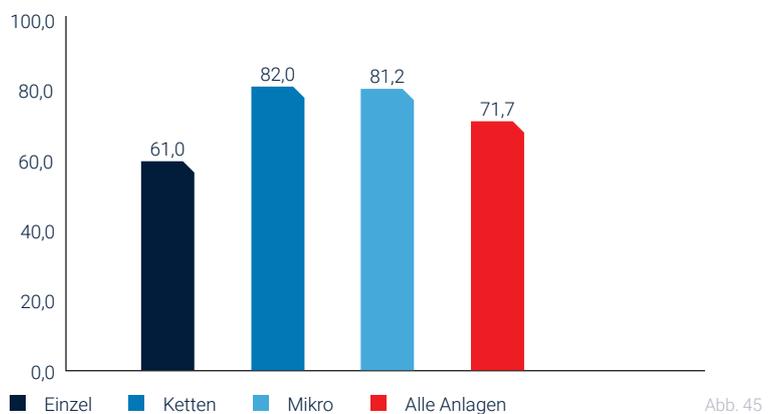
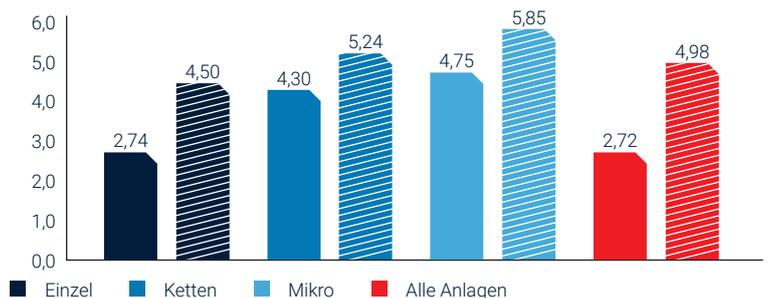


Abb. 45

Kommentar: In der Fitness- und Gesundheitsbranche war seit Jahren ein sinkender Beitrag zu beobachten, bei gleichzeitig steigenden Betriebskosten. Die Preiserhöhung ist daher nicht ausschließlich auf die höhere Inflation im Jahr 2022 zurückzuführen, sondern enthält Nachholeffekte, die einkalkuliert wurden, um die gestiegenen Kosten zu decken. Rein wirtschaftlich wäre für einige Betreiber eine Erhöhung bereits in den letzten Jahren notwendig gewesen. Jedoch wollten viele Betreiber gewisse Schwellenwerte aus symbolischen Gründen nicht überschreiten. Zudem erschwerten die coronabedingten Maßnahmen der Bundes- und Landesregierungen die Durchsetzung höherer Preise in den Jahren 2020 und 2021.

Veränderung des Monatsbeitrags einer Standardmitgliedschaft nach Betriebsform von 2021 zu 2022 (in EUR, brutto)



gefüllt: Veränderung über alle Anlagen
schraffiert: Veränderung nur über die Anlagen, die ihre Beiträge erhöht haben

Abb. 46

UMSATZSTRUKTUR

Unterschiede im monatlichen Beitrag zwischen Flex- und Jahresvertrag
(in EUR, brutto)

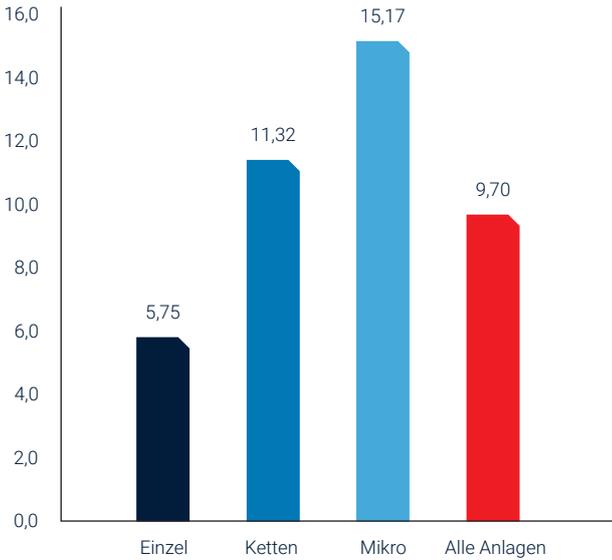


Abb. 47

FLEXVERTRÄGE DURCHSCHNITTlich KNAPP 10 EUR TEURER ALS JAHRESVERTRÄGE

2022 wurde erstmals erfragt, wie hoch der Beitrag für einen Flexvertrag ist. Anders als bei der Standardmitgliedschaft besteht bei einem Flexvertrag die Möglichkeit, das Vertragsverhältnis zum Monatsende aufzulösen. Mitgliedern wird somit mehr Flexibilität geboten. Über alle Anlagen betrachtet ist die Flexmitgliedschaft monatlich um 9,70 EUR (brutto) teurer als der Monatsbeitrag bei einer Standardmitgliedschaft über ein Jahr. Bei Einzelunternehmen beläuft sich der Preisunterschied auf 5,75 EUR (brutto), bei Ketten auf 11,32 EUR (brutto). In Mikroanlagen muss für einen Flexvertrag monatlich 15,17 EUR (brutto) mehr entrichtet werden.

Kommentar: Die Kundenansprüche haben sich durch die Corona-Pandemie weiter ausgeprägt: Die Mitglieder wollen zum Teil mehr Flexibilität und wünschen sich auch zunehmend Verträge mit monatlichen Kündigungsfristen. Das ist für die Betriebe im Vergleich zu einer Standardmitgliedschaft mit mehr Unsicherheiten verbunden. Dieses Risiko ist in den höheren Preisen für die Flexverträge einkalkuliert.

Dennoch stellen Flexverträge gerade für Mitglieder, die bislang keine Berührung mit Fitness- und Gesundheitsanlagen hatten, eine attraktive Möglichkeit dar, unverbindlich in ein Training „hineinzuschnuppern“. Folglich sind Flexverträge als Chance zu sehen, um neue Mitglieder zu gewinnen und auch langfristig zu halten.

Preisstruktur – alle Anlagen (in %, Kategorien in EUR, brutto)

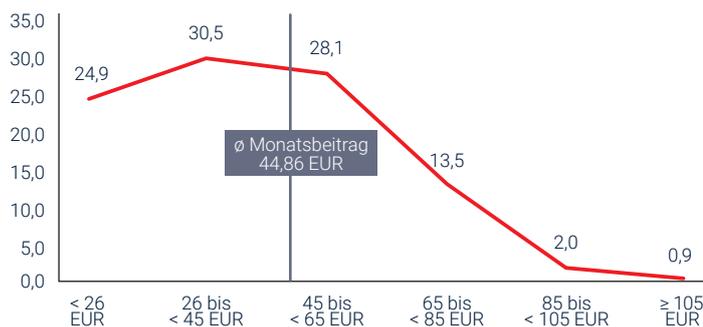


Abb. 48

MITTLERES PREISSEGMENT DOMINIERT

Hinsichtlich der Preisstruktur des Gesamtmarktes für eine 12-monatige Standardmitgliedschaft zeigen sich die Kategorien unter 65 EUR als dominant. 24,9 Prozent der Mitglieder entrichten im Betrachtungszeitraum einen Mitgliedsbeitrag von bis zu 26 EUR. 30,5 Prozent zahlen monatlich zwischen 26 und unter 45 EUR. Einen Mitgliedsbeitrag zwischen 45 bis unter 65 EUR entrichten 28,1 Prozent. 13,5 Prozent der Mitglieder bewegen sich in der Kategorie „65 bis unter 85 EUR“. Insgesamt 2,9 Prozent der Mitglieder zahlen monatlich einen Beitrag von 85 EUR oder mehr. Aus dieser Verteilung ergibt sich für Mitglieder aller Anlagen ein monatlicher Durchschnittsbeitrag für eine 12-monatige Standardmitgliedschaft von 44,86 EUR (brutto).

EINZEL PRIMÄR ZWISCHEN 45 UND 65 EUR

Für eine 12-monatige Standardmitgliedschaft zahlen etwas weniger als die Hälfte der Mitglieder in Einzelanlagen einen Beitrag von 45 bis unter 65 EUR (44,7%). Beiträge von 26 bis unter 45 EUR pro Monat entrichten 30,2 Prozent der Mitglieder. 3,8 Prozent zahlen bis 26 EUR monatlich. Bei 19,1 Prozent der Mitglieder beläuft sich der Monatsbeitrag auf 65 bis unter 85 EUR. Insgesamt 2,1 Prozent der Mitglieder entrichten 85 EUR oder mehr. Gemäß der prozentualen Verteilung und der Mittelwerte der jeweiligen Preiskategorien lassen sich Durchschnittsbeiträge pro Monat ableiten. Mitglieder in Einzelbetrieben entrichten für eine 12-monatige Standardmitgliedschaft einen durchschnittlichen monatlichen Beitrag in Höhe von 53,77 EUR (brutto).

Preisstruktur – Einzelbetriebe (in %, Kategorien in EUR, brutto)

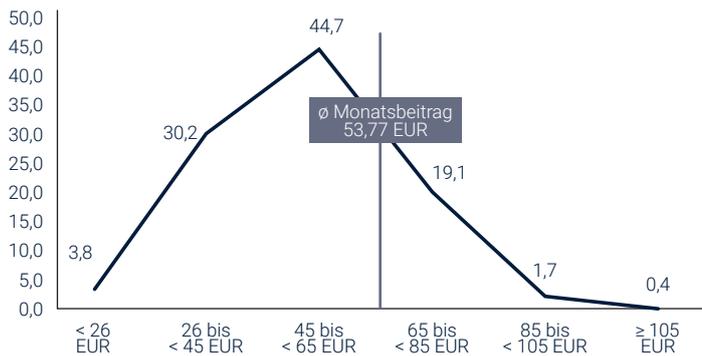


Abb. 49

KETTEN VERMEHRT IM NIEDRIGPREISSEGMENT

40,3 Prozent der Mitglieder in Kettenanlagen zahlen einen monatlichen Mitgliedsbeitrag von weniger als 26 EUR. 32,4 Prozent entrichten 26 bis unter 45 EUR. 17,9 Prozent der Mitglieder zahlen monatlich zwischen 45 und unter 65 EUR. Damit entrichten 90,6 Prozent der Mitglieder in Kettenanlagen einen Monatsbeitrag, der unter 65 EUR liegt. 8,5 Prozent zahlen zwischen 65 und unter 85 EUR und insgesamt 0,9 Prozent der Mitglieder entrichten einen Mitgliedsbeitrag von 85 EUR oder mehr. Daraus ergibt sich für den monatlichen Beitrag der Mitglieder in Kettenanlagen ein Mittelwert von 36,44 EUR (brutto) in 2022.

Preisstruktur – Kettenbetriebe (in %, Kategorien in EUR, brutto)

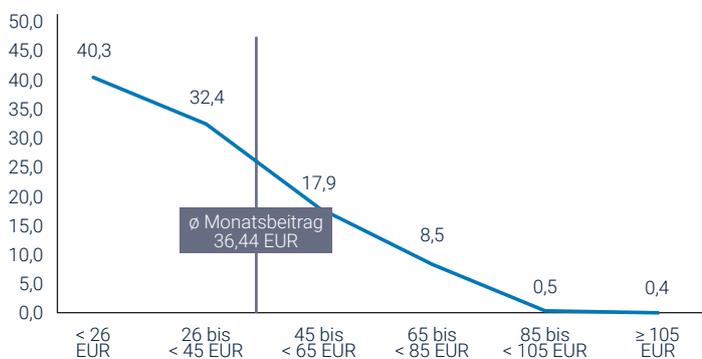


Abb. 50

MITGLIEDER IM MIKROSEGMENT ZAHLEN AM MEISTEN

Der größte Teil der Mitglieder in Mikroanlagen (33,8 %) zahlt einen monatlichen Beitrag von 65 bis unter 85 EUR. 19,3 Prozent der Mitglieder bewegen sich in der Kategorie „45 bis unter 65 EUR“ und 5,7 Prozent in der Kategorie „26 bis unter 45 EUR“. 27,3 Prozent entrichten einen monatlichen Mitgliedsbeitrag von 85 bis unter 105 EUR und 13,9 Prozent zahlen 105 EUR oder mehr pro Monat. Folglich liegt der durchschnittliche monatliche Beitrag in Mikroanlagen bei 84,37 EUR (brutto) in 2022.

Preisstruktur – Mikrobetriebe (in %, Kategorien in EUR, brutto)

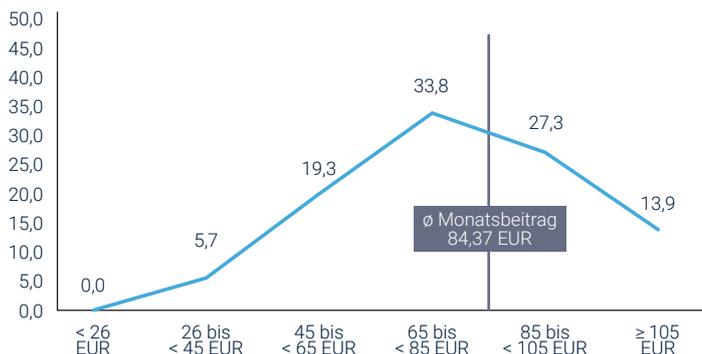
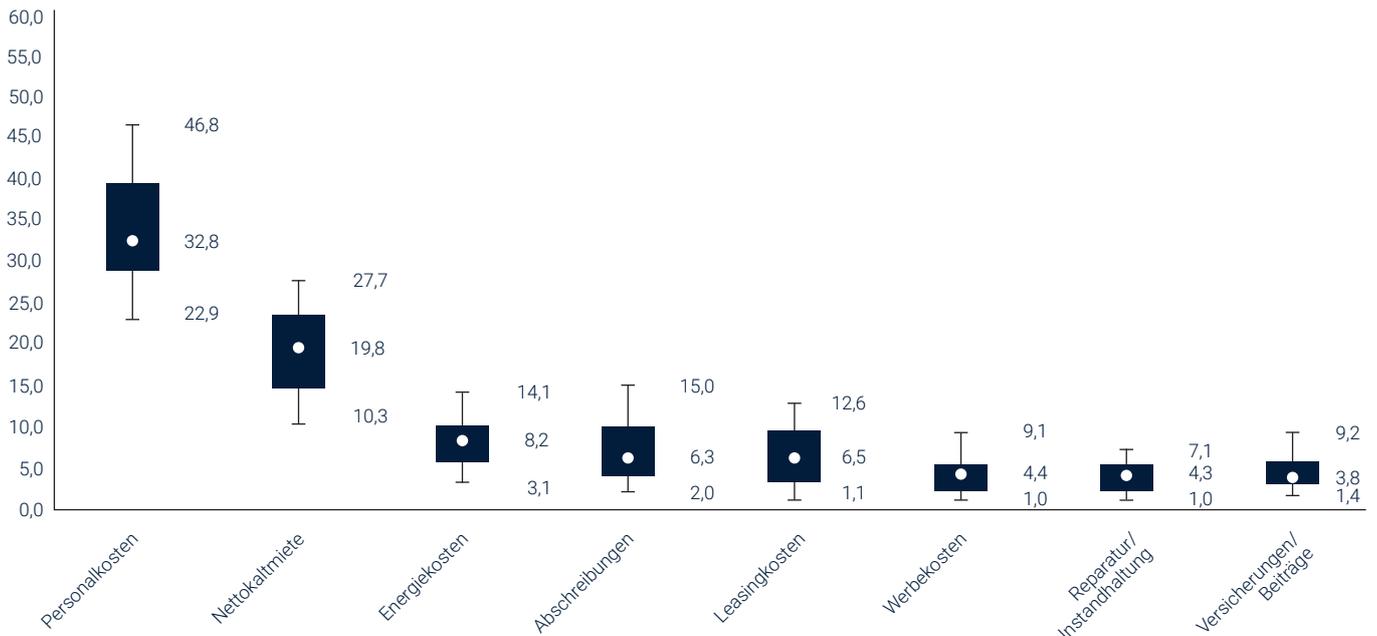


Abb. 51

KOSTENSTRUKTUR

Ausgewählte Kostenarten einer Musteranlage (in % vom Gesamtumsatz, netto)



In dieser Abbildung stellen die Kreise jeweils den arithmetischen Mittelwert dar. Die unteren und oberen Seiten der Flächen stellen jeweils das erste bzw. dritte Quantil dar. Die unteren und oberen Striche markieren jeweils das 10- bzw. das 90-Perzentil.

Abb. 52

VERGLEICHBARKEIT DER KOSTEN

Während im Vorjahr aufgrund der starken Umsatzeinbrüche und staatlichen Förderungen keine aussagekräftige Analyse der Kosten in Prozent vom Gesamtumsatz möglich war, ist mit der zurückkehrenden Geschäftsstabilität in 2022 wieder eine bessere Vergleichbarkeit gegeben. Jedoch sind die dargestellten Zahlen weiterhin mit Vorsicht zu betrachten. Die Autoren der Studie sind sich einig, dass die geeignetste Vergleichsgröße das Geschäftsjahr 2019 (vor der Corona-Pandemie) darstellt.

PERSONALKOSTEN

In den einzelnen Betrieben treten zum Teil starke Unterschiede in den Personalkosten auf, die z. B. in variierenden Rechtsformen oder Buchungsverfahren begründet sind. Die oben dargestellten Personalkosten in Prozent vom netto Gesamtumsatz beinhalten alle Aufwendungen für Mitarbeiter des Unternehmens, unabhängig der vorliegenden Beschäftigungsform sowie der jeweiligen Lohnnebenkosten, möglicher sozialer Aufwendungen und anderer Arbeitgeberanteile – falls zutreffend. In dieser Position sind ebenfalls der Unternehmerlohn, Geschäftsführer-, Honorarkräfte-, Ausbildungs- und Studierendengehälter (ohne Studiengebühren)

als auch Leistungen für Freiberufler und Fremdleistungen eingeschlossen. Somit werden alle Mitarbeiter erfasst, um die Kostenposition „Personal“ für eine Musteranlage vergleichbar darstellen zu können.

In der Abbildung oben stellt die Fläche jeweils die mittleren 50 Prozent aller Studios dar, welche Personalkosten in der Bandbreite von 29,0 bis 39,5 Prozent vom netto Gesamtumsatz vorweisen (2019: 28,0 % bis 35,4 %). Der Mittelwert über alle Anlagen beläuft sich auf 32,8 Prozent vom Nettoumsatz (2019: 31,9 %).

Kommentar: Die Steigerung des prozentualen Anteils der Personalkosten am Gesamtumsatz um 0,9 Prozentpunkte von 2019 zu 2022 ist primär durch die folgenden, teilweise gegenläufigen Effekte zu begründen: Zum einen ist das Umsatzniveau im Vergleich zu 2019 niedriger, was prozentual höhere Personalkosten anteilig am Umsatz bedeutet. Als weiterer Faktor steigert die Anhebung des Mindestlohns die Personalkosten. Zum anderen gab es im Jahr 2022 weniger Anstellungsverhältnisse als im Jahr 2019, was niedrigere Personalkosten prozentual gemessen am Umsatz bewirkt (da Personalkosten überwiegend fixe Kosten darstellen).

Kommentar: Aufgrund der derzeitigen Inflation ist davon auszugehen, dass die Gehälter in den kommenden Jahren weiter steigen werden. Diese Entwicklung wird durch den Fachkräftemangel verstärkt. Betriebe sind gezwungen, höhere Gehälter zu zahlen, um ihre Mitarbeitenden zu halten sowie neue Mitarbeitende zu gewinnen. Dieser Entwicklung kann durch die Ausbildung eigener Fachkräfte, z. B. dual Studierender, entgegengewirkt werden, wie es derzeit bereits viele Betriebe in der Fitness- und Gesundheitsbranche tun.

PERSONALKOSTENANTEIL LIEGT BEI 32,8 PROZENT

In der Abbildung rechts sind die durchschnittlichen Personalkosten – prozentual zum Gesamtumsatz netto – nach Segmenten aufgeschlüsselt. Über alle Anlagensegmente hinweg machen die Personalkosten 32,8 Prozent des Gesamtumsatzes aus – dabei unterscheiden sich die Personalkostenanteile zwischen den jeweiligen Segmenten. Mit 35,4 Prozent bei den Einzel- bzw. 35,0 Prozent bei den Mikroanlagen liegt der Personalkostenanteil über dem der Kettenanlagen mit 29,7 Prozent.

Kommentar: Die relativ gesehen höheren Personalkosten in Prozent vom Gesamtumsatz netto bei den Einzel- und Mikrostudios sind darauf zurückzuführen, dass diese Betriebsstrukturen meist auf einem betreuungs- und damit personalintensiveren Geschäftsmodell basieren.

FITNESSANLAGEN SETZEN PRIMÄR AUF GAS

Während die Energiekosten im Jahr 2019 5,4 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachten, sind diese im Jahr 2022 auf durchschnittlich 8,2 Prozent angestiegen. Das ist darauf zurückzuführen, dass 45,6 Prozent der Fitness- und Gesundheitsanlagen Gas als Wärmequelle nutzen. Die höheren Gaspreise aufgrund des Ukrainekrieges begründen diesen Anstieg. Zusätzlich machen sich die gestiegenen Strompreise in dieser Position bemerkbar. Abhängig vom Angebot (z. B. Sauna) wirken diese sich teilweise stark auf den Energiekostenanteil aus.

Kommentar: Die von der Bundesregierung beschlossene Gas- und Strompreisbremse wird im Jahr 2023 weitere Auswirkungen auf diese Kostenposition haben.

ABSCHREIBUNGEN UND LEASING

Während die Einzelbetreiber ihren Gerätepark mehrheitlich finanzieren, wird bei den Ketten das Leasing präferiert. Die Gerätehersteller arbeiten zunehmend direkt mit einem Leasinganbieter zusammen, wodurch der Ablauf dieser Finanzierungsform vereinfacht wird.

Durchschnittliche Personalkosten (in % vom Gesamtumsatz, netto)

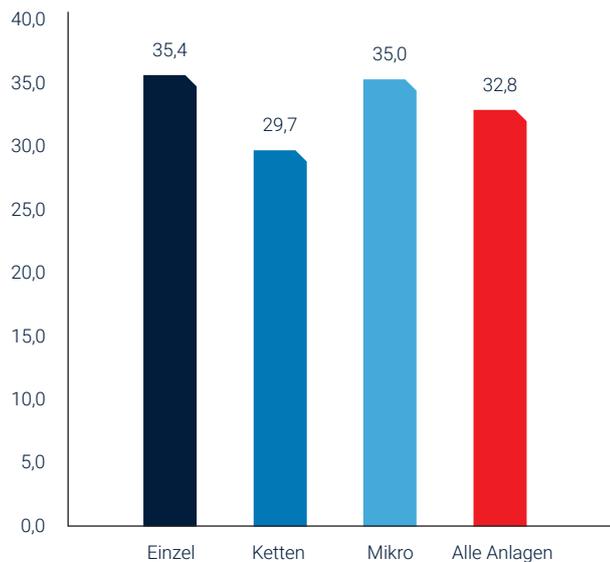


Abb. 53

Heizsysteme in den Fitness- und Gesundheitsanlagen (in %)

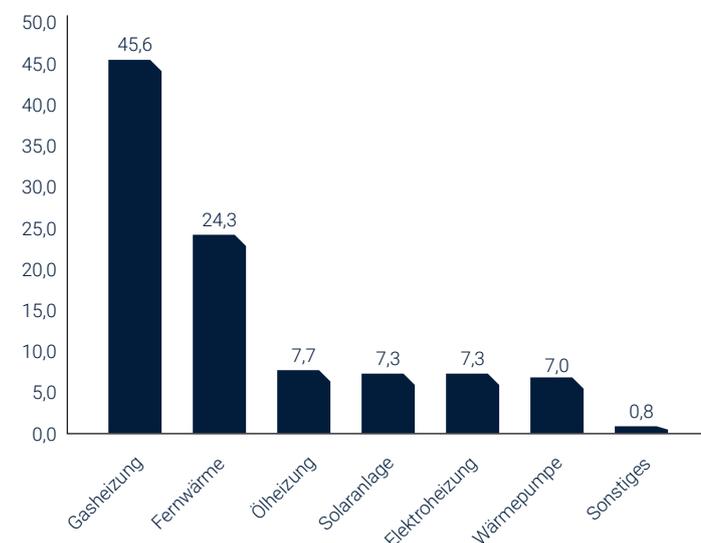
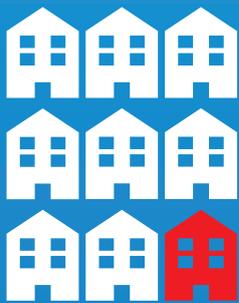


Abb. 54

ÜBERBLICK EMS-MARKT



**ANZAHL
STUDIOS**

1.434

**MITGLIEDSBEITRAG
PRO MONAT**

Ø 98,51 € brutto



**ANLAGEN-
GRÖSSE**

Ø 110 m²

**GESAMT-
UMSATZ**

200 Mio.
€ netto



**MITGLIEDER
EMS-STUDIOS**

0,20 Mio.
gesamt



**UMSATZ
PRO STUDIO**

Ø 136.000 € netto



**MITGLIEDER
PRO STUDIO**

Ø 132



**ZUSATZ-
BEITRAG**

Ø 14,5%

EMS-MARKT

DER DEUTSCHE EMS-MARKT 2022

Dem Elektromyostimulationstraining (fortan: EMS-Training) kommt in der deutschen Fitness- und Gesundheitsbranche auch in diesem Betrachtungszeitraum eine wachsende Bedeutung zu. Bei EMS-Training handelt es sich um ein Ganzkörpertraining, bei dem allen großen Muskelgruppen simultan Strom appliziert wird. Dabei ist zu bemerken, dass die Stromintensität vom Trainierenden nicht willkürlich gesteuert werden kann. Der Trainer steuert den Stromreiz mithilfe des EMS-Gerätes.

Zum Stichtag 31. Dezember 2022 werden in Deutschland 1.434 reine EMS-Studios gezählt, was einem Nettozuwachs von 7 Anlagen im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Das Wachstum des EMS-Segments setzt sich also auch 2022 trotz insgesamt rückläufiger Anlagenzahlen im Gesamtmarkt weiter fort. Als EMS-Studio sind Einrichtungen definiert, die ihre Angebotsausrichtung auf das EMS-Training fokussieren. Die Ausstattung umfasst durchschnittlich ein bis zwei EMS-Geräte. Das Training findet meist auf einer Fläche von rund 110 Quadratmetern statt. Zusätzlich charakterisieren sich die Studios aufgrund der persönlichen Betreuung durch einen Trainer.

Kommentar: Andere Studien weisen zum Teil eine höhere EMS-Studioanzahl für den deutschen Markt auf. Abweichungen zu anderen Studien können dadurch entstehen, dass Shop-in-Shop-Konzepte, zum Beispiel großflächige Fitnessanlagen mit EMS-Geräten sowie Personal Trainern, die EMS-Training anbieten, in der oben dargestellten Studioanzahl nicht berücksichtigt sind.

In Relation zur kleineren Trainingsfläche ist auch die durchschnittliche Mitgliederzahl pro Anlage mit 132 geringer als im gesamten Mikrosegment (165 Mitglieder pro Anlage) beziehungsweise als im Gesamtmarkt (1.126 Mitglieder pro Anlage). EMS-Studios verzeichnen zum Stichtag 31. Dezember 2022 rund 200.000 Mitglieder.

Der durchschnittliche Nettoumsatz einer EMS-Anlage beträgt im Betrachtungszeitraum rund 136.000 EUR netto pro Jahr, was einem Gesamtumsatz für dieses Segment von rund 200 Mio. EUR netto im Kalenderjahr 2022 entspricht. Dieser Umsatz setzt sich aus einem durchschnittlichen Bruttobeitrag von 98,51 EUR pro Monat sowie einem Zusatzbeitrag von 14,5 Prozent zusammen. Der Zusatzbeitrag ergibt sich primär aus dem Verkauf von Trainingsbekleidung.

Anteil reiner EMS-Studios am Gesamtmarkt (in %)



— Sonstige Anlagen ■ Reine EMS-Studios

Abb. 55

EMS-Segment im Vergleich zum Gesamtmarkt

Werte zum EMS-Markt	Gesamtmarkt	davon reine EMS-Studios
Anzahl Studios	9.149	1.434
Mitglieder in Mio.	10,30	0,20
Ø Mitgliederzahl pro Studio	1.126	132
Umsatz in Mio. EUR (netto)	4.900	200
Ø Umsatz pro Studio/Jahr in Tsd. EUR (netto)	536	136
Ø Mitgliedsbeitrag pro Monat in EUR (brutto)	44,86	98,51
Ø Zusatzbeitrag in %	9,3	14,5
Ø Fläche in m ²	1.142	110

Die Zahlen sind gerundet. Es kann bei den Summen und Verhältniswerten zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

Abb. 56

EMS-MARKT



ZUKUNFTSPERSPEKTIVE EMS: PRÄVENTION UND GESUNDHEIT

Die EMS-Studios sind mit über 1.400 Anlagen führend im Segment Mikroanlagen. Eine gut erforschte und schon seit geraumer Zeit im therapeutischen Bereich etablierte Technologie in Verbindung mit einem fachlich lizenzierten Trainer ist die Grundlage für diese seit Jahren anhaltende positive Entwicklung des Marktes in Deutschland. Von Beginn an wurde der verantwortungsvolle Umgang mit der EMS-Technologie durch eigens von Unternehmen und Bildungsträgern geschaffene Qualifikationsstrukturen abgesichert.

Als gesundheitsorientiertes Personal Training spricht EMS-Training vor allem Personen an, die für klassische Fitnessangebote nur schwer zu begeistern sind oder aufgrund substantieller gesundheitlicher und funktioneller Defizite nicht in der Lage sind, Krafttraining mit einer reizwirksamen mechanischen Belastung auszuführen. Besonders für Menschen im höheren Lebensalter stellt EMS-Training eine nachweislich effektive Trainingsform dar. Die Wirksamkeit und Sicherheit von EMS-Training zur Prävention und Therapie von altersbedingtem Muskelschwund (Sarkopenie) ist empirisch belegt (z. B. Kemmler et al., 2018). Für jüngere und gesunde Menschen besteht der Reiz in der Zeiteffizienz dieser Trainingstechnologie (nachweislicher Trainingseffekt bei vergleichsweise geringer Zeitinvestition).

Die höchste Evidenz für die präventiven Effekte des EMS-Trainings liegt für das Interventionsfeld „unspezifischer Kreuzschmerz“ vor (Kemmler, Fröhlich & Eifler, 2022, S. 24). 85 Prozent der Deutschen leiden mindestens einmal im Leben unter Rückenschmerzen (BÄK et al., 2017, S 14). Diese zählen zu den am meisten vorkommenden Beschwerden in der Bevölkerung und sind die häufigste Ursache für Arbeitsunfähigkeit und frühzeitige Berentung. Mehrere Forschungsprojekte mit EMS als Interventionsmaßnahme zeigten übereinstimmend signifikant positive Effekte auf die Schmerzintensität bei chronisch unspezifischen Rückenschmerzen (Kemmler, Fröhlich & Eifler, 2022, S. 23). Einen umfassenden Überblick über die vorliegende Evidenz zu EMS-Training bei unspezifischen Rückenschmerzen liefert Kemmler (2022).

Mittlerweile gibt es klare Vorgaben, wie die EMS-Technologie eingesetzt werden darf. Durch das Medizinproduktegesetz (MPG), Artikel 4 der Strahlenschutzverordnung (NiSV) und die DIN-Norm (33961-5) sind Gerätesicherheit, Ausbildung und die richtige Anwendung geregelt. Somit hat jeder, der aktuell im gewerblichen EMS-Markt aktiv ist oder es werden möchte, transparente Richtlinien für eine EMS-Angebotsstruktur.

Bei der Definition des Angebotspreises gibt es für EMS im Vergleich zu den weiteren Leistungsbereichen der DIN 33961 (Anforderungen an gerätegestütztes Herz-Kreislauf-Training, Krafttraining sowie Gruppentraining) Unterschiede zu beachten. Gemäß DIN 33961-5 wird EMS aus Sicherheitsgründen sowie zur Steigerung der Trainingseffektivität als Personal Training mit fixierten Trainingsterminen und einer Betreuungsrelation (Trainer : Kunde) von idealerweise eins zu eins oder maximal eins zu zwei angeboten.

Aufgrund der intensiven Betreuung liegen die Preise bei einer Betreuungsrelation von eins zu eins im Bereich von rund 100,00 EUR (brutto) pro Trainingseinheit und mehr. Eine Betreuungsrelation von eins zu zwei ist gegenwärtig das gängigste Angebot in EMS-Studios. In der Regel wird diese Betreuungsrelation, also eins zu zwei, in Form einer Jahresmitgliedschaft angeboten. Der durchschnittliche Beitrag pro Monat dafür liegt im Jahr 2022 bei 98,51 EUR (brutto), meist begrenzt auf eine Trainingseinheit pro Woche. Einige Unternehmen bieten auch wöchentliche Zahlungen an, wobei Beiträge von 30,00 Euro (brutto) und mehr pro Woche erzielt werden.

Weitere gewerbliche Anwendungen, wie beispielsweise EMS-Training als Gruppentraining, entsprechen nicht der derzeit geltenden DIN-Norm 33961-5 für EMS-Training. Die Begründung des Normenausschusses im Bereich Gruppentraining ist, dass die Steuerung der richtigen Intensität beim EMS-Training auch für einen ausgebildeten Trainer nur bei maximal zwei Trainierenden zugleich möglich ist.

FAZIT

Die sichere und verantwortungsvolle Nutzung der EMS-Technologie ist die Grundlage für einen nachhaltigen Marktaufbau und damit auch die Basis für den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg aller Beteiligten. Durch die Auflagen für Gerätetechnik, Ausbildung und Betreuungsschlüssel ist der EMS-Markt primär im Bereich Personal Training verortet. Entsprechend werden auch höhere Preise als in anderen Segmenten durchgesetzt. Durch eine gesundheitsorientierte Ausrichtung kann mit EMS-Training eine Zielgruppe aktiviert werden, die weniger preissensibel ist, sich aber von klassischen Fitnessangeboten nicht angesprochen fühlt. Durch den gesundheitlichen Mehrwert des EMS-Trainings lassen sich die höheren Beiträge umsetzen, die künftig notwendig sind, um die aus der NiSV resultierenden Herausforderungen im Bereich Personalqualifikation und -einsatz zu meistern.

Mit einer Positionierung im Bereich „Prävention und Gesundheit“ wird der EMS-Markt auch mittel- und langfristig als klare Wachstumssegment angesehen.



Quellen:

- Bundesärztekammer (BÄK), Kassenärztliche Bundesvereinigung & Arbeitsgemeinschaft der wissenschaftlichen medizinischen Fachgesellschaften (2017). Nationale VersorgungsLeitlinie Nicht-spezifischer Kreuzschmerz. Langfassung (2. Aufl. Version 1). Berlin: Ärztliches Zentrum für Qualität in der Medizin.
- Kemmler, W. (Hrsg.). (2022). Ganzkörper-EMS und Rückenschmerz – Evidenzen und Limitationen einer innovativen Trainingstechnologie. Erlangen: Kindle-Edition, KDP eBook.
- Kemmler, W., Fröhlich, M. & Eifler, C. (2022). Evidenz von WB-EMS auf unterschiedliche Zielgrößen. In: W. Kemmler, M. Fröhlich & C. Eifler (Hrsg.), Ganzkörper-Elektromyostimulation. Effekte, Limitationen, Perspektiven einer innovativen Trainingsmethode (S. 23–33). Berlin: Springer Spektrum.
- Kemmler, W., Grimm, A., Bebenek, M., Kohl, M., & von Stengel, S. (2018). Effects of combined whole-body electromyostimulation and protein supplementation on local and overall muscle/fat distribution in older men with sarcopenic obesity: The randomized controlled franconia sarcopenic obesity (FranSO) study. *Calcified Tissue International*, 103 (3), 266–277.

PERSONAL & BILDUNGSMARKT

DUAL STUDIERENDE
PRO ANLAGE

ø2,5



MITARBEITER
PRO ANLAGE

17,7



MITARBEITER

162.500

inkl. Honorarkräfte



HÖCHSTE MITARBEITERQUALIFIKATION



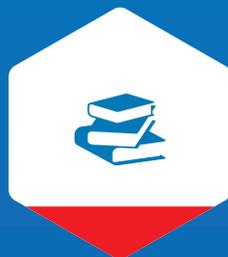
49,3%

Trainerlizenz



22,8%

Studium



20,8%

Ausbildung



7,1%

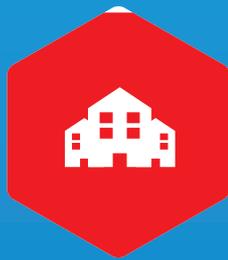
Medizinische
Qualifikation

HABEN IHRE MITARBEITER 2022 WEITERGEBILDET



89,5%

der Einzelbetriebe



97,5%

der Kettenbetriebe

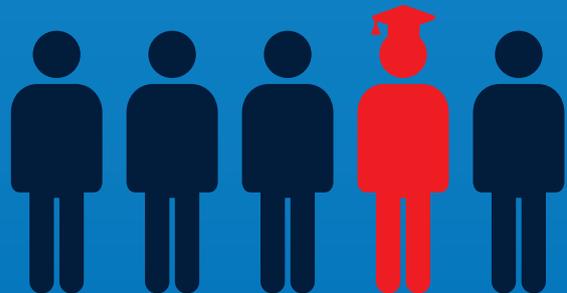


99,3%

der Mikrostudios

ZUNEHMENDE AKADEMISIERUNG

22,8%



Mehr als jeder 5. Mitarbeiter ist Akademiker

DUAL STUDIERENDE SIND GEFRAGT

83,1%

beschäftigen mindestens einen dual Studierenden



WEITERBILDUNG IN BEREICHEN GEM. DIN 33961



72,1%

Gerätgestütztes
Krafttraining



62,8%

Gruppentraining



59,1%

Gerätgestütztes
Herz-Kreislauf-Training



21,2%

EMS-Training

ARBEITSMARKT

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl pro Anlage (absolute Anzahl)

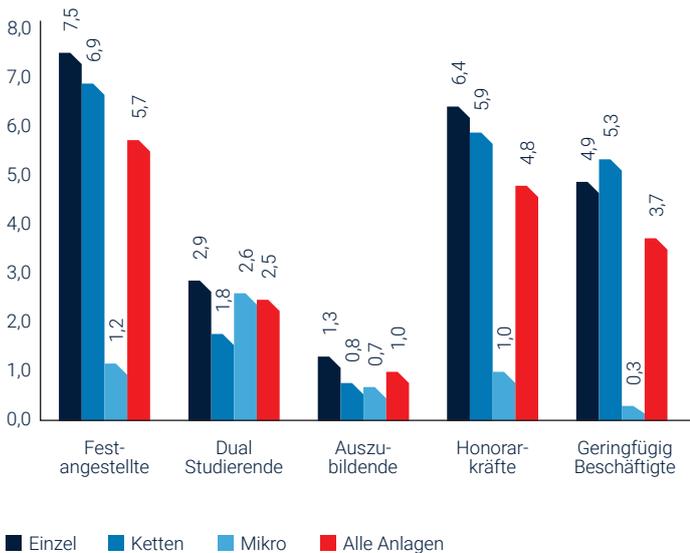


Abb. 57

MITARBEITERENTWICKLUNG WIEDER POSITIV

Bis einschließlich 2019 zeigte sich in der Fitness- und Gesundheitsbranche ein stetiger Anstieg bei der Beschäftigtenzahl. Mit Beginn der Corona-Krise in 2020 entwickelte sich dieser Wert rückläufig und steigt im Jahr 2022 wieder an. Die Fitness- und Gesundheitsbranche zählt zum Stichtag 31. Dezember 2022 insgesamt 162.500 Mitarbeiter. Dies bedeutet einen Zuwachs von 8.600 Arbeitsplätzen im Vergleich zu 2021 (+ 5,6 %). Insgesamt liegt die Mitarbeiterzahl im Betrachtungszeitraum trotz des Anstiegs noch 25,3 Prozent unter dem Vorkrisenniveau aus 2019.

Über alle Betriebe betrachtet beschäftigt eine Anlage im Jahr 2022 durchschnittlich 17,7 Mitarbeiter (+ 1,5 im Vergleich zum Vorjahr). Eine Einzelanlage beschäftigt im Betrachtungszeitraum durchschnittlich 23,0 Mitarbeiter (+ 1,8), eine Kettenanlage 20,7 Mitarbeiter (+ 2,2) und eine Mikroanlage 5,8 Mitarbeiter (+ 0,8).

Während in den beiden Vorjahren aufgrund der Krise Arbeitsplatzverluste hauptsächlich bei den Honorarkräften sowie den geringfügig Beschäftigten festzustellen waren, steigt die Mitarbeiterzahl pro Anlage im Betrachtungszeitraum in allen Kategorien wieder an oder bleibt konstant zum Vorjahr.

Einzelanlagen beschäftigen im Betrachtungszeitraum im Schnitt 7,5 Mitarbeitende in Festanstellung (+ 0,2), 2,9 dual Studierende (+ 0,6) und 1,3 Auszubildende (konstant zum Vorjahr). Weiter beschäftigen Einzelanlagen 6,4 Honorarkräfte (+ 1,0) und wie bereits im Vorjahr 4,9 geringfügig Beschäftigte.

In Ketten arbeiten im Schnitt 6,9 Mitarbeiter in Festanstellung (+ 0,3), 1,8 dual Studierende (+ 0,5), 0,8 Auszubildende (+ 0,3), 5,9 Honorarkräfte (+ 1,2) und 5,3 geringfügig Beschäftigte (konstant zum Vorjahr).

In Mikroanlagen arbeiten hauptsächlich dual Studierende (2,6, + 0,4). Des Weiteren beschäftigen Mikroanlagen im Betrachtungszeitraum 1,2 Festangestellte (konstant zum Vorjahr), 0,7 Auszubildende (+ 0,1), 1,0 Honorarkräfte (+ 0,3) sowie 0,3 geringfügig Beschäftigte (konstant zum Vorjahr).

Mitarbeiterzahl nach Anlagenkategorie (inkl. Honorarkräften, absolute Anzahl)

	Ø Mitarbeiter pro Anlage	Anzahl Betriebe	Mitarbeiter gesamt in Tsd.
Einzel	23,0	4.374	100,6
Ketten	20,7	2.301	47,6
Mikro	5,8	2.474	14,3
Alle Anlagen	17,7	9.149	162,5

Abb. 58

Höchste Mitarbeiterqualifikation (in %)

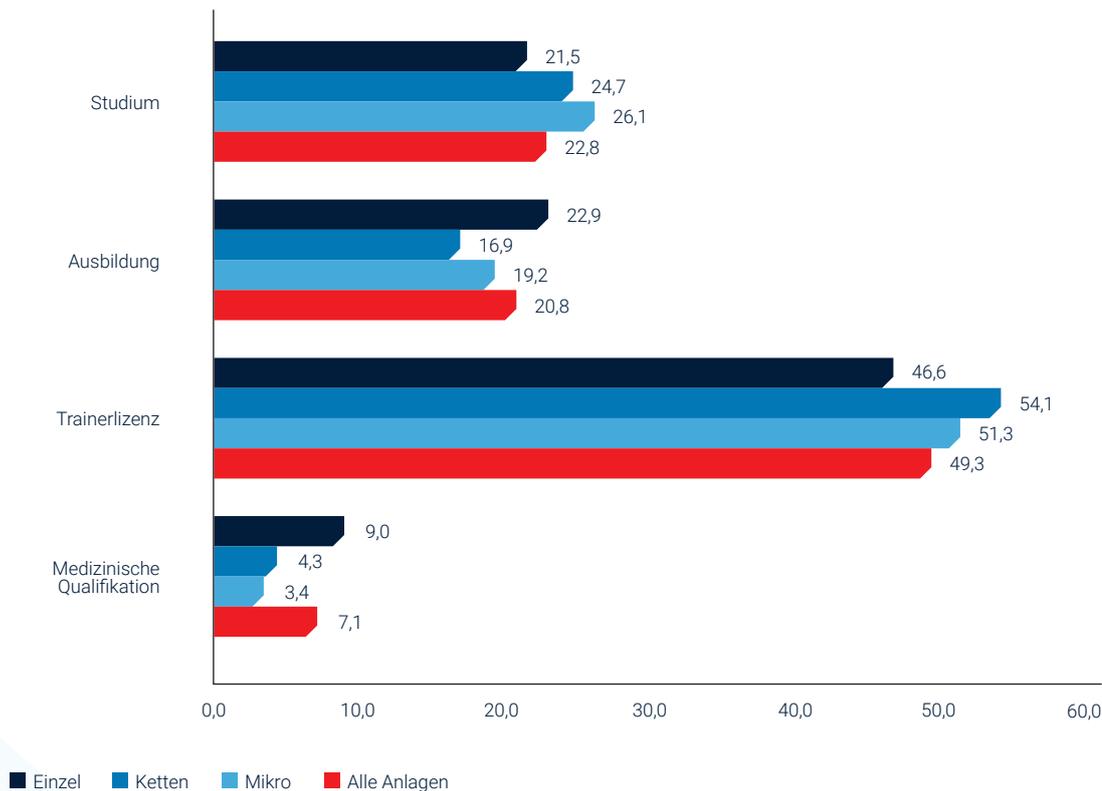


Abb. 59

WEITER STEIGENDE PROFESSIONALISIERUNG DER BRANCHE

Die Anlagenbetreiber wurden gebeten, die jeweils höchste abgeschlossene branchenspezifische Qualifikation ihrer einzelnen Mitarbeiter anzugeben. In allen Betriebsformen ist weiterhin die Trainerqualifikation am stärksten vertreten. 49,3 Prozent aller Mitarbeiter weisen im Berichtsjahr als höchste Qualifikation eine Trainerlizenz nach (- 0,1 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahr); als Beispiel können die „Fitness-trainer/in-B-Lizenz“ oder die „Fitness-trainer/in-A-Lizenz“ der BSA-Akademie genannt werden. Insbesondere zeigt sich, dass die Zahl der Mitarbeiter mit einem Hochschulabschluss weiter zunimmt. Mehr als jeder fünfte Mitarbeiter in der Branche (22,8%; + 0,3 Prozentpunkte) kann im Betrachtungszeitraum als höchste Qualifikation einen Studienabschluss nachweisen.

In den Einzelbetrieben verfügen 46,6 Prozent der Mitarbeitenden über eine abgeschlossene Trainerausbildung. Etwas

mehr als jeder Fünfte (22,9 %) kann eine Berufsausbildung (z. B. Sport- und Fitnesskaufmann/-frau) vorweisen und 21,5 Prozent (+ 0,3 Prozentpunkte) verfügen über einen Hochschulabschluss (z. B. Bachelor of Arts Fitnessökonomie). 9,0 Prozent der Mitarbeiter bringen als höchste Qualifikation einen medizinischen Abschluss, z. B. Physiotherapeut, mit. Auch in den Kettenbetrieben ist der Anteil ausgebildeter Trainer und Trainerinnen mit 54,1 Prozent am höchsten. Eine Berufsausbildung haben 16,9 Prozent absolviert. Über ein abgeschlossenes Hochschulstudium verfügen 24,7 Prozent, über eine medizinische Qualifikation 4,3 Prozent.

In den Mikrostudios können mehr als die Hälfte aller Mitarbeiter (51,3 %) eine Trainerlizenz als höchste Qualifikation vorweisen. 26,1 Prozent verfügen über ein abgeschlossenes Studium (25,2 % im Vorjahr). 19,2 Prozent haben eine abgeschlossene Berufsausbildung und 3,4 Prozent eine medizinische Qualifikation.

BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNISSE

Festangestellte in den Anlagen (in %)

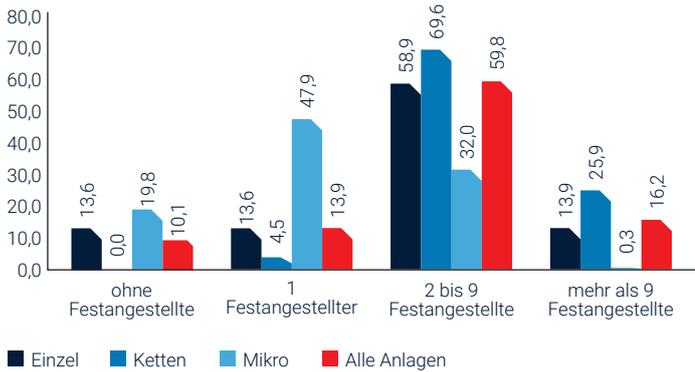


Abb. 60

DREIVIERTEL DER ANLAGEN BESCHÄFTIGEN ZWEI ODER MEHR FESTANGESTELLTE

In 76,0 Prozent der Anlagen sind im Betrachtungszeitraum zwei oder mehr fest angestellte Mitarbeiter beschäftigt. Über alle Anlagen betrachtet sinkt die Zahl derer, die mehr als neun Festangestellte beschäftigen im Vergleich zum Vorjahr um 0,4 Prozentpunkte auf 16,2 Prozent. Werden nur die Einzelanlagen betrachtet, beschäftigen 58,9 Prozent der Betreiber zwei bis neun und 13,9 Prozent mehr als neun Festangestellte. Bei den Ketten beschäftigen 69,6 Prozent zwei bis neun und 25,9 Prozent mehr als neun Festangestellte. Bei den Mikroanlagen hingegen beschäftigen 19,8 Prozent keinen und 47,9 Prozent einen Festangestellten. 32,0 Prozent der Anlagenbetreiber beschäftigen zwei bis neun fest angestellte Mitarbeiter, mehr als neun Festangestellte beschäftigen hingegen nur 0,3 Prozent.

Dual Studierende in den Anlagen (in %)

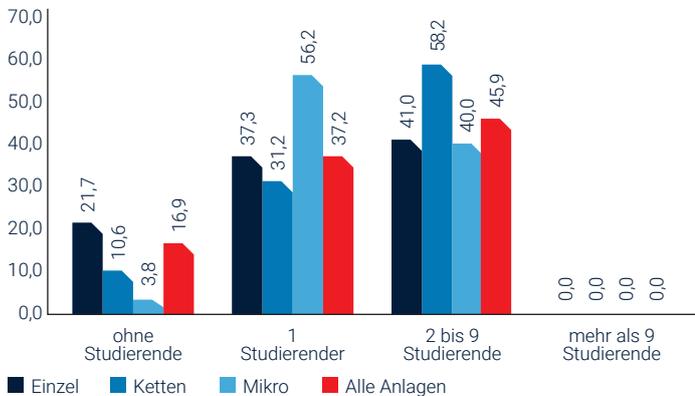


Abb. 61

ZAHL DER DUAL STUDIERENDEN STEIGT

37,2 Prozent der Anlagen beschäftigen einen dual Studierenden, 45,9 Prozent haben zwei bis neun angestellt. Die Zahl der Betriebe, die gar keinen dual Studierenden beschäftigen, sinkt im Vergleich zum Vorjahr um 1,5 Prozentpunkte auf 16,9 Prozent. 78,3 Prozent der Einzelanlagen, 89,4 Prozent der Kettenbetriebe und 96,2 Prozent der Mikrostudios beschäftigen im Betrachtungszeitraum mindestens einen dual Studierenden oder mehr.

Kommentar: Im Jahr 2022 setzen 83,1 Prozent der Betriebe auf dual Studierende z. B. der DHfPG. Dies wird dadurch begründet, dass dual Studierende bereits während des Studiums breit gefächert und bereichsübergreifend eingesetzt werden können. Zudem erhalten sie im Rahmen ihres Studiums diverse Zusatzqualifikationen. Ein weiterer Vorteil für Betriebe ist, dass dual Studierende nicht vom Mindestlohn betroffen sind.

Auszubildende in den Anlagen (in %)

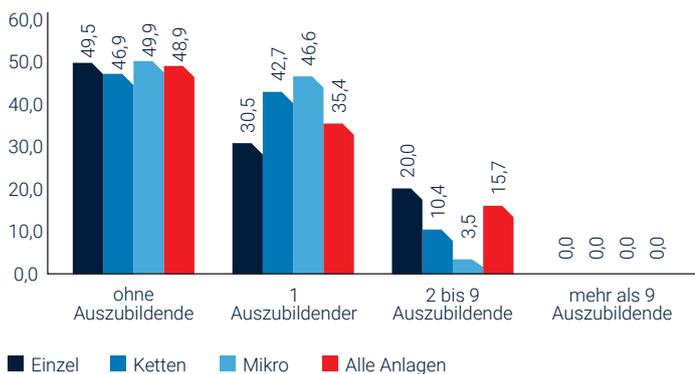


Abb. 62

AUSBILDUNGSZAHLEN NAHEZU UNVERÄNDERT

Wie bereits im Vorjahr verzichtet rund die Hälfte aller Anlagenbetreiber (48,9 %) auf Auszubildende in der Fitness- und Gesundheitsbranche (im Vorjahr: 49,0 %). 30,5 Prozent der Einzelbetriebe (+ 0,1 Prozentpunkte) beschäftigen einen Auszubildenden. Bei den Ketten sind dies 42,7 Prozent (- 0,3 Prozentpunkte) und bei den Mikroanlagen 46,6 Prozent (+ 0,1 Prozentpunkte). Der Vergleich mit der Zahl der dual Studierenden zeigt, dass der Großteil der Anlagenbetreiber tendenziell dazu neigt, eher dual Studierende zu beschäftigen als Auszubildende. Daraus lässt sich die Schlussfolgerung ziehen, dass das duale Studium in der Branche eine sehr hohe und stetig wachsende Akzeptanz genießt.

ZAHL DER BESCHÄFTIGTEN HONORARKRÄFTE STEIGT WIEDER

Anders als während der Corona-Krise setzen die Betriebe im Jahr 2022 wieder vermehrt auf das Beschäftigungsverhältnis Honorarkraft. Waren es zum 31. Dezember 2021 53,9 Prozent der Anlagen, die keine Honorarkraft beschäftigten, sind es zum 31. Dezember 2022 nur noch 27,4 Prozent. Bei den Einzel- und Kettenbetrieben reduziert sich die Zahl derer, die keine Honorarkräfte beschäftigen, um 30,1 Prozentpunkte bzw. 25,4 Prozentpunkte auf 26,8 Prozent bzw. 20,7 Prozent, bei den Mikrostudios um 0,6 Prozentpunkte auf 54,3 Prozent. Mit einer Honorarkraft arbeiten 8,5 Prozent der Einzelbetriebe (8,6 % im Vorjahr), 10,7 Prozent der Kettenbetriebe (14,6 % im Vorjahr) und 25,5 Prozent der Mikroanlagen (21,7 % im Vorjahr). Zwei oder mehr Honorarkräfte beschäftigen 64,7 Prozent der Einzel-, 68,6 Prozent der Ketten- und 20,2 Prozent der Mikroanlagen.

Honorarkräfte in den Anlagen (in %)

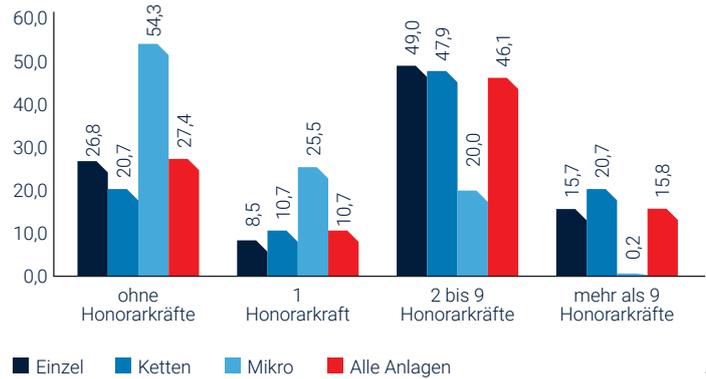


Abb. 63

ANZAHL DER GERINGFÜGIG BESCHÄFTIGTEN VERSCHIEBT SICH MARGINAL

Die Anzahl der geringfügig Beschäftigten verschiebt sich im Jahr 2022 marginal. Die Zahl der Anlagen, die zwei bis neun geringfügig Beschäftigte haben, steigt im Betrachtungszeitraum um 1,0 Prozentpunkte auf 65,7 Prozent. Die Zahl derer, die mehr als neun geringfügig Beschäftigte haben, reduziert sich in 2022 um 2,3 Prozentpunkte auf 16,1 Prozent. Insgesamt beschäftigen damit 81,8 Prozent der Anlagen zwei oder mehr geringfügig Beschäftigte. 0,5 Prozent der Einzelanlagen beschäftigen keine Mitarbeiter in geringfügiger Beschäftigung. Bei den Mikroanlagen sind es 19,5 Prozent.

Geringfügig Beschäftigte in den Anlagen (in %)

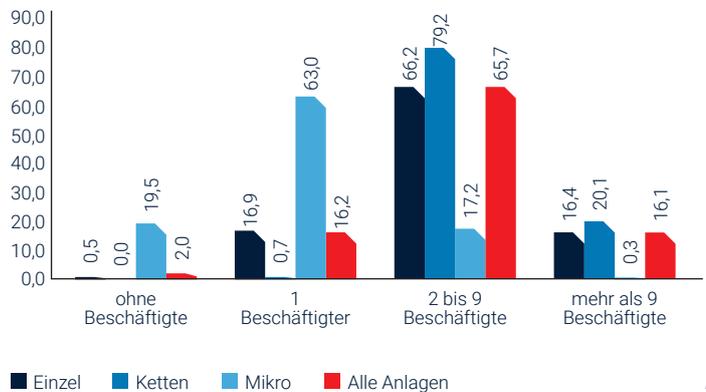


Abb. 64

Kommentar: Für geringfügige Beschäftigungen gelten aus arbeitsrechtlicher Sicht die gleichen Regelungen wie für Arbeitsverhältnisse in Festanstellung, z. B. der Anspruch auf Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und auf Feiertagsvergütung. Ein wesentlicher Unterschied ist, dass das regelmäßige Arbeitsentgelt einen gesetzlich definierten Höchstbetrag, aktuell 520,00 EUR pro Monat, nicht übersteigt.

BILDUNGSMARKT



Quelle: Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) (Hrsg.) (2023). Fachkräftereport Dezember 2022. KOFA Kompakt (1/2023).



Quelle: Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023, S. 57

MIT QUALIFIZIERUNG UND WEITERBILDUNG DEM FACHKRÄFTEMANGEL AKTIV BEGEGNEN

Die Nachfrage nach qualifizierten Fach- und Führungskräften ist wegen der schwierigen Corona-Jahre 2020 und 2021 nach wie vor hoch. Laut dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V. (IW) und dem Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) lag die Fachkräftelücke Ende Dezember 2022 auf einem sehr hohen Niveau und immer mehr Unternehmen haben Probleme, offene Stellen adäquat zu besetzen. Diese Entwicklung spiegelt auch die Erfahrung des DHfPG Career Service wider. Die Beratungsstelle erleichtert die Suche nach passenden Beschäftigten für die Unternehmen deutlich. Außerdem helfen branchennahe Jobbörsen wie aufstiegsjobs.de dabei, Unternehmen und Bewerber zielführend zusammenzubringen und sind für die Branche in dieser schwierigen Phase eine wertvolle Hilfestellung.

Die umfangreichen Marktforschungsergebnisse der DHfPG (2022) im Rahmen der „Fitmach-Aktion“ (2022) und der „Corona-Studien“ (2021 & 2022) sowie die wieder deutlich steigenden Mitgliederzahlen der Studios sind ein klares Indiz dafür, dass die Fitness- und Gesundheitsbranche an das Wachstum von vor der Pandemie wieder anknüpfen kann. Durch das zunehmende Gesundheitsbewusstsein und den wachsenden Präventionsbedarf wird die Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften in den kommenden Jahren deshalb sicher immer größer. Angesichts des coronabedingten Stellenrückgangs in den Jahren 2020 und 2021 wird es für die Branche umso wichtiger, jetzt gezielt in die Weiterbildung und Qualifizierung zu investieren.

Um als Zukunftsbranche auch entsprechend wahrgenommen zu werden und im „War for Talents“ langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, braucht es vor allem attraktive, gut bezahlte Arbeitsplätze, innovative Bildungskonzepte und Studiengänge sowie langfristige Karriereperspektiven. Das Diskussionspapier „Die Zukunft der Qualifizierung in Unternehmen nach Corona“ (Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft e. V., 2020) verdeutlicht, dass das Thema „Weiterbildung und Qualifizierung“ für die absolute Mehrheit (84 %) der Führungskräfte trotz der Krise fest auf der Agenda steht. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch der Report „Bildung in Deutschland 2022“, der in Kooperation mit der Kultusministerkonferenz (KMK) und dem Bundesinstitut für Bildung und Forschung (BMBF) herausgegeben wurde. Dieser unterstreicht, wie wichtig „lebenslanges Lernen“ und hohe Bildungsstandards für die Weiterentwicklung und Professionalisierung sind. Die zunehmende Akademikerquote innerhalb unserer Branche bestätigt diese Entwicklungen und verdeutlicht, dass immer mehr Unternehmen gezielt auf Fachkräfte setzen und ihre Mitarbeitenden entsprechend qualifizieren.

INVESTITIONEN IN WEITERBILDUNG IMMER WICHTIGER

Akademiker sind auf dem Arbeitsmarkt gefragter denn je: Dies belegt die Arbeitslosenquote von Akademikern, die laut der Bundesagentur für Arbeit mit 2,2 Prozent deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von 5,4 Prozent liegt (Stand: Ende Dezember 2022). Aktuell sind über ein Fünftel (22,8 %) der Mitarbeiter in der Fitness- und Gesundheitsbranche Akademiker und Tausende Unternehmen bilden ihre Mitarbeiter über duale praxisintegrierte Studiengänge aus. Die Immatrikulationszahlen der privaten Hochschulen in diesem Bildungssegment sind ein klares Indiz für die hohe Nachfrage nach qualifizierten Fach- bzw. Führungskräften sowie für einen generellen Wandel hin zu einem praxisorientierten Studium.

ERFOLGSMODELL DUALES STUDIUM: WIN-WIN-SITUATION FÜR ARBEITGEBER UND -NEHMER

Besonders duale Studiengänge sind auf dem Vormarsch. Sie bieten eine optimale Kombination aus Theorie und Praxisbezug und werden bei Arbeitgebern wie Studierenden immer beliebter. In der jüngsten Vergangenheit haben sich gerade die praxisintegrierten Studiengänge, wie beispielsweise die Studiengänge der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG), als zukunftsweisend herauskristallisiert. Der Vorteil eines dualen Studiums liegt u. a. darin, dass die Studierenden im Schnitt 32 bis 35 Stunden pro Woche im Unternehmen mitarbeiten und neben dem akademischen Grad (z. B. Bachelor of Arts oder Bachelor of Science) auch 3,5 Jahre Berufserfahrung erwerben, die sie Erfolg versprechend in das Unternehmen einbringen und für die eigene Karriere nutzen können. Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten: Die enge Kooperation zwischen den Hochschulen und den Partnerunternehmen sichert hierbei langfristig eine praxisnahe Ausbildung bzw. ein praxisnahes Studium für die kontinuierlich wachsenden Anforderungen des Marktes. In der Fitness- und Gesundheitsbranche sind solche Kooperationen bereits seit Längerem etabliert und zahlreiche Institutionen bieten umfangreiche Möglichkeiten im Rahmen der betrieblichen Weiterbildung bzw. des dualen Hochschulstudiums an.

DHfPG-STUDIERENDE WEITERHIN STARK NACHGEFRAGT

Die dualen Studiengänge der DHfPG werden von Unternehmen wie Studierenden gleichermaßen stark nachgefragt und bieten zahlreiche Vorteile. Zum Stichtag 31. Dezember 2022 waren mehr als 8.400 Studierende an der Hochschule immatrikuliert. Die dualen Studiengänge bleiben von den gesetz-

lichen Änderungen im Rahmen der Mindestlohnvergütung für Auszubildende sowie des Mindestlohngesetzes (MiLoG) unangetastet und sind eine vergleichbar günstige und praxistaugliche Lösung für die wachsenden Personalherausforderungen innerhalb der Branche.

DHfPG-STUDIERENDE LOHNEN SICH MHRFACH

Warum es sich mehrfach lohnt, über dual Studierende gezielt in die Qualifizierung des eigenen Fach- und Führungskräftenachwuchses zu investieren, zeigen die folgenden Vergleichsberechnungen, die auf Basis der aktuellen Sozialversicherungsabgaben (2023), der Gehaltsrichtlinien des DSSV und der Regularien der Ausbildung zum/zur Sport- und Fitnesskaufmann/-frau (IHK Saarland) durchgeführt wurden. Stellt man Kosten und Nutzen für Studiobetreiber bzw. Unternehmer gegenüber, bietet ein duales Studium im Vergleich zum klassischen Lehrberuf zahlreiche Vorteile. Für den Studierenden ergeben sich über die 3,5 Jahre des Studiums Personalkosten in Höhe von insgesamt 41.809,95 EUR. Auf Jahresbasis betrachtet entspricht dies Personalkosten von durchschnittlich 11.945,70 EUR. Im gleichen Zeitraum kostet ein Auszubildender, der nach dreijähriger Ausbildung in ein Angestelltenverhältnis in Vollzeit (6 Monate) übernommen wird, 49.542,32 EUR (durchschnittlich 14.154,95 EUR pro Jahr).

Durchschnittliche Personalkosten pro Jahr (in EUR, über 3,5 Jahre)

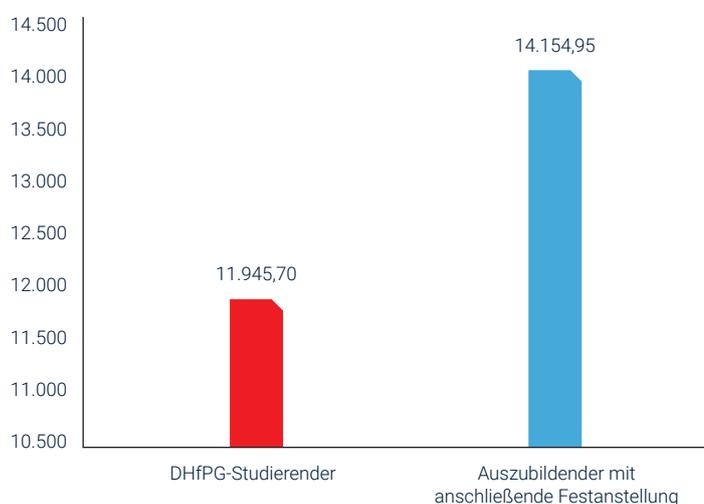


Abb. 65

BILDUNGSMARKT

Kosten pro Arbeitstag im Betrieb (in EUR, über 3,5 Jahre)

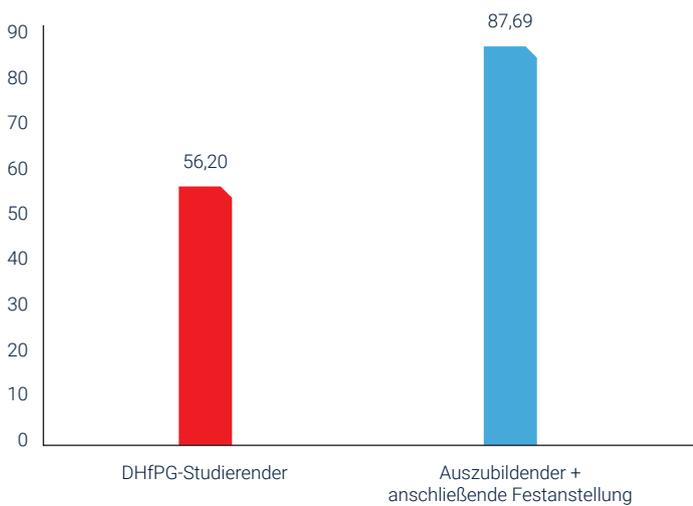


Abb. 66

**VORTEIL DUAL
STUDIERENDER
DER DHfPG**

*Vorteile von dual
Studierenden der DHfPG: kein
Mindestlohn und geringere
Gesamtkosten*

EIN WEITERES PLUS: STUDIERENDE SIND HÄUFIGER IM BETRIEB

Mit durchschnittlich lediglich 61 Abwesenheitstagen (Präsenzphasen) ist der Studierende auch deutlich häufiger im Betrieb (Auszubildender: durchschnittlich 240 Abwesenheitstage innerhalb der dreijährigen Ausbildung aufgrund der Berufsschule). Der Studierende verursacht in den sieben Semestern seines Studiums somit pro Tag Anwesenheit im Betrieb durchschnittlich Kosten in Höhe von 56,20 EUR. Der Sport- und Fitnesskaufmann (3 Jahre Ausbildung + 6 Monate Anstellung in Vollzeit) kostet pro Anwesenheitstag 87,69 EUR.

Zusätzlich zu den ökonomischen Vergleichszahlen eröffnet das duale Studiensystem zahlreiche weitere Vorteile: Aufgrund der breit gefächerten Studieninhalte in den Bereichen Training, Ernährung sowie Betriebswirtschaftslehre (bspw. Marketing, Vertrieb, Controlling) können die Studierenden nicht nur auf der Fläche, sondern auch im Vertrieb bzw. Verkauf, im Management und in der Studioleitung flexibel eingesetzt werden und direkt Verantwortung übernehmen. Neben diesen praxisrelevanten Studieninhalten bringen Studierende im Vergleich zu Auszubildenden ohne Mehrkosten viele relevante Zusatzlizenzen mit, für die der Betrieb im Rahmen einer entsprechenden Weiterqualifizierung seines Auszubildenden deutlich mehr Geld investieren müsste.

Auch im Vergleich zu anderen branchenrelevanten Beschäftigungsverhältnissen bieten dual Studierende finanziell und organisatorisch klare Vorteile, da sie nicht unter das Mindestlohngesetz (MiLoG) fallen und demnach mit entsprechend geringeren Personalkosten verbunden sind als Auszubildende.

Durchschnittliche Kosten (in EUR, über 3,5 Jahre)

Ø Kosten	DHfPG-Studierender	Übernommener Auszubildender	Minijobber / Praktikant	Honorarkraft Fitnesstraining	Honorarkraft Gruppentraining
Kosten pro Tag	56,20	87,69	124,80	96,00	124,80
Kosten pro Stunde	7,02	10,96	15,60	12,00	15,60
Vergleich	-	+ 56,0 %	+ 122,1 %	+ 70,8 %	+ 122,1 %

Abb. 67

ZUKUNFTSBRANCHE MIT VIELEN PERSPEKTIVEN

Egal ob als Studioleiter, selbstständiger Personal Trainer, Ernährungsberater, Sport- und Bewegungstherapeut, Sportinformatiker oder Führungskraft im Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) – die Einsatzmöglichkeiten sind aufgrund der breit gefächerten Studiengänge der DHfPG vielfältig. Lebenslanges Lernen und nebenberufliche Weiterbildungen, wie beispielsweise die der BSA-Akademie, bieten optimale Aufstiegschancen und zusätzliche Karrieremöglichkeiten. Gerade die Fitness- und Gesundheitsbranche stellt hier jungen Nachwuchskräften langfristige berufliche Perspektiven in Aussicht. Neben Erfolg versprechenden Beschäftigungsfeldern bieten innovative Marktsegmente, wie z. B. der EMS-Markt, bei relativ geringen finanziellen Einstiegsbarrieren im Rahmen eines Lizenz- oder Franchise-konzepts diverse Möglichkeiten auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Auch die Übernahme eines etablierten Fitness- und Gesundheitsstudios eröffnet beste Karrierechancen für junge Akademiker. Für Nachwuchskräfte, die im Rahmen der Nachfolge/Übernahme oder Unternehmensneugründung den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten, stehen angesichts des steigenden Gesundheitsbewusstseins innerhalb der Bevölkerung also viele Wege offen.

Kommentar: *Noch nie gab es in der Fitness- und Gesundheitsbranche so viele Akademiker. Somit ist unsere Branche nicht nur ein Jobmotor und Chancengeber, sondern auch ein Innovationstreiber in puncto Weiterbildung. Hier arbeitet der DSSV eng mit seinen Bildungspartnern, der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und der BSA-Akademie, zusammen, um diese positiven Entwicklungen weiter voranzutreiben. Vor dem Hintergrund des anhaltenden Fachkräftemangels gewinnt die Qualifizierung von Mitarbeitern zunehmend an Bedeutung, denn unsere Branche spezialisiert und professionalisiert sich immer weiter. Sowohl die umfangreichen Marktforschungsergebnisse der DHfPG (2022) als auch die positiven Abschluss-ergebnisse der „Fitmach-Aktion“ (2022) sowie die aktuelle Studie zu den internationalen Fitnesstrends des American College of Sports Medicine (ACSM) für das Jahr 2023 sind ein klares Indiz dafür, dass qualifizierte Trainer mit hohem Ausbildungsstandard immer wichtiger werden. Gerade deshalb sollten Unternehmen heute mehr denn je in die Qualifizierung und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren und gut bezahlte Arbeitsplätze sowie attraktive Jobperspektiven schaffen, um langfristig am Markt erfolgreich zu bleiben.*

Der duale Studiengang Bachelor of Science Sport-/Gesundheitsinformatik der DHfPG, in dem Studierende für die wachsenden technischen Anforderungen bzw. Herausforderungen der Fitness- und Gesundheitsbranche umfassend qualifiziert

Kostensparnis für Trainer- und Managementlizenzen bei DHfPG-Studierenden
(in EUR, über 3,5 Jahre)

Zusatzlizenzen im Studiengang B. A. Fitnessökonomie	DHfPG-Studierender	Auszubildender
Fitnesstrainer/in-B-Lizenz	inklusive	1.398,00
EMS-Trainer/in	inklusive	398,00
Trainer/in für Cardiofitness	inklusive	898,00
Gesundheitstrainer/in	inklusive	898,00
Trainer/in für gerätegestütztes Krafttraining	inklusive	898,00
Trainer/in für Sportrehabilitation	inklusive	898,00
Ernährungstrainer/in-B-Lizenz	inklusive	1.398,00
Summe aller Trainerlizenzen	inklusive	6.786,00
Sales- und Servicefachkraft	inklusive	1.398,00
Marketingmanager/in	inklusive	898,00
Unternehmensmanager/in	inklusive	898,00
Controlling- und Finanzmanager/in	inklusive	898,00
Summe kfm. + sonstige Qualifikationen	inklusive	4.092,00
Summe aller Lizenzen	inklusive	10.878,00

* Berechnet auf Basis der in 2023 gültigen Lehrgangspreise der BSA-Akademie; sämtliche Lizenzen sind im Studiengang B. A. Fitnessökonomie inbegriffen, für Urkunden und Prüfungen können Gebühren erhoben werden.

Abb. 68

werden, bietet den Betrieben im Bereich der Digitalisierung deutlichen Mehrwert: Als interdisziplinär ausgebildete Sport-/ Gesundheitsinformatiker sind die Absolventen in der Lage, eine entscheidende „Mittlerfunktion“ zwischen Sport, Fitness, Gesundheit und Informatik zu übernehmen – und die digitale Weiterentwicklung im jeweiligen Betrieb voranzubringen und aktiv mitzugestalten. Der neue duale Bachelor-Studiengang Sport- und Bewegungstherapie der DHfPG schließt die Lücke zwischen Therapie und Training und bietet für die Branche zahlreiche neue Einsatzfelder und Möglichkeiten.

**VORTEIL DUAL
STUDIERENDER
DER DHfPG**

Breit gefächerte Einsatzmöglichkeiten und diverse Zusatzqualifikationen im Rahmen des Studiums inklusive

MITARBEITERWEITERBILDUNG

Weiterbildung in Bereichen gem. DIN 33961 (in %)

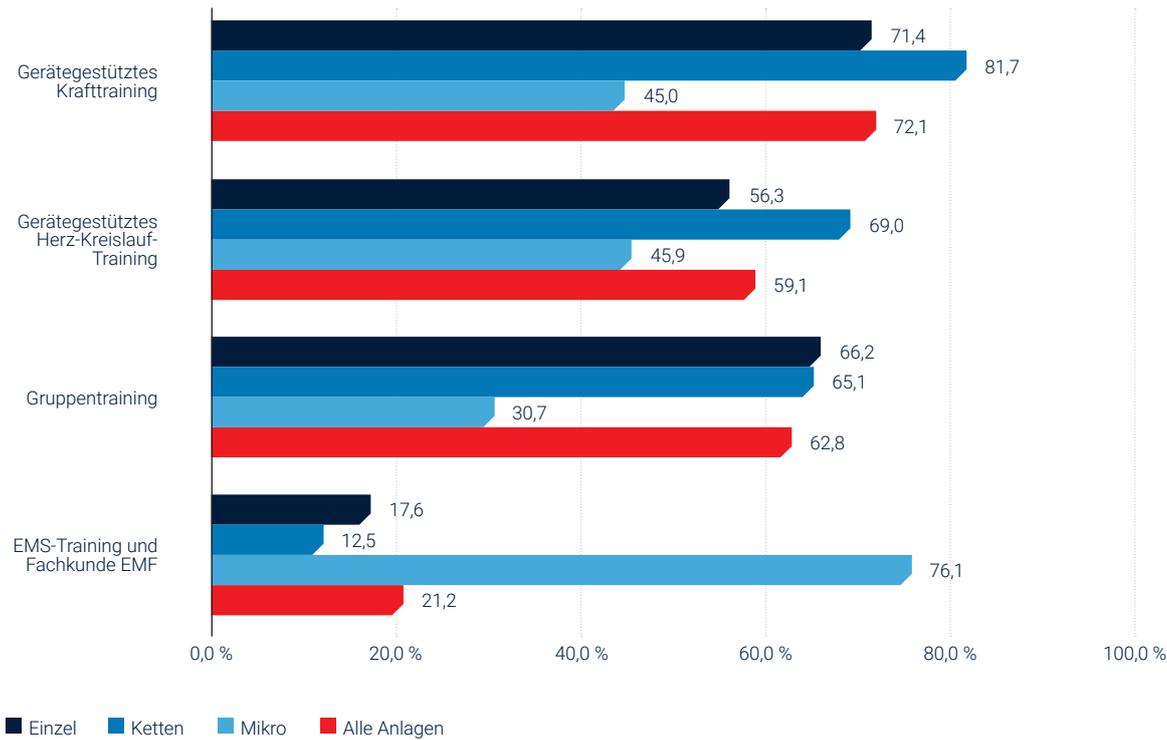


Abb. 69

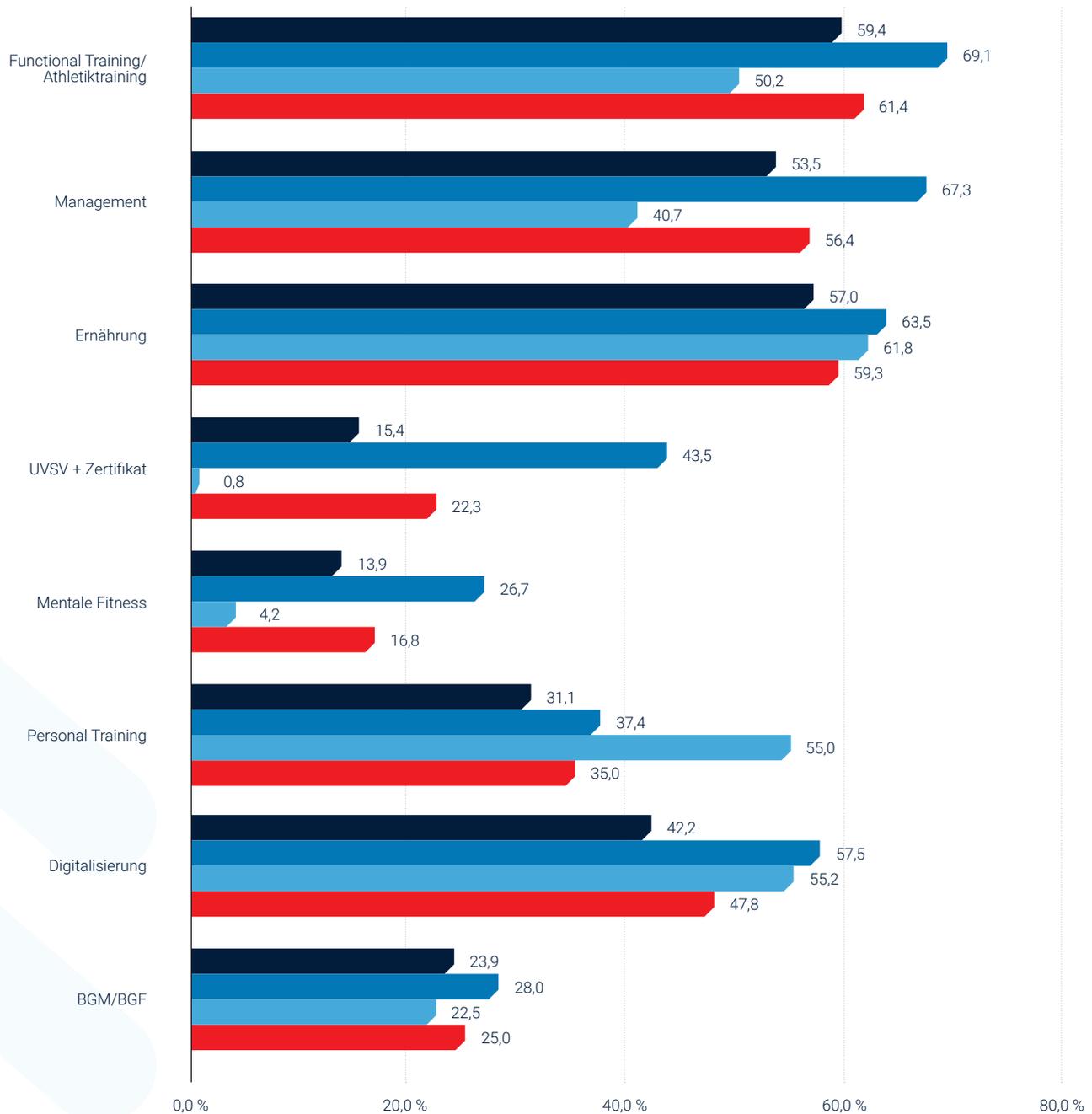
BETRIEBE SETZEN AUCH 2022 AUF WEITERBILDUNG

In 2022 bilden 92,7 Prozent der Betreiber von Fitness- und Gesundheitsanlagen ihre Mitarbeiter weiter, was zeigt, dass dem Qualitätsmanagement weiterhin eine zentrale Bedeutung zukommt. So investieren mehr als zwei Drittel der Anlagen (72,1 %) in Weiterbildung in den Bereich „Gerätegestütztes Krafttraining“, 59,1 Prozent der Anlagen setzen auf Weiterbildungen im Bereich „Gerätegestütztes Herz-Kreislauf-Training“ und 62,8 Prozent im Bereich „Gruppentraining“. Hier zeigt sich ein deutliches Plus im Vergleich zum Vorjahr (Gerätegestütztes Krafttraining: + 3,8 Prozentpunkte, Gerätegestütztes Herz-Kreislauf-Training: + 11,5 Prozentpunkte, Gruppentraining: + 19,5 Prozentpunkte). Mit ihren Weiterbildungen in den Bereichen „Gerätegestütztes Krafttraining“ (81,7 %) und „Gerätegestütztes Herz-Kreislauf-Training“ (69,0 %) liegen insbesondere die Kettenbetriebe über dem Branchendurchschnitt. In Weiterbildungen zum Thema „EMS-Training“ investieren im Betrachtungszeitraum 21,2 Prozent der Anlagen (+ 6,7 Prozentpunkte). Hier sind es hauptsächlich die Mikrobetriebe (76,1 %), die ihre Mitarbeiter in diesem Bereich weiterbilden.

Kommentar: Der hohe Anteil an Weiterbildungen für EMS-Training im Mikrosegment ist insbesondere auf die Novelle der NiSV zurückzuführen. Seit dem 1. Januar 2023 ist der Nachweis über die „Fachkunde EMF“ (EMF = Elektromagnetische Felder) für Mitarbeitende eines EMS-Studios verpflichtend.

Die Weiterbildungen im Bereich Digitalisierung erleiden nach zwei Jahren hoher Bedeutung einen Einbruch: 47,8 Prozent der Betriebe bilden ihre Mitarbeiter in diesem Themenfeld weiter (- 35,2 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahr). Die Fitness- und Gesundheitsanlagen setzen wieder verstärkt auf ihr Kernangebot vor Ort. Ein Plus im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich über alle Anlagen betrachtet im Bereich „Functional Training/Athletiktraining“ (61,4 %, + 2,2 Prozentpunkte). Auch in den Bereichen „Management“ (56,4 %, + 1,8 Prozentpunkte), „Ernährung“ (59,3 %, + 1,8 Prozentpunkte) und „Mentale Fitness“ (16,8 %, + 3,8 Prozentpunkte) bilden die Anlagen ihre Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahr verstärkt weiter.

Weiterbildung im Bereich Spezial- und Zusatzangebote (in %)



INVESTITIONEN & AUSBLICK

2022 GESAMT- INVESTITIONEN

823 Mio.
€



ANTEIL GEPLANTER INVESTITIONEN, DIE GETÄTIGT WURDEN



107,3%

POSITIVE PROGNOSE FÜR 2023



66,6%

der Betreiber gehen davon aus, dass sich die wirtschaftliche Situation in den nächsten 12 Monaten verbessern/eher verbessern wird.

Ø GETÄTIGTER INVESTITIONEN

Ø 90.000€

Pro Anlage in 2022

GETÄTIGTE INVESTITIONEN PRO ANLAGE

Ø 82.000€

Einzelbetriebe

Ø 184.000€

Kettenbetriebe

Ø 16.000€

Mikrobetriebe

PROGNOSTIZIERTE ENTWICKLUNG KETTENBETRIEBE



GEPLANTES GESAMT- INVESTITIONSVOLUMEN FÜR 2023

869^{Mio.} €

ANTEIL BETRIEBE, DIE 2023 INVESTITIONEN PLANEN

75,1%
aller Anlagen

WEITERE INVESTITIONEN FÜR 2023 PLANEN

75,3%
der Einzelbetriebe

80,5%
der Kettenbetriebe

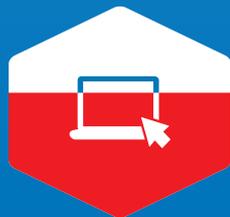
69,7%
der Mikrobetriebe



ANTEIL DER BETRIEBE, DIE IN FOLGENDE BEREICHE INVESTIERT HABEN



62,0%
Mitarbeiterbildung und
-weiterbildung



59,1%
Digitalisierung



53,7%
Eröffnung, Umbau,
Übernahme



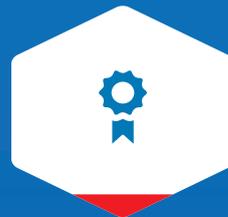
42,0%
Geräte für
Krafttraining



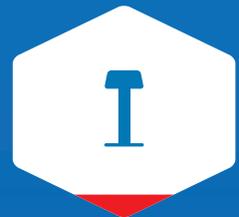
27,8%
Geräte für Herz-
Kreislauf-Training



21,5%
Geräte für
Gruppentraining



10,8%
Zertifizierung



10,6%
EMS-Training

GEGENWÄRTIGE SITUATION

Einschätzung der wirtschaftlichen Situation (in %)

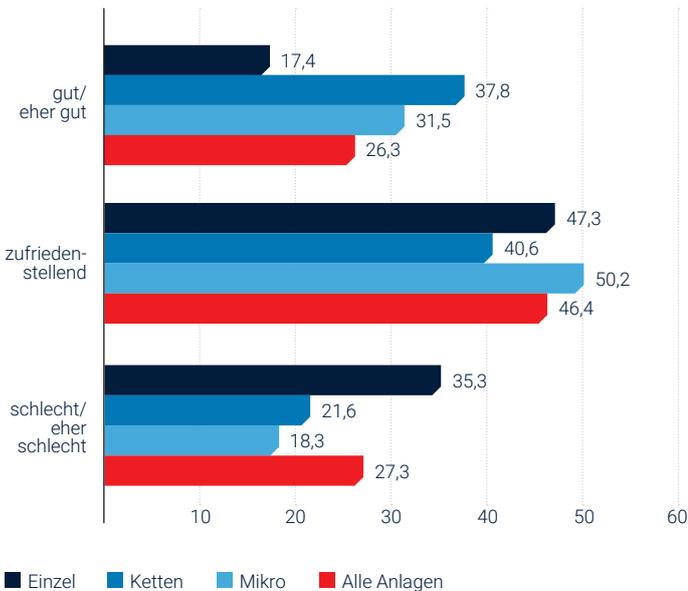


Abb. 71

OPTIMISTISCHERE EINSCHÄTZUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN SITUATION

Nach den Entwicklungen der letzten Jahre, die von mehrmonatigen coronabedingten Schließungsperioden und teils strengen Zugangsregelungen zu den Anlagen geprägt waren, macht sich im Betrachtungszeitraum eine insgesamt optimistischere Stimmung in der Branche breit. Über alle Anlagen betrachtet stufen 26,3 Prozent ihre wirtschaftliche Situation als gut bzw. eher gut ein (+ 12,4 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahr). 46,4 Prozent betrachten ihre aktuelle wirtschaftliche Situation als durchschnittlich (+ 10,4 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahr), 27,3 Prozent empfinden sie als eher schlecht bzw. schlecht (- 22,8 Prozentpunkte ggü. dem Vorjahr). Mit 37,8 Prozent liegen Kettenbetriebe in der Kategorie „gut/eher gut“ über dem Branchendurchschnitt. Bei den Mikroanlagen sind es 31,5 Prozent. Nur Einzelanlagen liegen in dieser Kategorie mit 17,4 Prozent unter dem Branchendurchschnitt. Diese stufen ihre wirtschaftliche Situation zu 35,3 Prozent als schlecht bzw. eher schlecht ein. Bei den Ketten sind dies 21,6 Prozent, bei den Mikroanlagen 18,3 Prozent.

Beurteilung des Wettbewerbs vor Ort – Einzelbetriebe (in %)

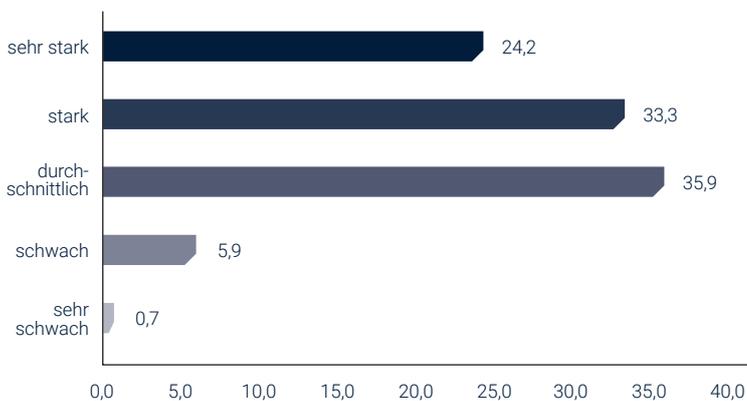


Abb. 72

WETTBEWERBSDRUCK WEITERHIN HOCH

Die Betreiber von Einzelanlagen wurden gebeten, den wahrgenommenen Wettbewerb vor Ort im eigenen Marktgebiet zu beurteilen. Etwas weniger als zwei Drittel der Betreiber der Einzelanlagen (57,5%) stufen den Wettbewerb vor Ort als (sehr) stark ein. Etwas mehr als ein Drittel (35,9%) bewertet diesen als durchschnittlich. Damit wird der Wettbewerb im Betrachtungszeitraum überwiegend als hoch eingestuft. Dies zeigt sich insbesondere im Vergleich mit dem Vorkrisenniveau. Während 2019 knapp fünf von zehn Einzelbetreibern den Wettbewerb vor Ort als stark bzw. sehr stark einschätzten, sind es im Jahr 2022 bereits fast sechs von zehn Betreibern in diesem Segment.

GETÄTIGTE INVESTITIONEN

MEHR GETÄTIGTE INVESTITIONEN

Im Betrachtungsjahr 2022 geben 78,8 Prozent der Betreiber an, Investitionen getätigt zu haben. Laut Angaben der Betreiber haben die getätigten Investitionen im Jahr 2022 ein Volumen von insgesamt 823 Mio. EUR (Vorjahr: 759 Mio. EUR). Damit werden im Betrachtungszeitraum über alle Anlagen hinweg durchschnittlich 90.000 EUR pro Anlage investiert. Dies entspricht einem Zuwachs an getätigten Investitionen von 12,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Von den geplanten Investitionen wurden von den Anlagen im Betrachtungszeitraum 107,3 Prozent realisiert, d. h. das tatsächliche Investitionsvolumen übersteigt das geplante. Über alle Studioformen hinweg wurden 16,8 Prozent des Gesamtumsatzes pro Anlage reinvestiert.

Im Betrachtungszeitraum zeigt sich, dass im Einzelsegment durchschnittlich 82.000 EUR pro Anlage und damit 4,8 Prozent weniger investiert wurden als im Vorjahr. Dennoch übersteigen die getätigten Investitionen der Einzelanlagen die geplanten Investitionen im Betrachtungszeitraum um 18,7 Prozent. Bei den Ketten beläuft sich das Investitionsvolumen auf 184.000 EUR pro Anlage (+ 41,0 % im Vergleich zum Vorjahr), bei den Mikrostudios auf 16.000 EUR pro Anlage (- 36,4 % ggü. Vorjahr). Damit zeigt sich, dass die positive Entwicklung der Investitionen im Betrachtungszeitraum von den Kettenanlagen getragen wird. Deren getätigte Investitionen bleiben hierbei 4,3 Prozent hinter den geplanten Investitionen.

KRAFT- UND CARDIOGERÄTE: MEHRHEIT DER BETRIEBE LEAST

Die Betreiber wurden nach den Besitzverhältnissen der Kraft- und Cardiogeräte befragt: Sie sollten angeben, wie viel Prozent ihrer Kraft- und Cardiogeräte gekauft bzw. geleast sind. Über alle Anlagen hinweg betrachtet geben 53,7 Prozent (Vorjahr: 46,0 %) der Befragten an, ihre Kraft- und Cardiogeräte zu leasen (Einzelbetriebe: 29,0 %, Kettenbetriebe: 61,3 %, Mikrostudios: 32,5 %). 45,4 Prozent der Betriebe geben an, ihre Geräte gekauft zu haben (Einzelbetriebe: 70,9 %, Kettenbetriebe: 37,6 %, Mikrostudios 66,5 %). Damit sind es die Ketten, die ihre Kraft- und Cardiogeräte eher leasen, während der Großteil der Einzel- und Mikroanlagen kauft. Andere Beschaffungsformen spielen mit 0,9 Prozent eine nur untergeordnete Rolle.

Kommentar: Gegenüber 2021 sinkt der Anteil gekaufter Geräte. Der höhere Prozentsatz im Vorjahr kann zum Teil mit den zu diesem Zeitpunkt laufenden staatlichen Förderprogrammen begründet werden.

Getätigte Investitionen pro Anlage (Durchschnitt in Tsd. EUR, netto)

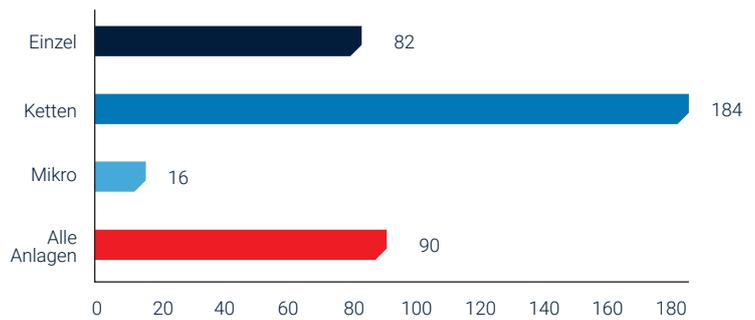


Abb. 73



Besitzverhältnisse der Kraft- und Cardiogeräte (in %)

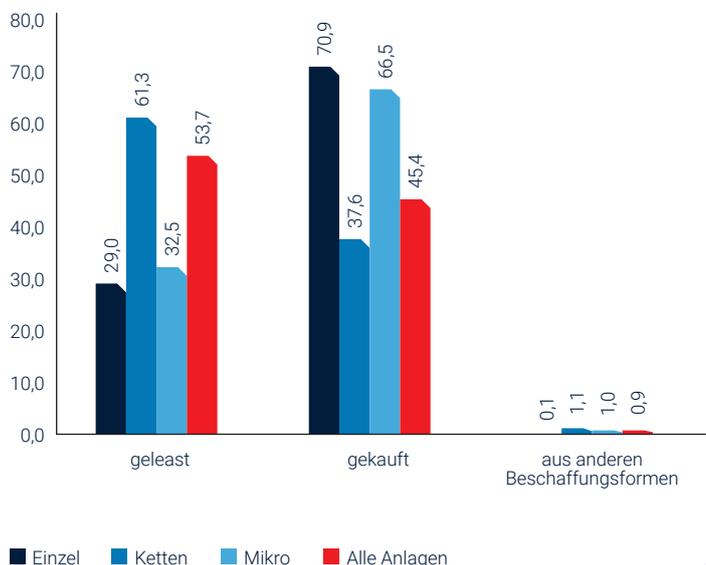


Abb. 74

GETÄTIGTE INVESTITIONEN

Investitionen 2022, getätigt in Bereichen gem. DIN 33961 (in %)

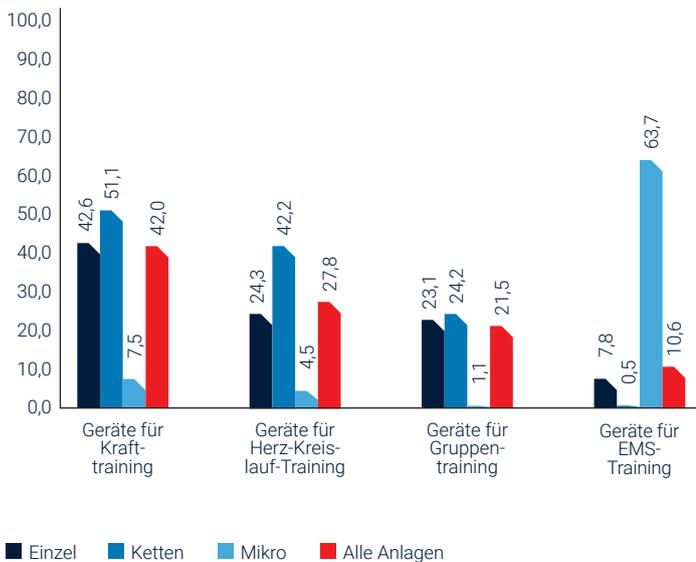


Abb. 75

INVESTITIONEN FALLEN IN DEN SEGMENTEN UNTERSCHIEDLICH HOCH AUS

Mithilfe einer Nominalskala (ja/nein) gaben die Betreiber an, in welche Bereiche sie im Jahr 2022 investiert haben. Insgesamt geben 42,0 Prozent der Befragten an, im Betrachtungszeitraum in Geräte für Krafttraining investiert zu haben. Im Einzelnen sind dies 42,6 Prozent der Einzelbetriebe, 51,1 Prozent der Ketten und 7,5 Prozent der Mikrostudios. In Geräte für Herz-Kreislauf-Training haben 27,8 Prozent der Anlagen investiert. Bei den Einzelanlagen waren dies 24,3 Prozent, bei den Kettenbetrieben 42,2 Prozent und bei den Mikrostudios lediglich 4,5 Prozent. In Geräte für Gruppen-Training haben insgesamt 21,5 Prozent der Anlagen investiert. 23,1 Prozent sind es bei den Einzelanlagen, 24,2 Prozent bei den Kettenbetrieben und 1,1 Prozent bei den Mikrostudios. Investitionen im Bereich „Geräte für EMS-Training“ wurden hauptsächlich von den Mikroanlagen getätigt (63,7 %).

Kommentar: Der Anteil an Investitionen in EMS-Geräte fällt im Mikrosegment besonders hoch aus. Dies ist darauf zurückzuführen, dass 58,0 Prozent der Mikrostudios reine EMS-Anlagen sind.

Investitionen 2022, getätigt im Bereich Spezialangebote (in %)

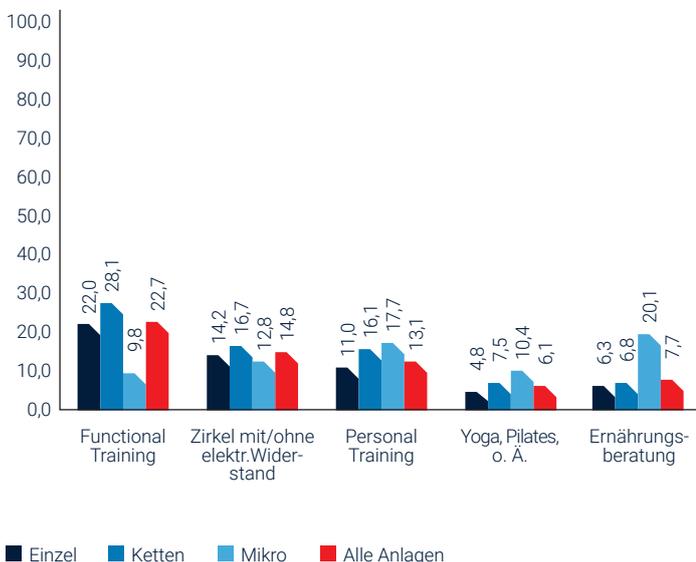


Abb. 76

INVESTITIONEN IM BEREICH SPEZIALANGEBOTE IM VERHÄLTNISS NIEDRIG

Im Betrachtungsjahr 2022 setzt sich die verhältnismäßig niedrige Investitionsbereitschaft in Spezialangebote fort. Insgesamt geben 22,7 Prozent der befragten Anlagenbetreiber an, im Bereich Functional Training investiert zu haben. Beim Zirkeltraining mit und ohne elektrischen Widerstand sind es über alle Anlagen betrachtet 14,8 Prozent. Im Bereich Personal Training haben über alle Segmente hinweg 13,1 Prozent der Anlagenbetreiber Investitionen getätigt. In Yoga, Pilates sowie ähnliche Angebote investieren 6,1 Prozent aller Anlagen. Unterschiede zwischen den Segmenten zeigen sich bei den Investitionen im Bereich der Ernährungsberatung. Über alle Anlagen hinweg zeigt sich ein Wert von 7,7 Prozent. Während die Einzel- und Kettenanlagen hier mit 6,3 bzw. 6,8 Prozent leicht unter diesem Durchschnitt liegen, übersteigen die Mikroanlagen diesen deutlich: 20,1 Prozent geben an, in den Bereich Ernährungsberatung investiert zu haben.

Investitionen 2022, getätigt in sonstige Bereichen (in %)

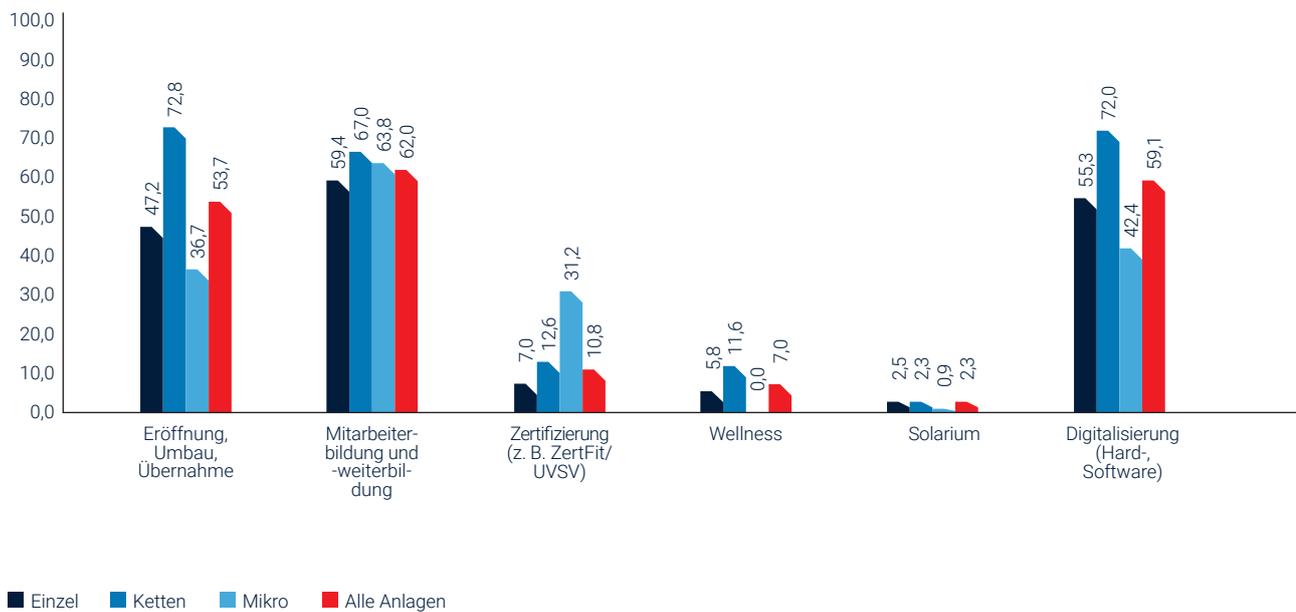


Abb. 77

KETTEN INVESTIEREN 2022 STARK IN ERÖFFNUNGEN, UMBAU UND ÜBERNAHMEN

Deutliche Unterschiede zeigen sich 2022 bei den getätigten Investitionen für die Eröffnung einer neuen Filiale sowie den Umbau oder die Übernahme dieser. Während 47,2 Prozent der Einzel- und 36,7 Prozent der Mikroanlagen in diesem Bereich investiert haben, beläuft sich der Wert bei den Ketten auf 72,8 Prozent.

INVESTITIONEN IN BILDUNG WEITER AUF HOHEM NIVEAU

Weiterwachsend zeigen sich die Investitionen im Bereich „Mitarbeiterbildung und -weiterbildung“. Im Betrachtungsjahr investieren 62,0 Prozent der Betreiber in die Qualifikation ihrer Mitarbeiter. Bei den Einzelanlagen sind dies 59,4 Prozent, bei den Ketten 67,0 Prozent und bei den Mikroanlagen 63,8 Prozent. Diese Ergebnisse zeigen, welcher Stellenwert der Mitarbeiterqualifikation zukommt, und verdeutlichen die stetig wachsende Professionalisierung der Branche.

INVESTITIONEN IN DIGITALISIERUNG

Im Betrachtungszeitraum hat über die Hälfte der Anlagen in den Bereich Digitalisierung investiert (59,1 %). Bei den Einzelanlagen beläuft sich der Wert auf 55,3 Prozent, bei den Ketten auf 72,0 Prozent und bei den Mikroanlagen auf 42,4 Prozent.

Kommentar: Im Vergleich zum Vorjahr wurden über alle Anlagen hinweg weniger Investitionen in Digitalisierung getätigt (2021: 80,5 %; d. h. - 21,4 Prozentpunkte). Dieser Rückgang kann damit begründet werden, dass insbesondere in den Schließungszeiträumen von 2020 und 2021 bereits hohe Investitionen in diesem Bereich getätigt wurden. Zudem fragen die Mitglieder wieder verstärkt das Training in den Fitness- und Gesundheitsanlagen und damit deren Kernangebot nach. Digitale Trainingsangebote z. B. in Form von Online-Kursen sind vor diesem Hintergrund als Zusatzleistung zu sehen.

GEPLANTE INVESTITIONEN

Geplante Investitionen – Einzel (in %)

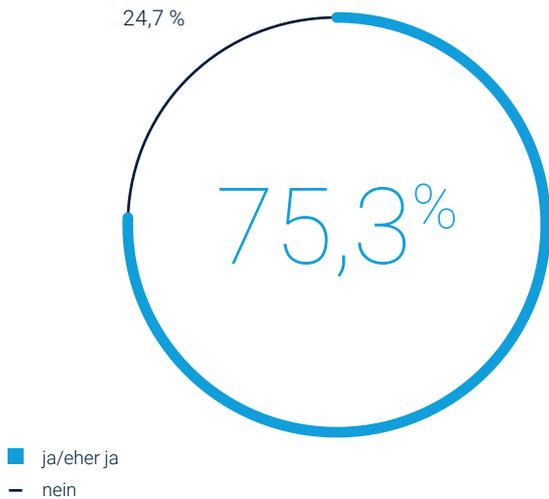


Abb. 78

Geplante Investitionen – Ketten (in %)

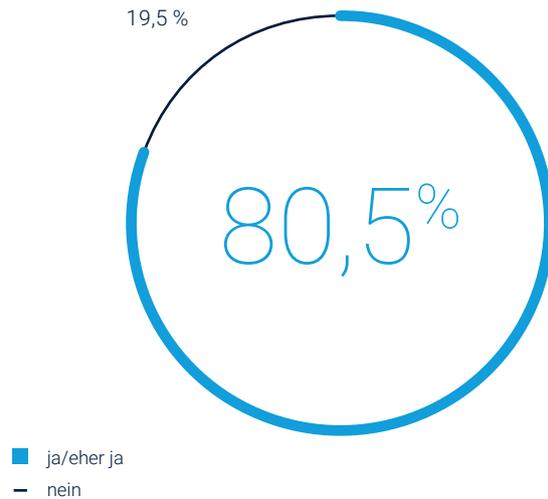


Abb. 79



GESTIEGENE INVESTITIONSBEREITSCHAFT

Nach dem krisenbedingten Einbruch der Investitionsbereitschaft zeigt sich im Betrachtungszeitraum eine Entspannung. 75,1 Prozent aller Anlagen (Vorjahr: 57,9 %) planen, 2023 Investitionen zu tätigen. Die höchste Investitionsbereitschaft besteht wie schon im Vorjahr bei den Kettenbetrieben (80,5 %; Vorjahr: 70,7 %). Drei von vier Einzelanlagen (75,3 %, Vorjahr: 55,9 %) und zwei von drei Mikroanlagen (69,7 %, Vorjahr: 50,8 %) planen 2023 Investitionen.

Kommentar: Um die Darstellung zu vereinfachen, wurden die Antwortmöglichkeiten „ja“ und „eher ja“ zusammengefasst.

Geplante Investitionen – Mikro (in %)

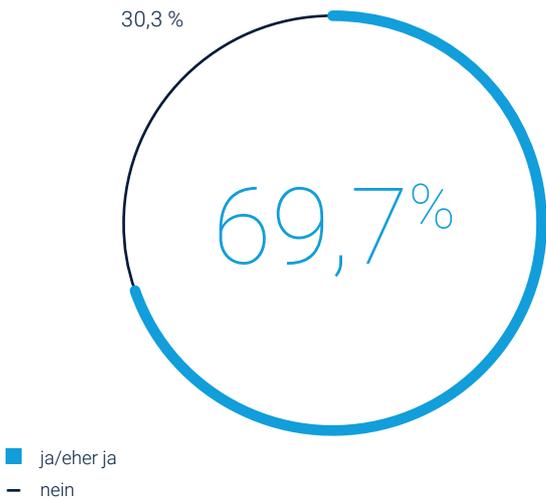


Abb. 80

Geplante Investitionen – alle Anlagen (in %)

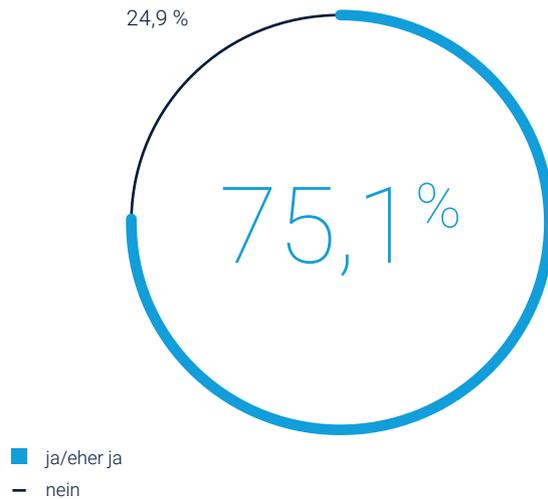


Abb. 81

GEPLANTES INVESTITIONSVOLUMEN ÜBER VORJAHRESWERT

Für den Fall, dass eine grundsätzliche Investitionsbereitschaft für 2023 besteht, sollten die Betreiber angeben, wie hoch das geplante Investitionsvolumen (inkl. Expansion und Umbau) voraussichtlich ausfallen wird. Einzelstudiotreiber planen für 2023 durchschnittlich Investitionen in Höhe von etwa 79.000 EUR, was ca. 15 Prozent ihres Durchschnittsumsatzes pro Anlage im Betrachtungszeitraum entspricht. Die Kettenbetriebe geben an, Investitionen in Höhe von 198.000 EUR pro Anlage tätigen zu wollen. Dies entspricht rund 21 Prozent ihres durchschnittlichen Jahresumsatzes. Die Mikrostudios wollen im Schnitt 27.000 EUR investieren, was rund 19 Prozent ihres jährlichen Durchschnittsumsatzes darstellt.

Über alle Anlagen hinweg betragen die für 2023 geplanten Investitionen pro Anlage durchschnittlich 95.000 EUR. Das geplante Investitionsvolumen für 2023 beläuft sich insgesamt auf 869 Mio. EUR.

Geplante Investitionen pro Anlage (Durchschnitt in Tsd. EUR, netto)

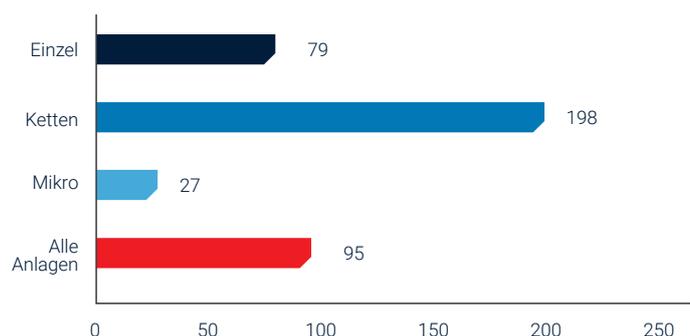


Abb. 82

AUSBLICK & PROGNOSE

Beurteilung der Veränderung der wirtschaftlichen Situation in den nächsten zwölf Monaten (in %)

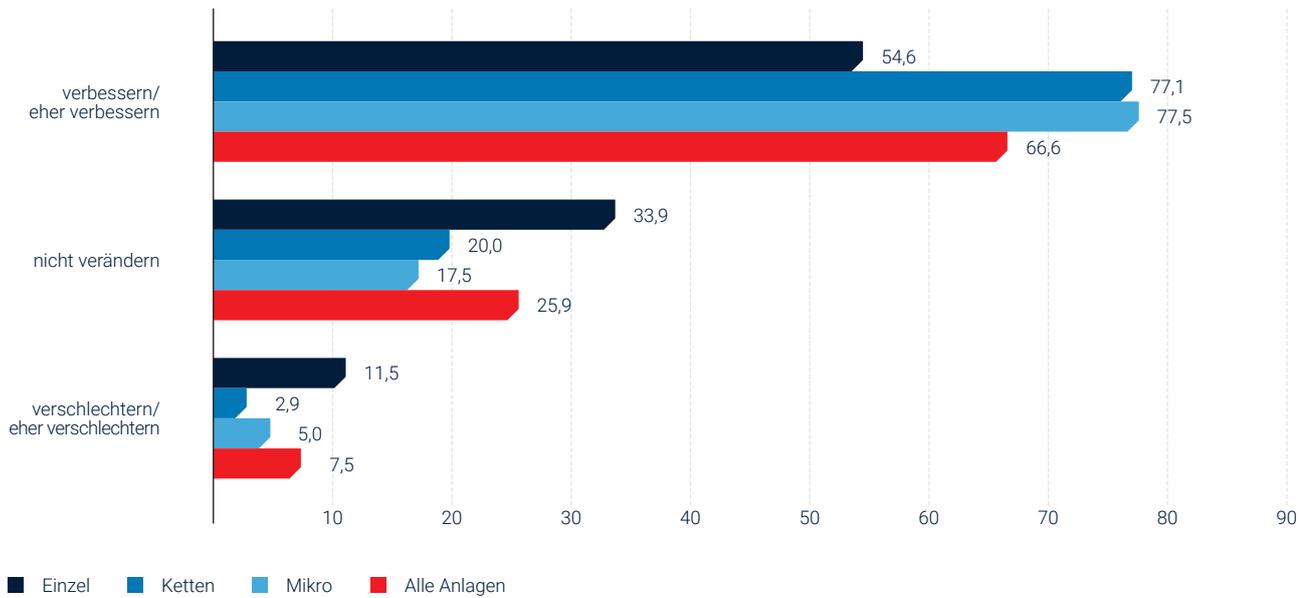


Abb. 83

BETRIEBE BLICKEN POSITIV IN DIE ZUKUNFT UND GEBEN OPTIMISTISCHE PROGNOSE

Über alle Marktsegmente gesehen sind zwei Drittel (66,6 %) der Betreiber der Meinung, dass sich ihre wirtschaftliche Situation in den nächsten zwölf Monaten verbessern bzw. eher verbessern wird. Hier zeigt sich ein positiver Trend – im Vorjahr waren es noch 62,8 Prozent, die eine solche positive Erwartung hatten. Die Beurteilung der Ketten- und Mikrobetriebe fällt im Vergleich zu den Einzelstudios optimistischer aus. 77,1 bzw. 77,5 Prozent gehen von einer Verbesserung aus. Bei den Einzelstudios sind es 54,6 Prozent. Dass sich die wirtschaftliche Situation (eher) verschlechtern wird, erwarten nur 7,5 Prozent der Betreiber über alle Anlagen hinweg. Mit 11,5 Prozent liegen die Einzelanlagen hier über dem Branchendurchschnitt. Ketten liegen mit 2,9 Prozent darunter, ebenso Mikroanlagen mit 5,0 Prozent.

KETTENBETRIEBE SIND WEITER EXPANSIV

84,7 Prozent, d. h. mehr als acht von zehn Kettenbetrieben, erwarten hinsichtlich ihrer eigenen Entwicklung eine Erweiterung ihrer Anlagenzahl. Im Vergleich zum Vorjahr (80,4 %) steigt der Anteil der Ketten, die expandieren wollen, um 4,3 Prozentpunkte. Dies zeigt, dass eine zunehmende Anzahl an Kettenbetreiber von einem weiteren Wachstum ausgeht. Von einer Reduktion der Anlagenzahl hingegen gehen 3,8 Prozent der befragten Ketten aus. 11,5 Prozent der Ketten prognostizieren keine Veränderung ihrer Anlagenzahl im Jahr 2023.

Prognostizierte Entwicklung der Kettenbetriebe in 2023 (in %)

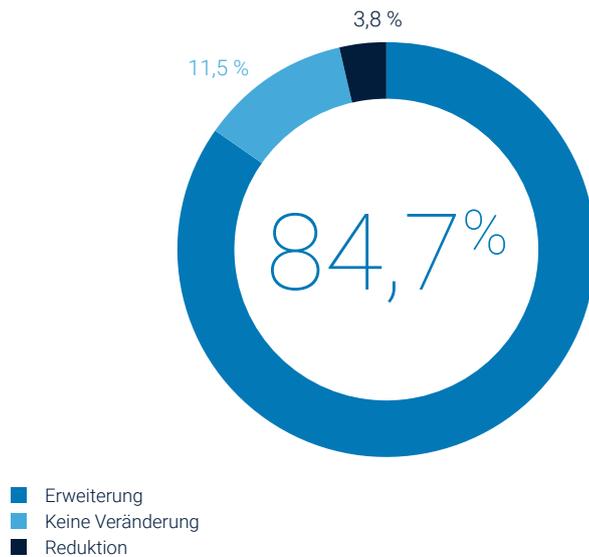


Abb. 84

KETTEN UND MIKROANLAGEN ERWARTEN RÜCKKEHR ZUM VOR-CORONA-NIVEAU IN 2023

Ausgehend vom 31.12.2022 rechnen Kettenanlagen mit einer Dauer von noch 9 Monaten (Ende des 3. Quartals 2023), bis das Vor-Corona-Niveau (Dezember 2019) hinsichtlich der Mitglieder pro Anlage wieder erreicht wird. Die Einzelbetreiber sind skeptischer. Sie gehen von einer Dauer von 15 Monaten (Ende des 1. Quartals 2024) aus, bis die Mitgliederzahl pro Anlage per Dezember 2019 wieder erreicht sein wird. Die Mikroanlagen gehen davon aus, bereits Anfang des dritten Quartals 2023 (nach 7 Monaten) das Ursprungsniveau erreicht zu haben. Über alle Anlagen hinweg schätzen die Betreiber im Durchschnitt, dass sich die Branche im vierten Quartal 2023 von den Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Mitgliederzahl erholt haben wird.

Erwartete Dauer bis zum Wiedererreichen der Mitgliederzahl pro Anlage von Dezember 2019 (in Monaten, ausgehend vom 31.12.2022)

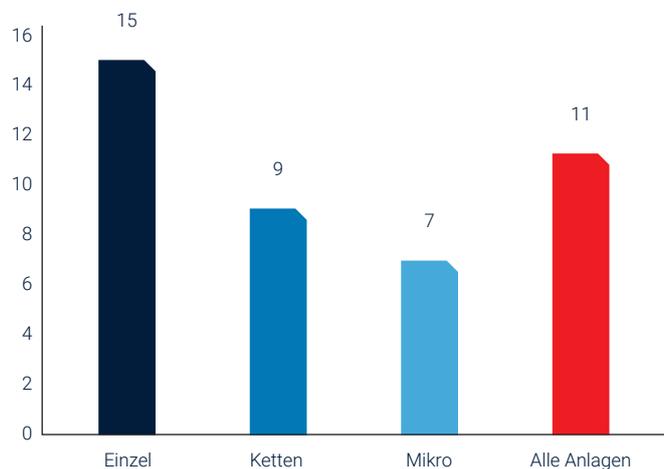


Abb. 85

METHODIK DER UNTERSUCHUNG

Die Marktstudie „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023“ basiert auf Daten, die der DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen in Kooperation mit dem Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte und der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) erhoben hat. Befragt wurden die Betreiber von kommerziellen Fitness- und Gesundheitseinrichtungen in Deutschland. Die Anzahl der Anlagen wurde über eine Vollerhebung bestimmt. Im Rahmen der Studie wurden alle 9.149 kommerziellen Fitness- und Gesundheitsanlagen in Deutschland befragt, welche die Grundgesamtheit bilden.

Die „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023“ geben einen Überblick über die aktuellen wesentlichen ökonomischen Kennzahlen sowie Branchenentwicklungen, wie z. B. Mitglieder- und Anlagenstrukturen, zum Stichtag 31. Dezember 2022. Informationen aus Sekundärquellen wurden hinzugezogen, um bei Bedarf Zusammenhänge zwischen den erfragten Daten und den Rahmenbedingungen der Fitnessbranche herzustellen. Bei demografischen Daten wurde auf Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden und der Landesämter zurückgegriffen. Die erhobenen Eckdaten werden von Führungskräften in Fitness- und Gesundheitsunternehmen genutzt, um die betriebseigenen Zahlen und Fakten mit dem Gesamtmarkt vergleichen zu können. Auch externe Institutionen, wie z. B. Krankenkassen, Politik, Kommunen, Presse, potenzielle Kooperationspartner oder Geldgeber, finden hier wichtige Angaben.

DURCHFÜHRUNG UND REPRÄSENTATIVITÄT

Wie erstmals im Befragungsjahr 2012 wurden auch 2022 die Einzel- sowie Kettenbetriebe getrennt voneinander befragt. Die Befragung wurde Anfang November 2022 gestartet, um nach Prüfung des Rücklaufs unterschiedliche Erinnerungsaktionen initiieren zu können. Die Einzelbetriebe wurden via Online-Fragebogen befragt. Die Befragung begann am 9. November 2022. Die Betriebe wurden per E-Mail über den Befragungsstart informiert. Die Zentralen der Ketten- und Franchiseunternehmen wurden mit einer auf deren Struktur angepassten Version ebenfalls via Online-Fragebogen befragt (Versand des Online-Fragebogens per E-Mail war am 09.11.2022). Ab dem 5. Dezember 2022 wurden die Kettenzentralen telefonisch an die Teilnahme erinnert. Die Datenerhebung wurde zum 16. Januar 2023 abgeschlossen. Rückmeldungen von den Kettenzentralen wurden bis zum 3. Februar 2023 erfasst. Daten, die danach eingegangen sind, fanden in dieser Studie keine Berücksichtigung.

Im Rahmen der Befragung wurden Daten von insgesamt 814 Einzelbetrieben (≤ 200 und > 200 m²) erhoben, von denen 432

als verwertbar eingestuft wurden. Von den angeschriebenen Kettenbetrieben haben sich 3.167 Betriebsstätten (≤ 200 und > 200 m²) beteiligt. Insgesamt flossen also Antworten von 3.599 der 9.149 kommerziellen Fitnessstudios in Deutschland in die Auswertung der Studie ein (Teilnahmequote: 39,3 %). Damit wurde der Mindestanspruch an den verwertbaren Rücklauf von 618, der für die statistische Repräsentativität der Daten notwendig ist, weit übertroffen. Der Rücklauf wurde überprüft, Inkonsistenzen wurden so weit wie möglich bereinigt oder als fehlende Werte festgelegt; ebenso wurde die Repräsentativität der Datensätze überprüft.

ANONYME BEFRAGUNG UND FRAGENGESTALTUNG

Die Befragung zu den „Eckdaten der deutschen Fitnesswirtschaft 2023“ sowie deren Auswertung erfolgten für die Einzelbetriebe anonymisiert. Die im Rahmen der Eckdatenstudie eingesetzten Fragebögen wurden gemeinsam von Experten des DSSV, von Deloitte und der DHfPG für die aktuelle Befragung in einigen Punkten überarbeitet. Zur Ermittlung der durchschnittlichen Mitgliederzahlen und Mitgliedsbeiträge der Betriebe wurde eine Antwortalternative angeboten, die es erlaubte, entweder die tatsächlichen Werte anzugeben oder eine der vorgegebenen Preisspannen zu wählen.

Um die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr zu gewährleisten, wurden als Einzelbetriebe nur Unternehmen mit bis zu vier Betriebsstätten und als Kettenbetriebe nur Unternehmen mit fünf oder mehr Betriebsstätten definiert. Die Zahlen in dieser Studie sind mit Ausnahme des Mitgliedsbeitrags auf eine Nachkommastelle gerundet. Es kann bei einzelnen Summen oder Verhältniswerten daher zu rundungsbedingten Abweichungen kommen.

Die Reaktionsquote der Branche wurde auf Basis der aktuellsten Bevölkerungsdaten ermittelt, die im Juni 2022 veröffentlicht wurden und sich auf den Stichtag 31. Dezember 2021 beziehen. Leichte Veränderungen der Bezugsbasis können zu einer marginalen Verschiebung der Reaktionsquote führen. Bei der Berechnung der Reaktionsquote ist darauf hinzuweisen, dass im Rahmen der Befragung explizit „Mitgliedschaften“ erhoben wurden, was zu geringfügigen Abweichungen hinsichtlich der Mitgliederzahl führen kann. Solche Abweichungen wurden aufgrund ihrer Geringfügigkeit als vernachlässigbar eingestuft und in der Studie nicht weiter betrachtet.

Gemäß der Devise: „Besser eine partielle als eine totale Antwortverweigerung“, wurden bestimmte Fragestellungen in einen ersten Ja-Nein-Teil und in eine detailliertere Fortführung der Frage unterteilt. Die Zusicherung eines der Grund-

sätze der Anonymität und der guten wissenschaftlichen Praxis folgenden Umgangs mit den Daten (Nutzung und Veröffentlichung) wurde durch die Auslassung von Fragen nach Adresse, Telefonnummer etc. unterstrichen. Eine Ausnahme stellte die Frage nach dem Namen der Kettenzentrale dar, die jedoch ebenfalls optional war, sowie die Erhebung der Postleitzahl, die der regionalen Zuordnung dient.

EINFLUSS DER COVID-19-SITUATION WÄHREND DES BETRACHTUNGSZEITRAUMS

Im ersten Quartal des Betrachtungszeitraums 2022 waren die befragten Betreiber mit erschwerten Rahmenbedingungen konfrontiert. Durch die Beschlüsse von Bund und Ländern galt in Fitness- und Gesundheitsanlagen die 3G-, 2G- bzw. die 2G-plus-Regelung, was den Zugang für Mitglieder zu ihrem Studio erschwerte bzw. unmöglich machte. Zudem galt im Bundesland Sachsen ein regionaler Lockdown für Fitness- und Gesundheitsanlagen im Zeitraum vom 8. November 2021 bis 14. Januar 2022. Die Zugangsbeschränkungen (3G, 2G und 2G plus) wurden von den Bundesländern ab Januar 2022 sukzessive gelockert und sind am 31. März 2022 weitestgehend entfallen. Entsprechend sind die Werte vor dem Hintergrund der eingeschränkten Geschäftstätigkeit der Betreiber im ersten Quartal 2022 zu betrachten.

BEREINIGUNG DER GRUNDGESAMTHEIT

In jedem Jahr der Untersuchung wird die Grundgesamtheit aller Fitness- und Gesundheitsanlagen im Dezember und Januar bereinigt. Dazu werden die Adresslisten des DSSV auf Aktualität überprüft, beispielsweise über eine Internetrecherche, Telefonkontakt, den Service PREMIUMADRESS der Deutschen Post oder auch über den Abgleich mit An- und Abmeldungen von Gewerben bei den zuständigen Ämtern. Aufgrund der außerordentlich hohen Adressrückmeldung im Dezember 2022 wurden die Adressdaten für alle Segmente mehrfach überprüft, um sicherzustellen, dass die Anlagen korrekt in der Grundgesamtheit abgebildet sind.

GLOSSAR

2G-REGEL

Zur Eindämmung des COVID-19-Infektionsgeschehens verordnete die deutsche Bundesregierung temporär Zugangsbeschränkungen für Bürgerinnen und Bürger. Nur vollständig Geimpfte und Genesene (2G-Regel) erhielten Zugang zu bestimmten Einrichtungen oder Veranstaltungen. Je nach Verordnung in den einzelnen Bundesländern galt dies auch für den Besuch von Fitness- und Gesundheitsanlagen.

2G-PLUS-REGEL

Ergänzend zur 2G-Regel konnte für Bürgerinnen und Bürger, die vollständig geimpft oder genesen waren, temporär ein zusätzlicher aktueller (nicht älter als 24 Stunden) Corona-Test (Schnelltest oder PCR-Test) vorgeschrieben werden (2G plus), welcher negativ sein musste. Teilweise konnte dieser durch eine Auffrischungsimpfung ersetzt werden.

3G-REGEL

Neben vollständig Geimpften oder Genesenen erhielten auch Personen mit einem aktuellen negativen Test (nicht älter als 24 Stunden; Schnelltest oder PCR-Test) Zugang zu bestimmten Einrichtungen oder Veranstaltungen.

AGGREGATOREN

Aggregatoren sind Dienstleistungsunternehmen, die Fitness- und Gesundheitsanlagen unabhängig von Standort, Segment oder Positionierung zu „Fitnessnetzwerken“ zusammenfassen. Der Kunde erwirbt eine Mitgliedschaft bei einem Aggregator und erhält damit die Berechtigung, die Angebote der partizipierenden Anlagen standortunabhängig zu nutzen. Bei den Aggregatoren gibt es einerseits Anbieter, die direkt mit den Endverbrauchern (Privatpersonen) einen Vertrag eingehen. Andererseits gibt es Aggregatoren, die mit einem Unternehmen einen Vertrag abschließen, das dann wiederum seinen Mitarbeitern die Nutzungsrechte einräumt. Alternativ zu einem Mitgliedschaftsmodell bieten manche Aggregatoren „Pay as you go“-Angebote, bei welchen Kunden auf Basis der tatsächlichen Nutzung zahlen.

BGM

Das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) ist die systematische, zielorientierte Steuerung, Gestaltung und Entwicklung betrieblicher Prozesse, mit dem Ziel, die Gesundheit und Leistung aller Mitarbeiter zu erhalten und zu fördern sowie das Verhalten am Arbeitsplatz gesundheitsförderlich zu gestalten. Diese Maßnahmen sollen den Beschäftigten und dem Unternehmen gleichermaßen zugutekommen.

BOUTIQUESTUDIOS

Der Begriff „Boutique“ stammt aus der US-amerikanischen Fitnessindustrie und wird teilweise sehr unterschiedlich interpretiert. Gemeinhin werden unter Boutiquestudios Clubs verstanden, die meist eine überschaubare Fläche aufweisen und ein sehr spezifisches Angebot anbieten. Weitere Merkmale von Boutiquestudios sind der ausgeprägte Erlebnischarakter des Trainings sowie das vergleichsweise hohe Preisniveau, das oftmals als „Pay per use“ gestaltet ist.

BREAK-EVEN-POINT

Der Begriff Break-even-Point (BEP) beschreibt den Kosten-Deckungspunkt oder die Gewinnschwelle. Somit beschreibt der Break-even-Point genau den Punkt, an dem gilt: Umsatz - Kosten = 0.

COVID-19

Ist die Abkürzung für Coronavirus Disease 2019 und stellt eine Infektionskrankheit dar. Sie wird durch das Coronavirus SARS-CoV-2 verursacht und hat ein breites, unspezifisches Symptomspektrum. Es verbreitet sich sehr schnell und ist Ursache der weltweiten Corona-Pandemie. Synonym verwendete Begriffe: Corona, COVID.

DIN-NORM

Ein unter Leitung eines Arbeitsausschusses des Deutschen Instituts für Normung (DIN) erarbeiteter freiwilliger Standard, in dem Anforderungen an Produkte, Dienstleistungen oder Verfahren festgelegt und vereinheitlicht sind.

DIN-NORM 33961

Standard vom Deutschen Institut für Normung (DIN), der in verschiedenen Teilen Anforderungen und Prüfverfahren für den Betrieb und die Ausstattung von Fitnessstudios festlegt.

DIN EN 17229

Europäischer Standard für Fitnessstudios, der Mindestanforderungen an Ausstattung und zugehörige Einrichtungen zusammen mit den operativen und betrieblichen Verfahren für das Erbringen der Dienstleistung festlegt.

EINZEL

Fitness- und Gesundheitsanlagen mit mindestens einer und maximal vier Betriebsstätten und einer Gesamtfläche pro Anlage von mehr als 200 Quadratmetern. Synonym verwendete Begriffe: Einzelanlage, Einzelbetrieb, Einzelstudio.

EMS

Abkürzung für Elektromyostimulation (alternativ: Elektromuskulstimulation). Bei der Elektromyostimulation werden Stromimpulse durch auf der Haut angebrachte Elektroden zu der zu trainierenden Muskulatur geleitet, wodurch es zu einer Kontraktion der unter den Elektroden befindlichen Muskulatur kommt.

EMS-STUDIO

Einrichtung, die entsprechende apparative, räumliche und personelle Ressourcen für ein zielgerichtetes EMS-Training zur Verfügung stellt. Die Ausstattung umfasst durchschnittlich ein bis zwei EMS-Geräte und das Training findet meist

auf einer Fläche von rund 100 Quadratmetern statt. Zusätzlich ist für diese Anlagen die persönliche Betreuung durch einen anwesenden Trainer charakteristisch.

FITNESS- UND GESUNDHEITSANLAGE

Einrichtungen wie kommerzielle Sportstudios, Fitness-, Gesundheits-, EMS-, Wellness- und Racketanlagen mit Fitness als Primärangebot. Das Angebot umfasst in der Regel Training an Fitnessgeräten (Kraft- oder Ausdauertraining) wie auch betreute Kurse (Gruppentraining). Teilweise sind therapeutische Angebote, Rehabilitationssport sowie Sauna- oder Wellnessbereiche an die Einrichtungen angeschlossen. Synonym verwendete Begriffe: Fitnessstudio, Fitnessanlage, Fitnessclub.

FLEXVERTRAG

Anders als bei der Standardmitgliedschaft besteht bei einem Flexvertrag die Möglichkeit, das Vertragsverhältnis zum Monatsende aufzulösen, und bietet somit mehr Flexibilität. Der monatlich zu zahlende Beitrag ist bei Flexverträgen in der Regel höher als bei einer Standardmitgliedschaft, räumt aber in der Regel die gleichen Nutzungsrechte ein. Synonym verwendete Begriffe: Flex-Mitgliedschaft, Monatsvertrag, monatlich kündbarer Vertrag.

FLUKTUATION

Beschreibt die Austrittsbewegungen von Mitgliedern in Fitness- und Gesundheitsanlagen. Die Fluktuationsrate bezeichnet diese Veränderung bezogen auf eine Zeiteinheit. Folgende Formel wurde der Berechnung zugrunde gelegt: $\text{Fluktuationsrate} = \text{Anzahl der Kündigungen} / \text{durchschnittlicher Mitgliederbestand} \times 100$.

FRANCHISE

Beim Franchising stellt ein Franchisegeber einem Franchisenehmer die (regionale) Nutzung eines Geschäftskonzeptes gegen Entgelt zur Verfügung. Der Franchisenehmer ist wirtschaftlich eigenständig. Zwischen Franchise- und Lizenzsystemen wird in dieser Studie nicht unterschieden.

FRAUENFITNESS

Fitnessangebote aus den Bereichen Bewegung, Ernährung und Mentale Fitness, die sich ausschließlich an Frauen richten.

FUNCTIONAL TRAINING

Zielt darauf ab, komplexe Bewegungsmuster aus Alltag, Beruf und Sport in das Training zu übertragen, um somit die Belastbarkeit des Athleten sowie die individuellen Leistungsressourcen bei diesen Bewegungsabläufen gezielt zu verbessern.

GESETZ FÜR FAIRE VERBRAUCHERVERTRÄGE

Das Gesetz hat Auswirkungen auf alle Verträge, die seit dem 1. März 2022 geschlossen werden. Die Erstlaufzeit von maximal 24 Monaten ist weiterhin möglich. Eine stillschweigende Verlängerung um weitere zwölf Monate, wie in der Fitnessbranche üblich, ist jedoch nicht mehr umsetzbar. Mit der neuen Regelung ist eine Verlängerung nur noch auf „unbestimmte Zeit“ zulässig und der Vertrag kann währenddessen jederzeit mit der Frist von einem Monat gekündigt werden.

IOT (INTERNET OF THINGS)

Zu Deutsch „Internet der Dinge“ ist ein Sammelbegriff für Technologien, die es ermöglichen, physische und virtuelle Objekte miteinander zu vernetzen und zusammenarbeiten zu lassen.

KETTE

Fitness- und Gesundheitsstudios mit mindestens fünf oder mehr Betriebsstätten und einer Gesamtfläche von mehr als 200 Quadratmetern pro Anlage. Synonym verwendete Begriffe: Kettenanlage, Kettenbetrieb, Kettenstudio.

KMU

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) werden in der EU-Empfehlung 2003/361 definiert. Danach zählt ein Unternehmen zu den KMU, wenn es nicht mehr als 249 Beschäftigte hat und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Millionen Euro erwirtschaftet oder eine Bilanzsumme von maximal 43 Millionen Euro aufweist.

KURZARBEIT

Die Kurzarbeit ist ein arbeitsrechtliches Instrument, das Unternehmen bei einer vorübergehend schlechten Auftragslage, bspw. bedingt durch die behördlich angeordneten Schließungen im Rahmen der Corona-Pandemie, mittels der Reduktion von Personalkosten entlasten bzw. sie bei „Kurzarbeit Null“ vollständig von diesen Kosten befreien soll.

KURZARBEITERGELD (KUG)

Arbeitnehmer in Kurzarbeit müssen Einkommensverluste in Kauf nehmen, da das Kurzarbeitergeld nicht das volle Nettoeinkommen ersetzt. Der Arbeitsplatz und eine gewisse Grundversorgung bleiben jedoch erhalten. Tarifliche bzw. arbeitsvertragliche Regelungen zur Aufstockung des Kurzarbeitergeldes auf bis zu 100 Prozent des Nettoverdienstausfalls sind möglich.

MARKTANTEIL

Anteil eines oder mehrerer Studios an einem bestehenden Markt in Prozent. Ausschlaggebend dafür ist die absolute Anlagen-, Mitglieder- oder Umsatzzahl.

MIKRO

Fitness- und Gesundheitsanlagen, die eine Fläche von 200 Quadratmetern oder weniger aufweisen, meist ein spezielles Segment besetzen und auf eine spezifische Zielgruppe mit einem begrenzten Angebot spezialisiert sind. Synonym verwendete Begriffe: Mikroanlage, Mikrobetrieb, Mikrostudio.

MITGLIEDER

Personen, die ein Vertragsverhältnis mit einer Fitness- und Gesundheitsanlage haben. Es ist darauf hinzuweisen, dass im Rahmen der Befragung explizit Mitgliedschaften erhoben wurden, was zu geringfügigen Abweichungen hinsichtlich der Mitgliederzahl führen kann. Solche Abweichungen sind aufgrund ihrer geringen Größe als vernachlässigbar eingestuft und werden in der vorliegenden Studie nicht weiter betrachtet. 

MONATSBEITRAG

Dieser wird als Bruttosumme dargestellt, d. h. inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Bei den Monatsbeiträgen wird immer von einer zwölfmonatigen Mitgliedschaft ausgegangen, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Synonym verwendete Begriffe: Beitrag, Preis, Gebühr.

NOVEMBER- UND DEZEMBERHILFE

Die außerordentliche Wirtschaftshilfe des Bundes unterstützte Unternehmen, die von den Schließungen ab dem 2. November 2020 zur Bekämpfung der Corona-Pandemie betroffen waren. Die Höhe der Hilfe betrug bis zu 75 Prozent des jeweiligen Vergleichsumsatzes und wurde anteilig für jeden Tag im November bzw. Dezember 2020 berechnet, an dem ein Unternehmen tatsächlich vom coronabedingten Lockdown im Sinne der November- bzw. Dezemberhilfe direkt, indirekt oder über Dritte betroffen war.

PERSONAL TRAINING

Ist die intensive, über eine Standardbetreuung im Fitnessstudio hinausgehende, individuelle Betreuung des Kunden durch abgestimmte Programme aus den Bereichen Bewegung, Ernährung, Mentale Fitness/Entspannung.

RACKETANLAGE

Fitness- und Gesundheitsanlagen mit einer Fläche von mindestens 200 Quadratmetern, deren Angebot durch Ballsportarten (Badminton, Squash oder Tennis) erweitert wird.

REAKTIONSQUOTE

Anteil der Mitgliedschaften in Fitness- und Gesundheitsanlagen gemessen an der Gesamtpopulation eines Gebietes (in %). Synonym verwendete Begriffe: Penetrationsquote, Penetrationsrate.

SOLARIUM

Eine technische Einrichtung zur Bestrahlung des Körpers mit UV-Licht, um eine Bräunung der Haut aus kosmetischen oder medizinischen Gründen, z. B. zur Lichttherapie, herbeizuführen. Je nach Gerätetyp unterscheidet sich der Anteil an UV-A- und UV-B-Strahlen.

STANDARDMITGLIEDSCHAFT

Stellt ein vertragliches Dauerschuldverhältnis zwischen einem Fitnessbetrieb und einem Endverbraucher über eine Erstlaufzeit von zwölf Monaten dar. Gegen Leistung eines Entgelts (Beitrag) wird dem Mitglied die Nutzung des Trainings- und Wellnessbereichs (falls vorhanden) ohne zeitliche Beschränkung gewährt.

STILLGELEGTE MITGLIEDSCHAFTEN (SMG)

Wird ein Mitgliedsvertrag zwischen einem Betreiber und dem Mitglied im beidseitigen Einvernehmen für eine bestimmte Zeit (sog. Ruhezeit) ausgesetzt, spricht man von einer stillgelegten Mitgliedschaft (sMG). Während der Zeit der Vertragsaussetzung besteht kein Anspruch auf Leistung sowie auf Entgeltzahlung. Es wird vorausgesetzt, dass der Grund für die Stilllegung (bspw. eine Schwangerschaft) nach der vorab definierten Zeit nicht mehr existent ist und das Vertragsverhältnis fortgeführt werden kann.

ÜBERBRÜCKUNGSHILFE

Finanzielle Hilfen seitens der Politik zur Sicherung der wirtschaftlichen Existenz von kleinen und mittelständischen Unternehmen, die durch coronabedingt vollständige oder teilweise Schließungen oder Auflagen erhebliche Umsatzausfälle erlitten haben.

UV-SCHUTZ-VERORDNUNG (UVSV)

Gemäß der UV-Schutz-Verordnung (UVSV) ist seit dem 1. November 2012 für das Betreiben von UV-Bestrahlungsgeräten („Solarien“) zertifiziertes Fachpersonal gesetzlich vorgeschrieben. Eine solche Personenzertifizierung erfolgt z. B. durch die BSA-Zert, die unabhängige Zertifizierungsstelle der BSA-Akademie.

VIBRATIONSTRAINING

Vibrationstraining ist ein propriozeptives Training an oszillierenden Geräten.

ZERTIFIZIERUNG

Verfahren, mit dessen Hilfe die Einhaltung bestimmter Anforderungen an ein Produkt, einen Prozess, ein System oder eine Person nachgewiesen wird. Diese Anforderungen basieren in der Regel auf Normen oder sonstigen festgelegten Standards.

ZERTIFIZIERUNGSPROGRAMM

Gesamtheit der aufgestellten Regeln zur Feststellung und Bestätigung der Konformität mit festgelegten Anforderungen an ein Produkt, einen Prozess, ein System oder eine Person.

ZERTIFIZIERUNGSPROGRAMM „ZERTFIT“

Zertifizierungsprogramm der BSA-Zert, das sich auf die Konformitätsbewertung und Bestätigung der in der DIN EN 17229 und der DIN 33961 für Fitnessanlagen festgelegten Anforderungen, spezifischen Regeln und Verfahren bezieht.

ZIRKELTRAINING MIT UND OHNE ELEKTRISCHEN WIDERSTAND

Beim Zirkeltraining wird an jeder Station immer nur ein Trainingssatz mit der entsprechenden Übung durchgeführt und dann direkt zur nächsten Station gewechselt. Beim Zirkeltraining mit elektrischen Widerständen werden die Übungen an speziellen Trainingsgeräten durchgeführt. Trainingsgeräte mit integrierten Elektromotoren ermöglichen eine dynamische Regelung des Trainingswiderstandes.

ZUSATZEINNAHMEN

Sämtliche Erträge, die nicht aus Mitgliedschaftsbeiträgen generiert werden, wie z. B. Gastronomie, Solariennutzung, Shopverkauf, Personal Training oder Aggregatoren.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ÜBERBLICK

Abb. 1:	Anteil an der Gesamtbevölkerung in Deutschland und Anzahl der Mitglieder 2019 – 2022	S. 13
Abb. 2:	Vergleich der mitgliederstärksten Trainingsformen 2022	S. 14
Abb. 3:	Entwicklung Reaktionsquote Fitnessmarkt 2019 – 2022	S. 15

GESAMTMARKT

Abb. 4:	Anlagenentwicklung	S. 18
Abb. 5:	Veränderung der Anlagenzahl nach Betriebsform	S. 18
Abb. 6:	Mitgliederentwicklung	S. 19
Abb. 7:	Veränderung der Mitgliederzahl nach Betriebsform	S. 19
Abb. 8:	Umsatzentwicklung 2019 – 2022	S. 20
Abb. 9:	Veränderung des Umsatzes nach Betriebsform	S. 20
Abb. 10:	Übersicht Gesamtmarkt 2022	S. 21
Abb. 11:	Entwicklung wichtiger Kennzahlen	S. 21
Abb. 12:	Aggregatorenmodell	S. 22
Abb. 13:	Anteil Anlagen, die an ein Aggregatorennetzwerk angebunden sind	S. 23
Abb. 14:	Anteil Anlagen, die an ein Aggregatorennetzwerk angebunden sind 2019 – 2022	S. 23
Abb. 15:	Anteil der Kettenbetriebe in Franchise-/Lizenzsystemen	S. 24
Abb. 16:	Anteil der Mikrobetriebe in Franchise-/Lizenzsystemen	S. 24
Abb. 17:	Anzahl Kettenzentralen der Makroketten (> 200 m ²) und Mikroketten (< 200 m ²) nach Anlagenanzahl	S. 25
Abb. 18:	Anlagenverschiebung zwischen dem Einzel- und Kettensegment (>200 m ²) 2021 zu 2022	S. 25
Abb. 19:	Deutschlandkarte – Anlagen pro 100.000 Einwohner	S. 26
Abb. 20:	Anlagenverteilung nach Bundesländern	S. 27
Abb. 21:	Deutschlandkarte – Reaktionsquoten	S. 28
Abb. 22:	Mitgliederverteilung nach Bundesländern	S. 29

STRUKTURKENNZAHLEN

Abb. 23:	Durchschnittsfläche nach Betriebsart	S. 32
Abb. 24:	Anteil der „gemischten“ Anlagen – Einzel	S. 33
Abb. 25:	Anteil der „gemischten“ Anlagen – Kette	S. 33
Abb. 26:	Anteil der „gemischten“ Anlagen – Mikro	S. 33
Abb. 27:	Anteil der „gemischten“ Anlagen – alle Anlagen	S. 33
Abb. 28:	Eigentumsverhältnisse	S. 34
Abb. 29:	Rechtsform	S. 34
Abb. 30:	Anlagen nach Positionierung	S. 35
Abb. 31:	Leistungsumfang gemäß DIN 33961	S. 36
Abb. 32:	Leistungsumfang Spezialangebote	S. 37
Abb. 33:	Leistungsumfang Zusatzangebote	S. 37
Abb. 34:	Geschlechterverteilung	S. 38
Abb. 35:	Durchschnittliche Mitgliederzahl pro Anlage	S. 38
Abb. 36:	Fluktuationsrate	S. 39
Abb. 37:	Durchschnittliche Check-ins pro Monat pro Anlage	S. 40
Abb. 38:	Anteil der Mitglieder mit folgenden Vertragstypen	S. 41
Abb. 39:	Ort des Vertragsabschlusses	S. 42
Abb. 40:	Altersdurchschnitt	S. 42
Abb. 41:	Altersgruppen	S. 43
Abb. 42:	Durchschnittlicher Umsatz je Anlage	S. 44

Abb. 43:	Anteil Zusatzeinnahmen am Gesamtumsatz	S. 44
Abb. 44:	Preisstruktur	S. 45
Abb. 45:	Anlagen, die 2022 ihre Mitgliedsbeiträge angepasst haben	S. 45
Abb. 46:	Veränderung des Monatsbeitrags einer Standardmitgliedschaft nach Betriebsform von 2021 zu 2022	S. 45
Abb. 47:	Unterschiede im monatlichen Beitrag zwischen Flex- und Jahresvertrag	S. 46
Abb. 48:	Preisstruktur – alle Anlagen	S. 46
Abb. 49:	Preisstruktur – Einzelbetriebe	S. 47
Abb. 50:	Preisstruktur – Kettenbetriebe	S. 47
Abb. 51:	Preisstruktur – Mikrobetriebe	S. 47
Abb. 52:	Ausgewählte Kostenarten einer Musteranlage	S. 48
Abb. 53:	Durchschnittliche Personalkosten	S. 49
Abb. 54:	Heizsysteme in den Fitness- und Gesundheitsanlagen	S. 49
Abb. 55:	Anteil reiner EMS-Studios am Gesamtmarkt	S. 51
Abb. 56:	EMS-Segment im Vergleich zum Gesamtmarkt	S. 51

PERSONAL & BILDUNGSMARKT

Abb. 57:	Durchschnittliche Mitarbeiterzahl pro Anlage	S. 56
Abb. 58:	Mitarbeiterzahl nach Anlagenkategorie	S. 56
Abb. 59:	Höchste Mitarbeiterqualifikation	S. 57
Abb. 60:	Festangestellte in den Anlagen	S. 58
Abb. 61:	Dual Studierende in den Anlagen	S. 58
Abb. 62:	Auszubildende in den Anlagen	S. 58
Abb. 63:	Honorarkräfte in den Anlagen	S. 59
Abb. 64:	Geringfügig Beschäftigte in den Anlagen	S. 59
Abb. 65:	Durchschnittliche Personalkosten pro Jahr	S. 61
Abb. 66:	Kosten pro Arbeitstag im Betrieb	S. 62
Abb. 67:	Durchschnittliche Kosten	S. 62
Abb. 68:	Kostenersparnis für Trainer- und Managementlizenzen bei DHfPG-Studierenden	S. 63
Abb. 69:	Weiterbildung in Bereichen gem. DIN 33961	S. 64
Abb. 70:	Weiterbildung im Bereich Spezial- und Zusatzangebote	S. 65

INVESTITIONEN & AUSBLICK

Abb. 71:	Einschätzung der wirtschaftlichen Situation	S. 68
Abb. 72:	Beurteilung des Wettbewerbs vor Ort – Einzelbetriebe	S. 68
Abb. 73:	Getätigte Investitionen pro Anlage	S. 69
Abb. 74:	Besitzverhältnisse der Kraft- und Cardiogeräte	S. 69
Abb. 75:	Investitionen 2022, getätigt in Bereichen gem. DIN 33961	S. 70
Abb. 76:	Investitionen 2022, getätigt im Bereich Spezialangebote	S. 70
Abb. 77:	Investitionen 2022, getätigt in sonstige Bereichen	S. 71
Abb. 78:	Geplante Investitionen – Einzel	S. 72
Abb. 79:	Geplante Investitionen – Ketten	S. 72
Abb. 80:	Geplante Investitionen – Mikro	S. 73
Abb. 81:	Geplante Investitionen – alle Anlagen	S. 73
Abb. 82:	Geplante Investitionen pro Anlage	S. 73
Abb. 83:	Beurteilung der Veränderung der wirtschaftlichen Situation in den nächsten zwölf Monaten	S. 74
Abb. 84:	Prognostizierte Entwicklung der Kettenbetriebe in 2023	S. 75
Abb. 85:	Erwartete Dauer bis zum Wiedererreichen der Mitgliederzahl pro Anlage von Dezember 2019	S. 75

STUDIENPARTNER

DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen

Der DSSV wurde im Jahr 1984 gegründet und ist Europas größter Arbeitgeberverband für die Fitnesswirtschaft. Er zählt zu den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft, ist Mitglied der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und über die Arbeitgebervereinigung Business Europe auf EU-Ebene vertreten. Als Sozialpartner ist der DSSV immer wieder gefragt, sei es für Regulierungen in der Sozialpolitik oder in der Berufsbildung. Seit fast 40 Jahren ist es das Ziel des DSSV, die Interessen der Fitnesswirtschaft in der Öffentlichkeit gegenüber politischen Entscheidungsträgern, Verbänden und anderen Organisationen und Kammern zu vertreten. Weitere wichtige Ziele: Stärkung der Anerkennung von Fitness- und Gesundheitsanlagen als Teil des Gesundheitssystems und Erhöhung der Marktdurchdringung in Deutschland.



DSSV e. V.

Beutnerring 9 | 21077 Hamburg
 Telefon: 040 766 24 00
 dssv@dssv.de | www.dssv.de
 Ansprechpartnerin: Sabrina Fütterer

Deloitte

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90 Prozent der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die die Deloitte-Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf einer über 175-jährigen Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 415.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben.

Deloitte.

Deloitte

Erna-Scheffler-Straße 2 | 40476 Düsseldorf
 Telefon: 0211 8772 3701
 fitness@deloitte.de | www.deloitte.com/de/fitness
 Ansprechpartner: Christian Rump

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG)

Die DHfPG ist eine unbefristet akkreditierte, staatlich anerkannte private Hochschule mit Spezialisierung auf duale Bachelor- und Master-Studiengänge in den Bereichen Sport- und Bewegungstherapie, Sport-/Gesundheitsinformatik, Fitnessökonomie, Sportökonomie, Gesundheitsmanagement, Fitnesstraining, Ernährungsberatung sowie Prävention und Gesundheitsmanagement. Zudem bietet sie ein Graduiertenprogramm sowie mehr als 100 Hochschulweiterbildungen an. Die DHfPG qualifiziert derzeit über 8.400 Studierende und mehr als 4.300 Unternehmen setzen auf die Studiengänge beim Themenführer der Branche.

Die als «Beste private Hochschule im Bereich Gesundheit» ausgezeichnete DHfPG gehört zu den größten privaten Hochschulen in Deutschland.



Deutsche Hochschule
für Prävention und Gesundheitsmanagement
University of Applied Sciences

Deutsche Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement

Hermann-Neuberger-Sportschule 3 | 66123 Saarbrücken

Telefon: 0681 6855 0

marketing@dhfpg.de | www.dhfpg.de

Ansprechpartnerin: Prof. Dr. Sarah Kobel

DSSV-FÖRDERMITGLIEDER

DIE DEUTSCHE FITNESSINDUSTRIE UNTERSTÜTZT DIE ARBEIT DES DSSV – SEIT 1984! WIR SAGEN DANKE!







IMPRESSUM

HERAUSGEBER

DSSV-Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen als Arbeitgeber für die deutschen Sportstudios, Fitness-, Gesundheits-, EMS-, Wellness- und Racketanlagen e. V.
Beutnerring 9 | 21077 Hamburg
Telefon: 040 - 766 24 00 | Fax: 040 - 766 24 044
dssv@dssv.de | www.dssv.de

PREIS

99,- EUR
ermäßigt 39,- EUR (für Schüler und Studierende bei Vorlage einer gültigen Bescheinigung)
DHfPG-Studierende erhalten die Studie für die Dauer ihres Studiums kostenfrei.

Copyright: DSSV e. V.
Nachdruck und Vervielfältigung nur mit
Genehmigung des Herausgebers
Stand: März 2023

LAYOUT UND GRAFIK

Lars Marschalek
Frederic Reuter

AUTOREN

Ralf Capelan
Sabrina Fütterer
Janosch Marx
Karsten Hollasch
Stefan Ludwig
Christian Rump
Prof. Dr. Sarah Kobel

LEKTORAT UND REDAKTION

Carolin Schmidt
Tobias Henneke
Florian Schmidt
Alexander Wulf
Annika Hundt
Cara Jedamski

BILDNACHWEISE

Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
DSSV e. V.
likoper – stock.adobe.com
miha bodytec GmbH

DSSV e. V. – Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen

Beutnerring 9 | 21077 Hamburg | Telefon 040 766 24 00 | Fax: 040 766 24 044

E-Mail: dssv@dssv.de | www.dssv.de