



# BRANCHENREPORT 2016

Die wirtschaftliche Lage der Fitnesswirtschaft



In Zusammenarbeit mit

**Creditreform**  
Rating Agentur



# Inhalt

<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>3</b>
<b>Vorwort</b>	<b>5</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>7</b>
<b>2. Wirtschaftsstruktur in der Fitnessbranche</b>	<b>10</b>
<b>3. Risiko- und Bonitätsbewertung</b>	<b>16</b>
3.1 Insolvenzentwicklung in der Fitnessbranche	16
3.2 Bonitätseinschätzung	17
3.3 Ausfallrisiken	22
3.4 Zahlungsverhalten	26
<b>4. Die Jahresabschlussanalyse der Fitnessunternehmen</b>	<b>28</b>
4.1 Eigenkapitalausstattung	28
4.2 Verschuldung	31
4.3 Umsatzrentabilität	32
4.4 Personalaufwandsquote	34
4.5 Deckungsgrad des Anlagevermögens	36
4.6 Anlagenintensität	38
<b>5. Die Lage der Fitnesszentren in den Metropolen Deutschlands</b>	<b>40</b>
<b>6. Die wirtschaftliche Lage der Gesundheitsbranche</b>	<b>44</b>
6.1 Vorsorge- und Rehabilitationskliniken	46
6.2 Massage- und Krankengymnastikpraxen	47
6.3 Altenwohnheime	48
<b>7. Fazit und Ausblick</b>	<b>50</b>
<b>8. Anhang</b>	<b>52</b>

## Impressum

### Verantwortlich für den Inhalt

**Creditreform**  
Rating Agentur

Creditreform Rating AG  
Dr. Benjamin Mohr  
(b.mohr@creditreform-rating.de)

### Layout

Die drei Sterne  
Michael Pliwischkies  
Bonhoefferufer 4  
10589 Berlin  
Tel.: 0176-999 650 30  
E-Mail: mp@die3sterne.de

### Druck

Seltmann GmbH Druckereibetrieb  
Wefelshohler Straße 31  
58511 Lüdenscheid  
Tel.: 02351-94870  
Fax: 02351-948719  
E-Mail: info@seltmann.de

Mit freundlicher Unterstützung des Deutschen Industrieverbandes für Fitness und Gesundheit e.V. – DIFG e.V., Stromstraße 41, 40221 Düsseldorf,  
Telefon: +49 (0)211 15 79 96-13, Telefax: +49 (0)211 15 79 96-15, Internet: www.difg-verband.de, E-Mail: info@difg-verband.de

Alle Rechte vorbehalten © 2016, Creditreform Rating AG, Hellersbergstr. 11, 41460 Neuss – Ohne ausdrückliche Genehmigung der Creditreform Rating AG ist es nicht gestattet, diese Untersuchung/Auswertung oder Teile davon in irgendeiner Weise zu vervielfältigen oder zu verbreiten. Lizenzangaben sind nach Vereinbarung möglich. Ausgenommen ist die journalistische und wissenschaftliche Verbreitung.

Bildnachweise: Fotolia, iStock by Getty Images





## Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor Ihnen liegt der Branchenbericht zur wirtschaftlichen Lage der Fitness- und Gesundheitsbranche im Jahr 2015. Hinter der Branche, vor allem den Fitness-Clubs, liegen zwölf insgesamt sehr erfolgreiche Monate. Sicher ist Fitness in seiner Bedeutung für die Gesellschaft immer wichtiger: So findet kombiniertes Kraft- und Ausdauertraining in den Fitness-Clubs nun explizite Berücksichtigung in der Umsetzung des neuen Präventionsgesetzes. Der erste, vorwiegend staatlich getragene, und der zweite, eher privat finanzierte Gesundheitsmarkt bewegen sich damit ein ganzes Stück aufeinander zu. Gesundheitsorientierte Fitness-Clubs können davon profitieren, wenn sie es verstehen mit einem innovativen, wissenschaftlich fundiertem Betreuungsangebot die Schnittstelle der beiden Märkte zu bilden. Verbunden mit den daraus resultierenden Anforderungen an die Angebotsqualität ist die Möglichkeit, eine Wertschöpfung durch die Gewinnung neuer Zielgruppen und die Preisstabilität der Mitgliedsbeiträge zu erzielen.

Es freut uns als Industrieverband natürlich auch, eine »kaufmännische Professionalisierung« des Fitness-Club-Managements mit dem vorliegenden Bericht festzustellen. Ist doch der Return-on-Investment die Grundlage für weitere Investitionen und damit Innovationen.

Mit besten Grüßen,

Dr. Niels Nagel  
Head of Office DIFG e.V.

Ralph Scholz  
1. Vorsitzender DIFG e.V.





**Dr. Benjamin Mohr**  
Chefvolkswirt, Creditreform Rating AG

## 1. Einleitung

Fitness boomt. Und während in der Vergangenheit nicht selten Muskeln und Fitness gleichgesetzt wurden, ist der Muskelaufbau heute gar nicht mehr so wesentlich. Fitness heißt nicht mehr einfach nur Fitnessgeräte und technische Ausrüstung – nein, Fitness ist gleichbedeutend mit einem Lifestyle geworden. Entsprechend beschränkt sich die Fitness-Klientel nicht mehr allein auf die Muskeltrainierenden, vielmehr geht es um Lebensqualität. Fitness ist zu einem Lebensmotto geworden – Bewegung und Gesundheit stehen in einer Welt, in der zucker- und fetthaltiges Essen überall und zu jeder Zeit verfügbar ist, immer mehr im Vordergrund.

Zeugnis für das gestiegene Gesundheitsbewusstsein ist zuvorderst die weiter steigende Zahl der in einem Fitnessstudio angemeldeten Bundesbürger. Gemäß der Erhebung der Beratungsgesellschaft Deloitte stieg die Zahl der Fitnessstudio-

Mitglieder zuletzt auf mehr als neun Millionen Bundesbürger. Damit ist der seit über zehn Jahren anhaltende Wachstumstrend des Fitnessmarktes ungebrochen. Seit dem Jahr 2003 wuchs die Zahl der Mitglieder um mehr als das Doppelte. Sollte der Aufwärtstrend in Bezug auf die Mitgliederentwicklung diese Dynamik beibehalten, ist es eine Frage der Zeit, bis auch die 10 Millionen Mitglieder-Marke erreicht werden wird. Bis 2020 erscheint bei dieser Wachstumsgeschwindigkeit selbst ein Anwachsen des Marktes bis auf 12 Mio. Mitglieder nicht unrealistisch.

Denn den Deutschen geht es immer mehr darum, die Lebensqualität zu erhöhen und dabei ist der Fitnessgedanke allumfassend. In diesem Zusammenhang sind es vor allem zwei Trends, die von dieser Entwicklung gleichsam profitieren wie dass sie selbst ein prägendes Element der Fitnessbewegung darstellen.

Ein Mega-Trend besteht in der immer weitreichenderen Digitalisierung der Fitnessbranche. Die Fitnessbegeisterten wollen ihren Tagesablauf kontrollieren, die Trainingsfortschritte vermessen, ihre Leistungen erfassen und optimieren. Eine immer größere Rolle spielen dabei Fitness-Trackinggeräte, so genannte Wearables – elektronische, am Körper tragbare Produkte, welche Fitness- und Gesundheitsdaten messen und speichern. Aber auch die Fitnessstudios selbst können sich die neuen technologischen Entwicklungen aus der Welt des Digital Health zu Nutze machen, indem die Daten für die Kundenanalyse herangezogen werden. Das »vernetzte Studio« kann sich noch individueller auf den Kunden einstellen und ihm einen noch höheren Betreuungsstandard bieten. Auch die Kommunikation und Werbung kann besser gesteuert werden.

Ein weiterer Trend ist in der verstärkten Spezialisierung der Branche zu sehen. Viele Fitnessstudiobetreiber versuchen sich von den großen Discounterketten zu differenzieren, indem sie sich mit ihrem Fitnessangebot bzw. –konzept deutlich von der Masse abheben. Dies gelingt am besten, wenn sich Unternehmen darauf konzentrieren, spezielle Interessen zu bedienen und/oder neue Bevölkerungsgruppen aktivieren. Besonders populär sind solche »Micro-Studios«, die sich auf eine spezifische Art des Fitnesstrainings fokussieren, in den Vereinigten Staaten. So gibt es in den USA Studios, in denen ausschließlich Laufbänder, Rudergeräte oder Spinning-Räder stehen. Beispielsweise betreibt das US-amerikanische Unternehmen Soulcycle eine Kette von Spinning-Studios – ein Fitnessstudio, das sich ausschließlich auf das Angebot von hochpreisigen Spinning-Kursen beschränkt. Manche Unternehmer gehen sogar noch einen Schritt weiter und wählen ein Geschäftsmodell, das den Trend der Spezialisierung mit der immer weiter fortschreitenden Digitalisierung vereint – Online-Fitnessstudios. Diese Onlinestudios bieten ihren Kunden unabhängig von der Uhrzeit oder vom Ort, an dem sie sich befinden, die Möglichkeit, an Kursen teilzunehmen oder Trainingsübungen durchzuführen. Auf diese

Weise können sie neue Kundengruppen erreichen, die bislang noch nicht in Fitnessstudios trainieren. Eventuell besteht hierin aber auch ein Weg, »digitale Kunden« als »reale Kunden« zu gewinnen, die über früher oder später den Weg ins stationäre Fitnessstudio finden.

Beiden Megatrends sind in jedem Fall gemein, dass sie einen immensen Wirtschaftsfaktor darstellen. So schätzt die Beratungsfirma Parks Associates, dass sich der weltweite Umsatz mit Fitness-Trackinggeräten von über 2 Mrd. US-Dollar in 2015 auf 5,4 Mrd. Dollar in 2019 mehr als verdoppeln wird. Auch das Marktforschungsinstitut IDC prognostiziert eine rosige Zukunft für Wearables – bis 2019 erwarten sie, dass der globale Absatz von 45,7 auf mehr als 126 Millionen Geräte steigt. Auch Investoren haben Interesse an der Fitnessbranche gefunden. Die Adidas Gruppe hat das junge österreichische Unternehmen Runtastic, ein Anbieter von Gesundheits- und Fitness-Apps, im Sommer 2015 für 220 Mio. Euro übernommen. Die Investitionsgesellschaft Brait aus Südafrika kaufte im vergangenen Jahr für rd. 950 Mio. Euro die von Richard Branson gegründete Fitnesskette Virgin Active. Andere Unternehmen bevorzugen den Gang an die Börse: Planet Fitness und Fitbit aus den USA sind bereits im vergangenen Jahr an die Börse gegangen oder planen ihr IPO in naher Zukunft, wie die Spinning-Kette Soulcycle.

Was bedeuten diese Trends für die Fitnessbranche – lässt sich hier womöglich ein gewisser Einfluss des verschärften Wettbewerbs feststellen? Welche Auswirkungen haben sie auf die finanzielle Solidität und vor allem Profitabilität der Fitnesszentren? Hierauf soll der inzwischen fünfte Bericht über die wirtschaftliche Lage der Fitnesswirtschaft eine Antwort geben, den die Creditreform Rating AG gemeinsam mit dem Deutschen Industrieverband für Fitness und Gesundheit e.V. (DIFG) herausgibt.



Bevor wir uns jedoch der Analyse des Sektors zuwenden, muss festgestellt werden, dass die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr weiter günstig waren. Die deutsche Wirtschaft blieb in 2015 auf einem moderaten Expansionskurs. Das reale BIP hat im letzten Jahr um 1,7 Prozent zugenommen, nachdem die Wirtschaft in 2014 bereits um 1,6 Prozent expandiert war. Damit lag die Wachstumsrate das zweite Jahr in Folge oberhalb des 10-Jahres-Durchschnitts (1,3 Prozent). Was aus Sicht der Fitnessbranche besonders erfreulich ist: Der private Konsum erwies sich in 2015 wie bereits im vorangegangenen Jahr als Haupttreiber des deutschen Wachstums.

Der Branchenreport ist wie folgt strukturiert. Im zweiten Kapitel wird zunächst ein Überblick über die Struktur der Fitnessbranche gegeben. In Kapi-

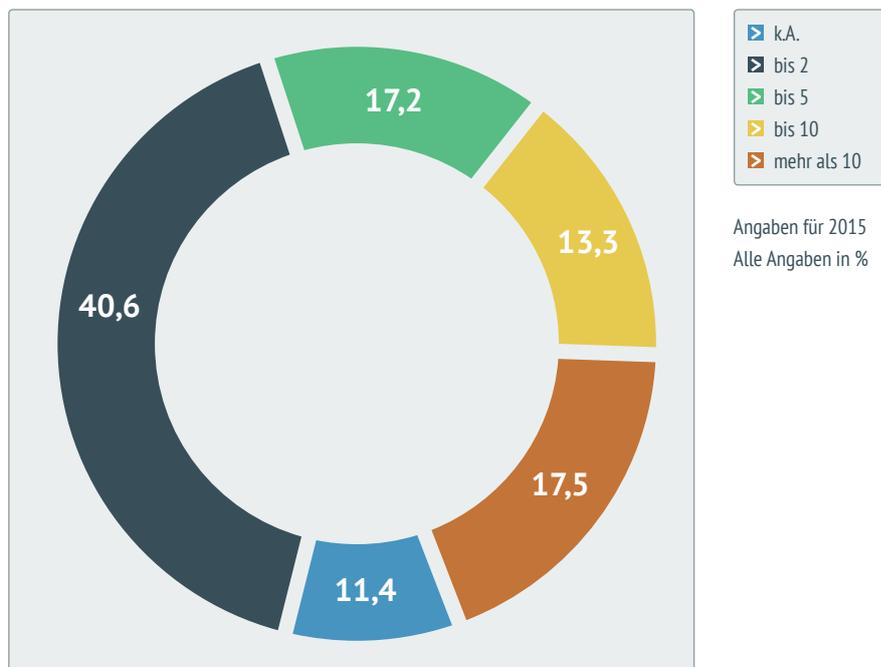
tel 3 beschäftigen wir uns mit der grundlegenden Einschätzung der Risiken und Bonität deutscher Fitnessstudios. Dabei wird die wirtschaftliche Lage u.a. über den Creditreform Bonitätsindex sowie den Creditreform Insolvenzindikator beschrieben. Kapitel 4 ist der finanziellen Risikotragfähigkeit der Fitnessbranche gewidmet, die anhand von Finanzkennzahlen beurteilt wird. Kapitel 5 beschäftigt sich mit der Wirtschaftslage von Fitnessstudios, die in den Metropolen Deutschlands angesiedelt sind. Schließlich bietet Kapitel 6 eine Übersicht über die bonitätsrelevanten Informationen und Kennzahlen zur Einschätzung der wirtschaftlichen Lage der Gesundheitsbranche.

## 2. Wirtschaftsstruktur in der Fitnessbranche

Der deutsche Fitnessmarkt lässt sich nach wie vor als fragmentiert beschreiben. Trotz des immer weiter fortschreitenden Konsolidierungsprozesses innerhalb der Branche, der in einer zunehmenden Ausbreitung und einem wachsenden

Marktanteil von größeren Studioketten sichtbar wird, sind es noch immer vorwiegend kleine, inhabergeführte Betriebe, die das Bild der Fitnesswirtschaft maßgeblich prägen (siehe Abb. 1).

**Abb. 1: Unternehmensverteilung in der Fitnessbranche nach Mitarbeiterzahl**

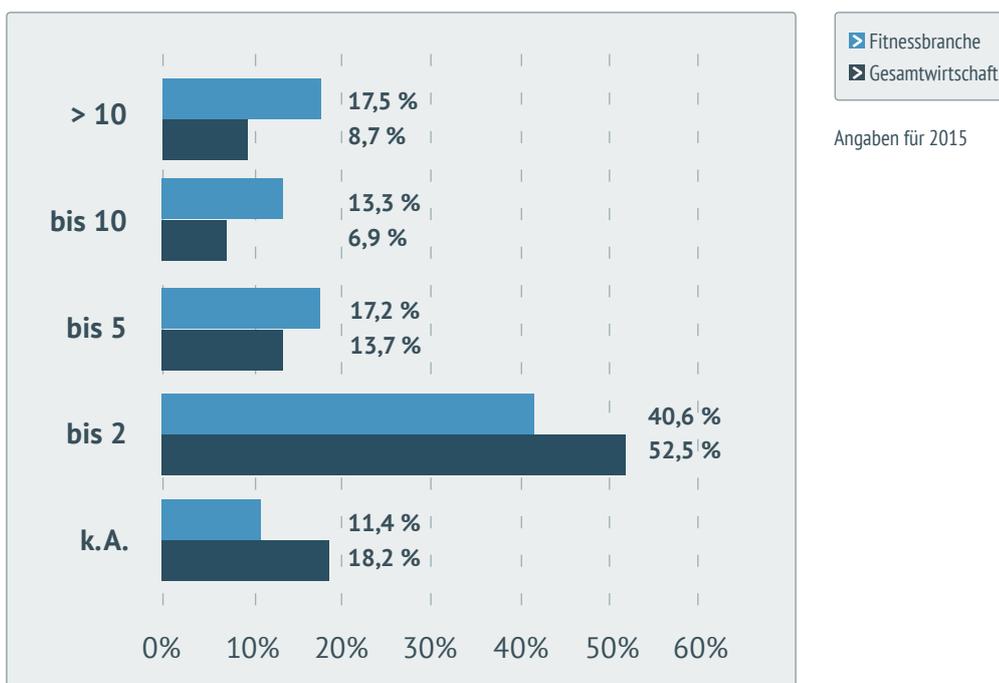


Deutlich wird dies bei einer Betrachtung der Verteilung nach der Unternehmensgröße, die anhand der Mitarbeiterzahl gemessen wird. So kommt man bei 45.100 Beschäftigten in der Fitnessbranche zwar pro Studio auf durchschnittlich sieben Erwerbstätige, jedoch haben in der Branche zwei von fünf Erwerbstätigen (40,6 Prozent) ihren Arbeitsplatz in einem Mikro-Studio mit maximal zwei Mitarbeitern. Insgesamt sind sieben von zehn Fitnessseinrichtungen (71,1 Prozent) der Kategorie der Kleinstunternehmen zuzurechnen, d.h. sie beschäftigen nicht mehr als zehn Personen.

Damit ist die Fitnesswirtschaft in weiten Teilen ein Abbild des gesamten deutschen Unternehmenssektors, in dem Kleinstunternehmen drei Viertel der Arbeitsplätze stellen (73,1 Prozent). Unterschiede sind vor allem in den grö-

ßeren Größensegmenten erkennbar (siehe Abb. 2). Während branchenübergreifend nicht einmal jedes zehnte Unternehmen (8,7 Prozent) mehr als zehn Mitarbeiter beschäftigt, liegt dieser Anteil in der Fitnessbranche mit 17,5 Prozent doppelt so hoch. Zudem verzeichnete dieses Größensegment in den letzten Jahren ein beständiges Wachstum, was auf einen zunehmenden Konzentrationsprozess innerhalb der Fitnessbranche schließen lässt. Zuletzt stieg der Anteil der Studios mit mehr als zehn Mitarbeitern das dritte Jahr in Folge auf einen Wert von 17,5 Prozent. Zum Vergleich: Noch 2012 gehörten gerade einmal 12,3 Prozent aller Studios dieser Betriebsgrößenklasse an. Gleichzeitig ging der Anteil der Fitnessbetriebe mit bis zu zwei Mitarbeitern in diesem Zeitraum von 53,4 auf 40,6 Prozent zurück.

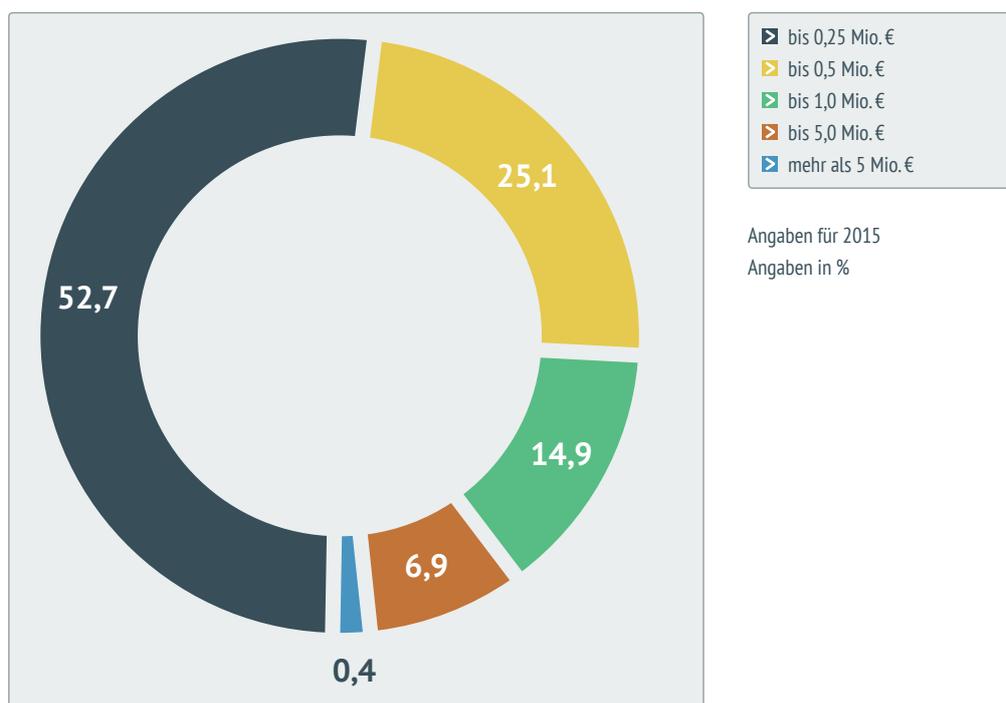
**Abb. 2: Verteilung nach Mitarbeiterzahl im Vergleich zur Gesamtwirtschaft**



Auch die Analyse der Unternehmensverteilung nach erwirtschaftetem Jahresumsatz bestätigt, dass in der Fitnessbranche eine kleinteilige Wirtschaftsstruktur vorherrschend ist. Dies ist nicht zuletzt der Tatsache geschuldet, dass sich der Fitnessmarkt in den vergangenen Jahren zunehmend entlang der Preis- und Dienstleistungsdimension ausdifferenziert hat. So vielfältig wie die Gesellschaft ist, so unterschiedlich sind auch die Ansprüche und Wünsche, die der einzelne Kunde an sein Fitnessstudio stellt. Preisbewusste Studenten, ehrgeizige Leistungssportler oder

gesundheitsbewusste Senioren – es gibt kaum eine Bevölkerungsgruppe, der die Fitnessbranche heute nicht mit einem maßgeschneiderten Angebot begegnet. In der Konsequenz versuchen viele Anbieter spezielle Nischen zu besetzen, was tendenziell das Umsatzpotential limitiert. So bringt es jedes zweite Fitnessstudio (52,7 Prozent) auf ein jährliches Umsatzvolumen von unter 250.000 Euro, ein weiteres Viertel (25,1 Prozent) weist einen Jahresumsatz zwischen 250.000 und 500.000 Euro aus (siehe Abb. 3).

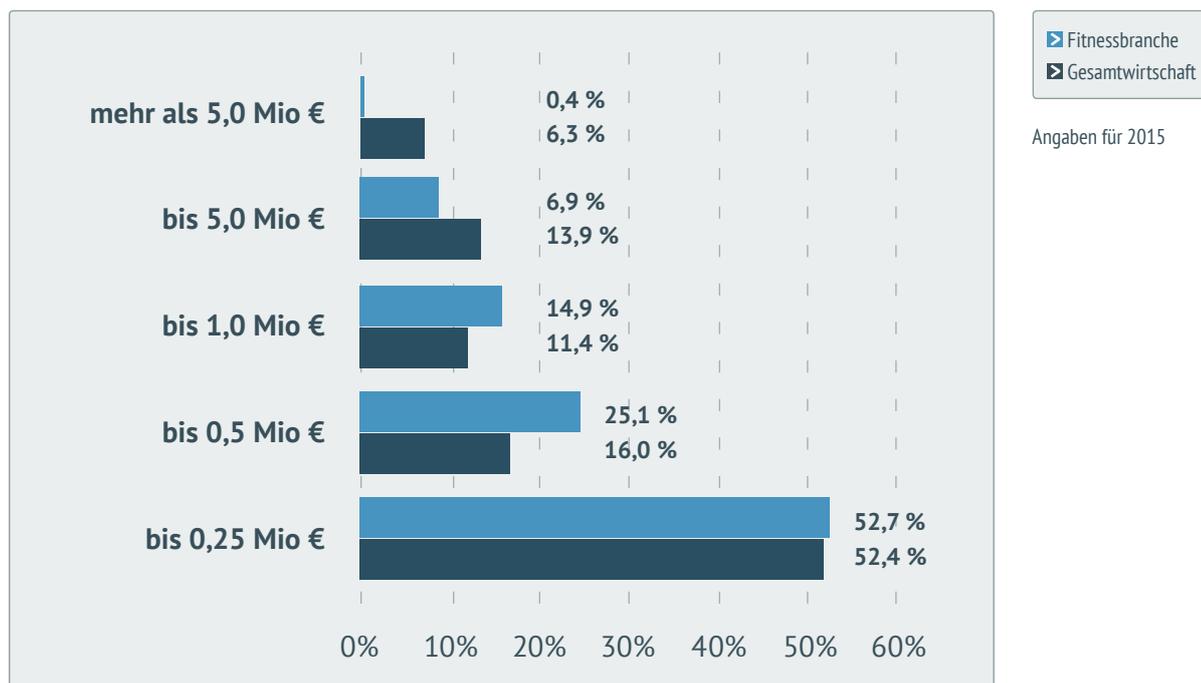
**Abb. 3: Unternehmensverteilung in der Fitnessbranche nach Umsatzgrößenklasse**



Im gesamtwirtschaftlichen Vergleich ist deutlich zu erkennen, dass Fitnesszentren in den höheren Umsatzkategorien unterrepräsentiert sind (siehe Abb. 4). So liegt der Anteil der Fitnessstudios mit Jahresumsätzen von 1 bis 5 Millionen mit 6,9 Prozent nur halb so hoch wie über alle Branchengrenzen hinweg (13,9 Prozent). Noch stärker ist die Diskrepanz bei den Betrieben mit Umsätzen jenseits der 5-Millionen-Marke ausgeprägt: Während branchenübergreifend 6,3 Prozent der Unternehmen diese Umsatzmarke übertreffen, schaffen dies gerade einmal 0,4 Prozent der Fit-

nessunternehmen. Dennoch macht sich auch hier ein Wandel in der Branche bemerkbar. Die rückläufige Zahl kleiner Studios und der Trend hin zu größeren Geschäftseinheiten spiegeln sich in der Entwicklung der Umsatzverteilung wider. Inzwischen setzt mehr als jeder fünfte Betrieb (22,2 Prozent) über 500.000 Euro um – ein Zuwachs von 10 Prozentpunkten seit 2012. Zum Vergleich: Beim Anteil der Betriebe mit Jahresumsätzen unter 250.000 Euro ergab sich ein deutlicher Rückgang von 68,7 auf 52,7 Prozent.

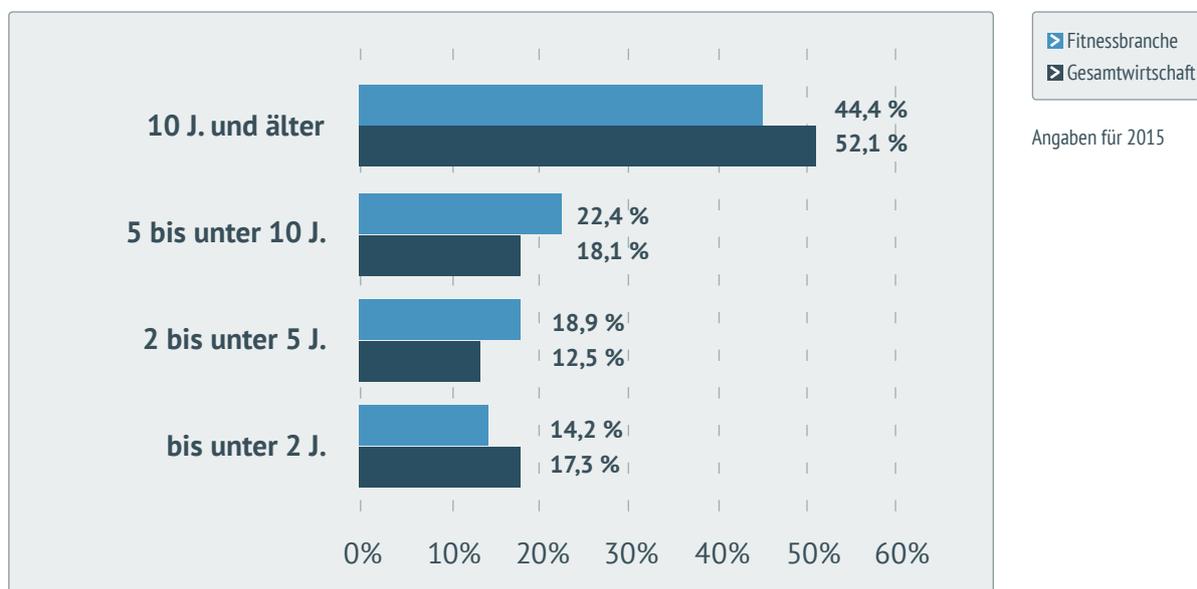
**Abb. 4: Verteilung nach Umsatz im Vergleich zur Gesamtwirtschaft**



Trotz einer hohen Wettbewerbsintensität im Fitnesssektor halten offenbar viele Kunden den alteingesessenen Anbietern die Treue. Einen Beleg hierfür liefert die Verteilung der Betriebe nach Unternehmensalter (siehe Abb. 5). Bei mehr als jedem fünften Studio (22,4 Prozent) handelt es sich um ein etabliertes Fitnessunternehmen

(5-10 Jahre). Ein noch größerer Anteil von 44,4 Prozent behauptet sich sogar bereits zehn Jahre oder länger im Geschäft. Somit scheinen die alteingesessenen Betreiber ihr Ohr nahe am Kunden zu haben und sich deren Bedürfnissen flexibel anpassen zu können.

**Abb. 5: Unternehmensverteilung nach Unternehmensalter im Vergleich zur Gesamtwirtschaft**



Hierfür spricht zudem die Tatsache, dass Neugründungen mit 14,2 Prozent einen verhältnismäßig geringen Anteil am gesamten Studiobesatz ausmachen. So sind Neugründungen in der Fitnessbranche gemessen am branchenübergreifenden Vergleichswert (17,3 Prozent) leicht unterrepräsentiert.

Betrachtet man die Anzahl der Fitnesszentren unter dem Aspekt der regionalen Verteilung, verwundert es nicht, dass sich die meisten Finesseinrichtungen in bevölkerungsstarken Bundesländern niedergelassen haben, die auch in anderen Branchen über einen hohen Unternehmensbesatz verfügen. So konzentriert sich

mehr als die Hälfte aller deutschen Fitnesszentren (51,7 Prozent) auf nur drei westdeutsche Bundesländer. Die meisten Betriebe beherbergt dabei Nordrhein-Westfalen (22,4 Prozent), auf den weiteren Plätzen folgen die beiden süddeutschen Bundesländer Bayern (15,6 Prozent) und Baden-Württemberg (13,7 Prozent), während im Saarland und Bremen lediglich 1,2 bzw. 0,6 Prozent aller deutschen Fitnessstudios zu finden sind.

Dagegen verändert sich das Bild, wenn der Studiobesatz ins Verhältnis zur jeweiligen Bevölkerung der Bundesländer gesetzt wird. Gemessen an der relativen Studiodichte ist die Be-

völkerung in Schleswig-Holstein am besten mit Trainingseinrichtungen versorgt (siehe Abb. 6). Auf 100.000 volljährige Einwohner kommen in Deutschlands nördlichstem Bundesland 12,7 Fitnesszentren. Ebenfalls die Qual der Wahl haben Trainierende in Hessen, sowie in Niedersachsen. Mit Werten von 12,2 bzw. 11,1 liegt die Quote in diesen beiden Bundesländern über dem Bundesdurchschnitt von 10,3 und weist damit auf ein dichteres Netz von Fitnessstudios hin.

Demgegenüber verzeichnen die ostdeutschen Länder und die Stadtstaaten bei der Studioidichte durchweg unterdurchschnittliche Werte: In Sachsen wie in Bremen stehen pro 100.000 Einwohner jeweils nur 8,0 Fitness-Anlagen zur Verfügung und auch in Mecklenburg-Vorpommern (7,4) stellt sich das Angebot an Trainingsmöglichkeiten verhältnismäßig beschränkt dar. Auf eine geringere Studioidichte bringt es nur noch Brandenburg, das mit einer Quote von 7,2 am Ende der Länderrangliste rangiert.

**Abb. 6: Fitnessstudio-Dichte in den Bundesländern**



Anzahl der Fitnessstudios pro 100.000 Einwohner ab 18 Jahren, Angaben für 2015

## 3. Risiko- und Bonitätsbewertung

In diesem Kapitel wird die wirtschaftliche Lage der deutschen Fitnessstudios durch die Analyse des Insolvenzaufkommens sowie über den Creditreform Bonitätsindex als verdichteten Indikator abgebildet. Darüber hinaus werden die

Ausfallrisiken und das Zahlungsverhalten der Fitnessunternehmen untersucht. Dabei soll die Darstellung der Vergleichswerte der Gesamtwirtschaft jeweils eine Einordnung der Branchenergebnisse ermöglichen.

### 3.1 Insolvenzentwicklung in der Fitnessbranche

Der erfreuliche Trend rückläufiger Insolvenzzahlen in der deutschen Fitnesswirtschaft hat sich im vergangenen Jahr fortgesetzt (siehe Abb. 7). So waren 2015 das fünfte Jahr in Folge weniger Insolvenzen in der Fitnessbranche zu verzeichnen. Nachdem die Zahl der Unternehmenspleiten in 2014 bei 61 gelegen hatte, wurden im vergangenen Jahr nur noch 55 Unternehmensinsolvenzen registriert. Der Rückgang der Insolvenzfälle fiel mit 9,8 Prozent jedoch etwas schwächer aus als in den beiden Vorjahren, was wohl dem inzwischen sehr niedrigen Niveau der

Insolvenzzahlen geschuldet sein dürfte. Zum Vergleich: In 2013 und 2014 war das Insolvenzaufkommen auf Jahressicht noch um 15,7 (2013) bzw. 12,9 (2014) Prozent zurückgegangen.

Insgesamt scheinen die Betriebe der Fitnesswirtschaft ihre finanzielle Widerstandsfähigkeit also weiter ausbauen zu können – eine Entwicklung, die auch in der deutschen Gesamtwirtschaft zu beobachten ist. Nachdem in 2009 noch 32.687 Insolvenzen gemeldet wurden, ging deren Zahl gestützt durch die robuste deutsche

**Abb. 7: Unternehmensinsolvenzen in der Fitnessbranche**



Konjunktur in den folgenden Jahren kontinuierlich zurück. Insbesondere in 2013 und 2014, als 25.995 und 24.085 Insolvenzfälle registriert wurden, verringerte sich die Zahl der Insolvenzen binnen Jahresfrist deutlich um 8,1 bzw. 7,3 Prozent. Auch wenn der Rückgang der Insolvenz-

zahlen in 2015 mit minus 3,3 Prozent weniger dynamisch ausfiel als noch in den beiden Jahren zuvor, so stehen dennoch mit 23.300 Unternehmenspleiten abermals weniger Insolvenzen zu Buche. Noch besser stellte sich die Insolvenzsituation zuletzt vor 20 Jahren dar (1995: 22.344).

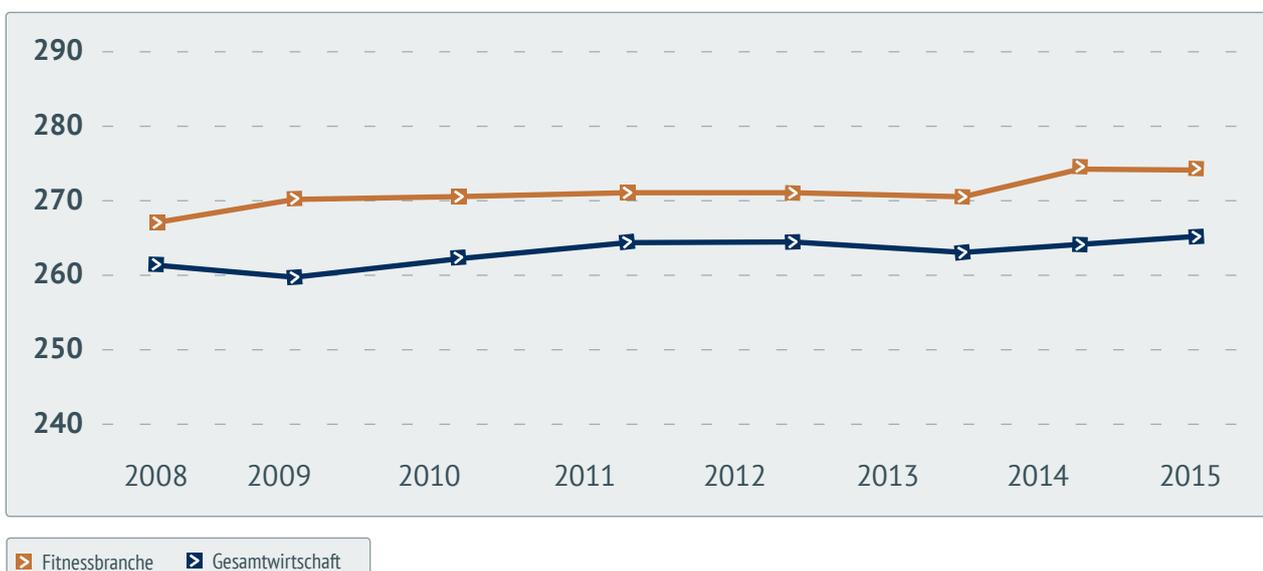
## 3.2 Bonitätseinschätzung

Der Bonitätsindex definiert sich als ein Scorewert, der die Bonität eines Unternehmens mit einer dreistelligen Note zwischen 100 (sehr gute Bonität) und 600 (Zahlungsausfall) bewertet. Er wird aus einer Vielzahl von Informationen in einem einzelnen Wert verdichtet und ermöglicht so eine aussagekräftige Beurteilung der Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens oder einer Branche (siehe Kasten auf Seite 18).

Gemessen am Bonitätsindex ist die Kreditwürdigkeit der Fitnessunternehmen im vergangenen Jahr unverändert geblieben (siehe Abb. 8). Vor dem Hintergrund, dass der Index in der Tendenz seit 2008 gestiegen ist, kann dies durch-

aus als positives Zeichen gewertet werden. Im Krisenjahr 2009 war der durchschnittliche Bonitätsindex der Fitnessunternehmen von 269 auf 271 Punkte gestiegen und legte in den beiden Folgejahren nochmals um jeweils einen Punkt zu, ehe mit 273 bzw. 272 Punkten in 2012 und 2013 eine Stabilisierung der Bonitätseinstufung zu beobachten war. Allerdings konnte dieses Niveau nicht ganz gehalten werden, in 2014 war ein erneuter Anstieg des Index auf 274 Punkte zu verzeichnen. Auf demselben Stand notierte der Bonitätsindex auch in 2015. Damit bewegt sich die Fitnessbranche weiter im Bereich zwischen 250 und 299 Punkten, der für eine mittlere Bonität steht.

**Abb. 8: Entwicklung des Bonitätsindex in der Fitnessbranche**



## Der Creditreform Bonitätsindex

Der Bonitätsindex ist der zentrale Bestandteil der Creditreform Wirtschaftsauskunft. Er ist das einschlägige Informationsinstrument für Kreditentscheidungen in der Unternehmenspraxis. Zusammen mit der detaillierten Angabe der entsprechenden Ausfallwahrscheinlichkeit ermöglicht der Bonitätsindex eine schnelle und direkte Einschätzung der Bonität des Kunden – und damit dessen Kreditwürdigkeit. Der Index verdichtet mittels eines mathematisch-statistischen Verfahrens 15 bonitätsrelevante Unternehmensmerkmale und liefert damit ein aussagekräftiges Urteil der Zahlungsfähigkeit. 3,5 Mio. deutsche Unternehmen und Selbstständige werden aktuell von Creditreform mit einem Bonitätsindex bewertet. Merkmale, die zur Entstehung des Bonitätsindex beitragen: Rechtsform, Unternehmensalter, Unternehmensentwicklung, Auftragslage, Branche, Anzahl Mitarbeiter, Umsatz, Umsatz / Mitarbeiter, Bilanzdaten, Eigenkapital, Kapitalumschlag, Zahlungs-

verhalten Unternehmen, Zahlungsverhalten Kunden, Zahlungsweise, Krediturteil. Für die Berechnung des Creditreform Bonitätsindex wird eine Vielzahl von Informationen recherchiert und aufbereitet, auf denen die Bonität eines Unternehmens gründet. So werden Angaben der Wirtschaftsauskunft wie etwa zur Vermögens- und Ertragslage oder Zahlungsweise ebenso berücksichtigt wie Angaben zu Struktur- oder Branchenrisiken. Alle bonitätsrelevanten Merkmale werden im Rahmen einer qualitativen und quantitativen Analyse einzeln bewertet und zu einer Gesamtnote, dem Creditreform Bonitätsindex, verdichtet und entsprechend ihrer Relevanz gewichtet. Dabei kann der Index grundsätzlich Werte zwischen 100 bis 600 annehmen. Dieses Spektrum, das sich am Schulnotensystem orientiert, entspricht dem Spektrum zwischen einer ausgezeichneten und einer ungenügenden Bonität, die gleichbedeutend mit der Zahlungseinstellung ist.

Dennoch bedeutet dies, dass die Kreditwürdigkeit der Fitnessunternehmen im Vergleich zur Gesamtwirtschaft nach wie vor etwas schlechter beurteilt wird. Zwar ist der durchschnittliche Bonitätsindex für die Gesamtwirtschaft in 2014 und 2015 um jeweils einen Punkt gestiegen, was eine leichte Verschlechterung der durchschnittlichen Kreditwürdigkeit anzeigt, jedoch lag der Wert zuletzt mit 264 Punkten zehn Punkte unter dem entsprechenden Indexstand der Fitnessbranche.

Auch in den einzelnen deutschen Bundesländern ist es um die Solvenz der Fitnessun-

ternehmen unterschiedlich gut bestellt. Unter geografischen Gesichtspunkten zeigen sich die Fitnessstudios insbesondere im Südwesten solide aufgestellt, wohingegen die Bonität der Fitnessbranche in Norddeutschland und insbesondere in den Stadtstaaten kritischer eingeschätzt wird. So liegt der Bonitätsindex von Fitnessstudios in Schleswig-Holstein und Hamburg mit 283 bzw. 285 Punkten mehr als zehn Punkte über dem bundesweiten Durchschnittswert der Fitnessbranche von 274 Punkten (siehe Abb. 9). Auf höhere Werte kommen Fitnessbetriebe in Berlin (286 Punkte) und in Bremen (294 Punkte).

Indessen sind die Studios im Süden der Republik tendenziell solider aufgestellt, die im Ländervergleich auf die niedrigsten Durchschnittswerte kommen. Die Bonität der Fitnessbetriebe in Hessen, sowie in Bayern und Baden-Württemberg wird mit 269 Punkten jeweils gleich hoch

bewertet und nur noch von den rheinlandpfälzischen Fitnessstudios übertroffen. Ein durchschnittlicher Bonitätsindex von 267 Punkten ist gleichbedeutend mit dem ersten Platz im Bundesländerranking.

**Abb. 9: Bonitätsindex der Fitnessbranche nach Bundesland**

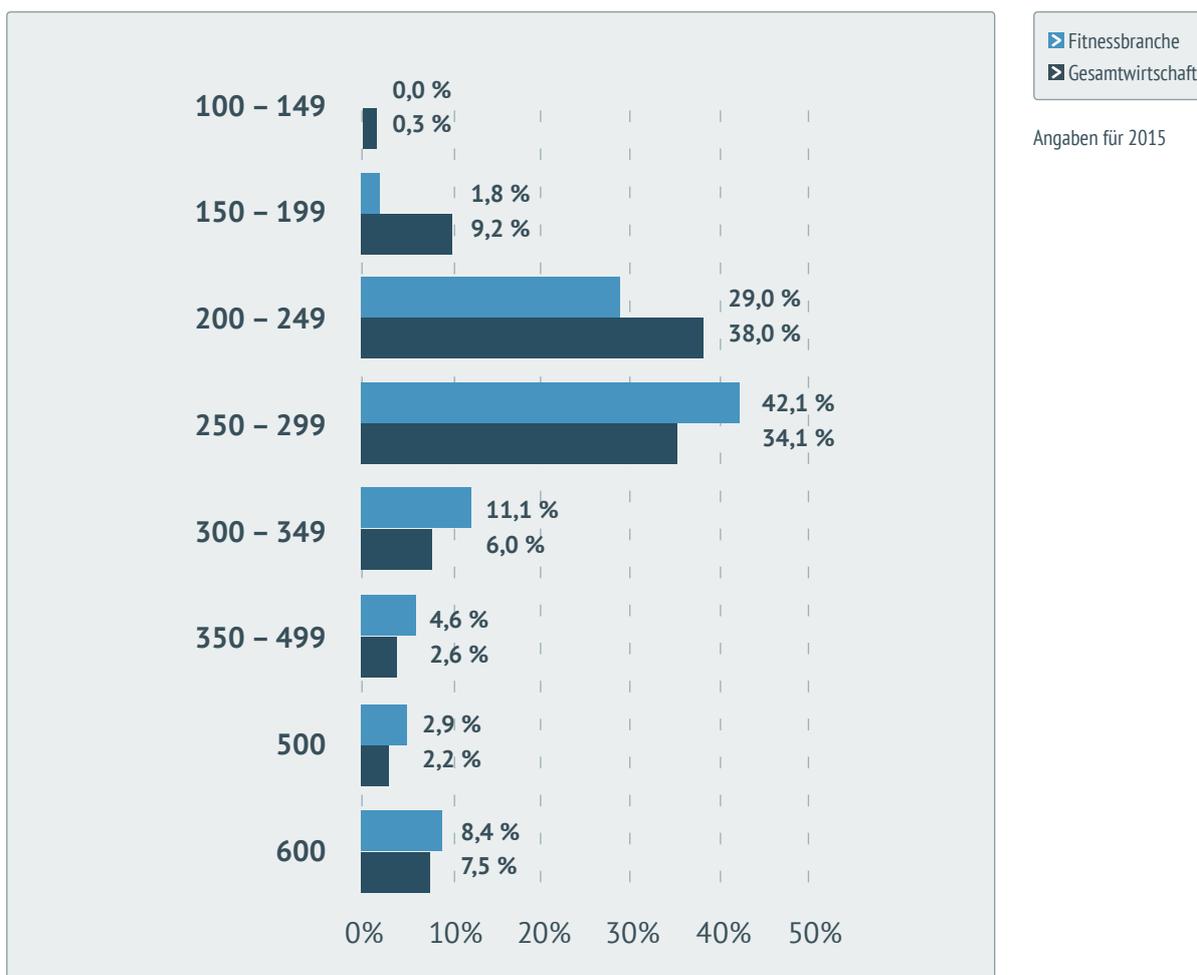


Durchschnittlicher Bonitätsindex der Fitnessunternehmen in 2015

Ein Vergleich der Bonitätsverteilung der Fitnessbranche mit der Verteilung in der Gesamtwirtschaft lässt erkennen, dass die Fitnessstudios in den schlechteren Bonitätssegmenten tendenziell etwas stärker vertreten sind (siehe Abb. 10). So ist eines von zwanzig Studios (4,6 Prozent) in der als hoch riskant eingestuften Bonitätsklasse 350-499 zu finden, weitere 11,1 Prozent finden sich im Bonitätssegment zwischen 300 und 349 Punkten. Zum Vergleich: Die branchenübergreifenden Vergleichswerte fallen mit 2,6 bzw. 6,0 Prozent niedriger aus. Mehrheitlich verfügen die Studios über eine mittlere Kredit-

würdigkeit. So bringen es zwei von fünf Studios (42,1 Prozent) auf einen Bonitätsindex zwischen 250 und 299 Punkten. Eine sehr gute Bonität, angezeigt durch einen Indexwert zwischen 150 und 199 erreicht dagegen nur eines von fünfzig Studios (1,8 Prozent) und auch im Segment der guten Bonität (200-249 Punkte) liegt der Anteil der Fitnessstudios mit 29,0 Prozent unter dem gesamtwirtschaftlichen Wert. Zur Orientierung: Über Branchengrenzen hinweg wird jedem zehnten Unternehmen (9,2 Prozent) eine sehr gute und weiteren 38,0 Prozent eine gute Bonität bescheinigt.

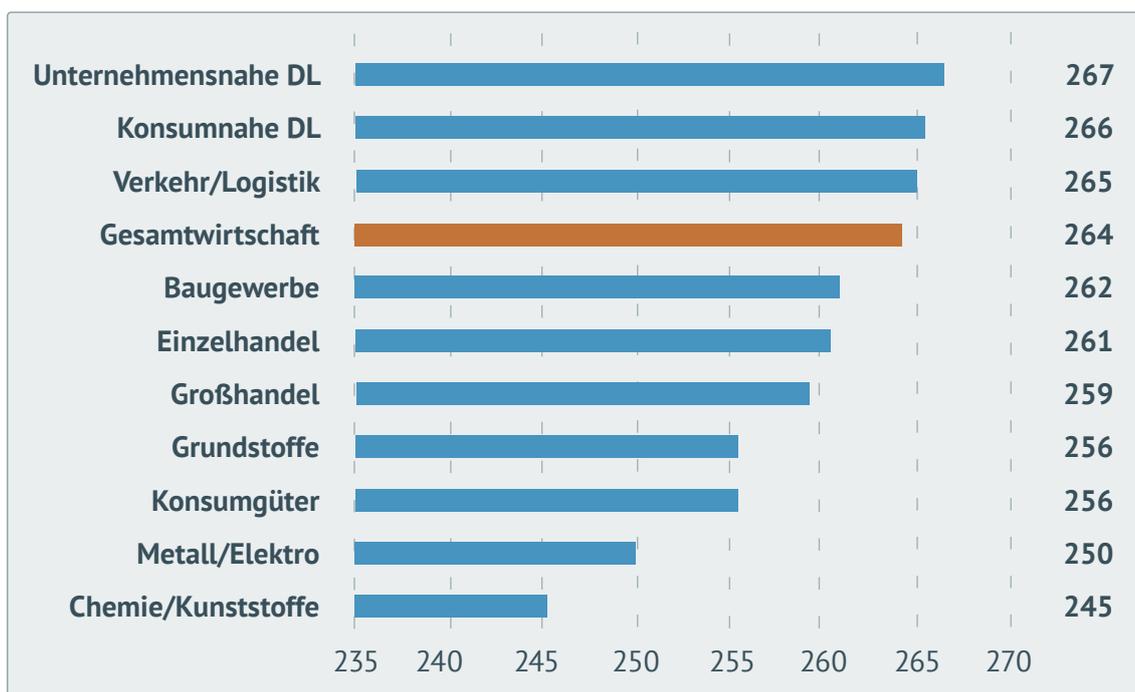
**Abb. 10: Verteilung des Bonitätsindex in der Fitnessbranche**



Dass die Kreditwürdigkeit stark von der Branche abhängig ist, in der ein Unternehmen operiert, zeigt Abbildung 11. Überdurchschnittlich solvent sind demnach die Unternehmen aus der Grundstoff- und Konsumgüterindustrie, die es jeweils auf 256 Indexpunkte bringen und damit

nur unwesentlich schlechter als die Metall- und Elektroindustrie (250 Punkte) beurteilt werden. Angeführt wird das Branchenranking wie schon im Vorjahr von der Chemie- und Kunststoffindustrie. Im Mittel liegt der Bonitätsindex für Unternehmen dieser Branche bei 245 Punkten.

**Abb. 11: Bonitätsnoten nach Wirtschaftszweigen**



Durchschnittlicher Bonitätsindex, Angaben für 2015

Anders stellt sich die Situation dagegen im Verkehrs- und Logistiksektor und bei den konsumnahen Dienstleistungsunternehmen dar. Der durchschnittliche Bonitätsindex liegt in diesen

beiden Wirtschaftszweigen bei 265 bzw. 266 Punkten. Schlechter fällt nur die Bonitätseinschätzung der unternehmensnahen Dienstleister aus (267 Indexpunkte).

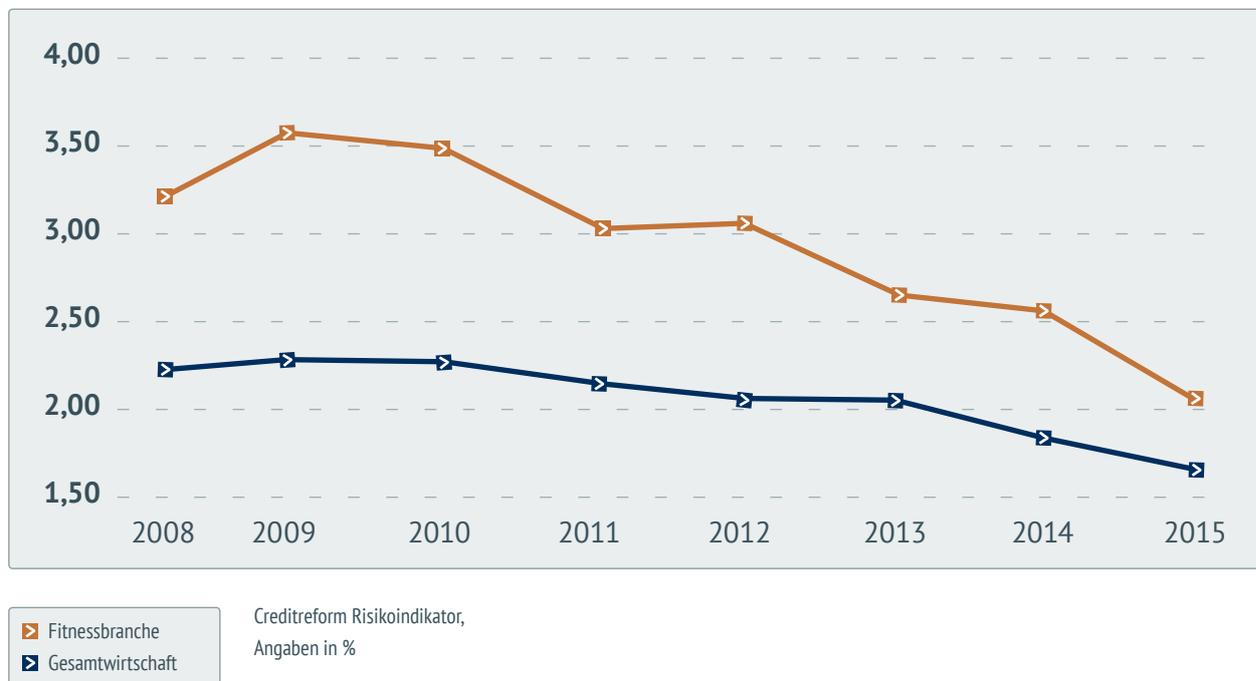
### 3.3 Ausfallrisiken

Im Vorjahresvergleich sind die Insolvenzzrisiken in der Fitnessbranche merklich zurückgegangen. Dies signalisiert der Creditreform Risikoindikator, der das branchenspezifische Ausfallrisiko misst. Dieser wird aus der Creditreform Wirtschaftsdatenbank ermittelt und ist ein Maß für die Insolvenzbetroffenheit einer Branche. Dabei wird die Anzahl der Unternehmen, die in den vergangenen zwölf Monaten ein Negativmerkmal, z.B. massiven Zahlungsverzug oder einen Insolvenzantrag, aufzuweisen hatten, zur Gesamtzahl der Unternehmen ins Verhältnis gesetzt.

Nachdem der Insolvenzzindikator zuvor bereits von 3,05 Prozent in 2012 über 2,65 Prozent

(2013) auf einen Stand von 2,53 Prozent in 2014 gefallen war, haben sich die Insolvenzzrisiken in der Fitnessindustrie 2015 das dritte Jahr in Folge verringert (siehe Abb. 12). Zuletzt notierte der Risikoindikator bei 2,06 Prozent, was bedeutet, dass von 10.000 Fitnessstudios nur noch 206 mit einem Negativmerkmal behaftet waren. Auch wenn die Ausfallgefahr in der Fitnessbranche damit noch immer oberhalb des gesamtwirtschaftlichen Durchschnitts liegt, so ist zu konstatieren, dass sich die Entwicklung des Risikoindex in der Fitnessindustrie dennoch im Einklang mit der gesamtwirtschaftlichen Tendenz bewegt.

**Abb. 12: Entwicklung des Ausfallrisikos in der Fitnessbranche**



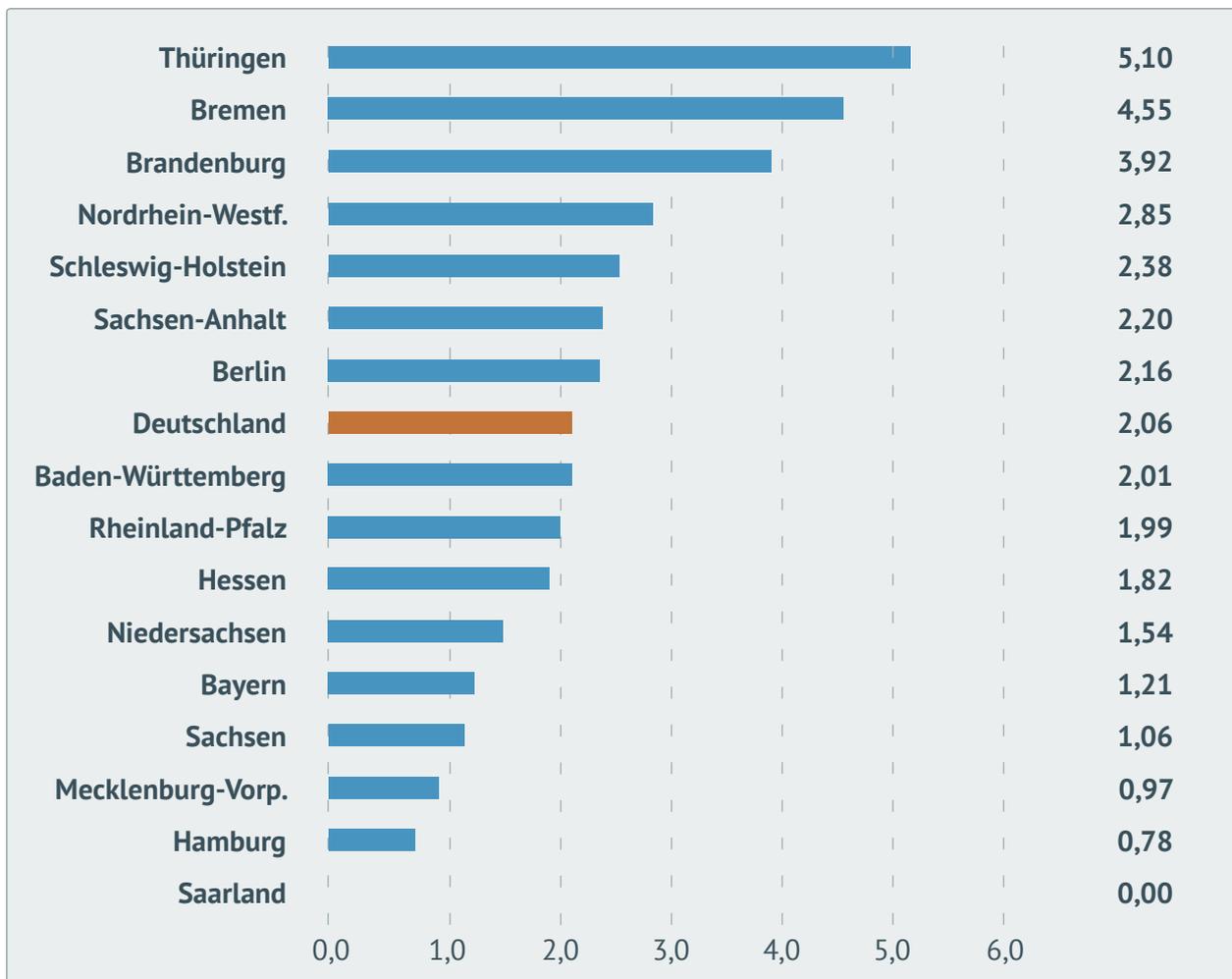
Branchenübergreifend befindet sich der Insolvenzzindikator seit 2010 in einem Abwärtstrend. Vor dem Hintergrund der positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erhielten die deutschen Unternehmen zuletzt sowohl binnen- als auch außenwirtschaftliche Nachfrageimpulse, so dass sie ihre Erträge steigern konnten. Gleichzeitig haben sie ihre finanzielle Widerstandsfähigkeit merklich verbessern können, was sich auch im gesamtwirtschaftlichen Ausfallrisiko widerspiegelt. So ging die Zahl der Unternehmen mit einem Negativmerkmal zunächst moderat von 230 (2009) auf 205 (2013) pro 10.000 Unternehmen zurück. Ab 2014 gewann die Abwärtsdynamik des Insolvenzzindikators spürbar an Momentum. Mit einem Wert von 1,86 Prozent fiel der Risikoindikator in 2014 erstmals unter die

2-Prozent-Marke und verzeichnete im vergangenen Jahr mit 1,64 Prozent erneut einen deutlichen Rückgang.

Auch wenn das Insolvenzzisiko im Fitnesssektor insgesamt abgenommen hat, so bleibt dennoch festzuhalten, dass sich die Risikostruktur zwischen den einzelnen Bundesländern teils erheblich unterscheidet. So liegt die Quote der in Brandenburg beheimateten Studios mit einem Negativmerkmal bei 3,92 Prozent und damit fast doppelt so hoch wie im Bundesdurchschnitt (siehe Abb. 13). Die höchste Ausfallgefahr verzeichnen Fitnessstudios in Bremen und Thüringen. Im Mittel beträgt der Risikoindex der dort ansässigen Studios 4,55 bzw. 5,10 Prozent.



Abb. 13: Ausfallrisiko in der Fitnessbranche nach Bundesländern



Creditreform Risikoindikator, Angaben für 2015 in Prozent

Dagegen stellt sich die Risikolage unter den sächsischen Fitnessbetrieben wesentlich besser dar. Von 10.000 Betrieben sind dort gerade einmal 106 mit einmal Negativmerkmal behaftet. Noch solider steht die Fitnessbranche nur in Mecklenburg-Vorpommern und Hamburg da, wo sich der durchschnittliche Insolvenzindikator auf 0,97 bzw. 0,78 Prozent beläuft. Zwar lag im Saarland, wie schon im Vorjahr kein Fitnessstudio mit einem Negativmerkmal vor, allerdings ist hier zu berücksichtigen, dass es aufgrund des geringen Unternehmensbesatzes zu stärkeren Schwankungen kommen kann als etwa in einem der Flächenländer. Zur Veranschaulichung: Wäre von den wirtschaftsaktiven Studios im Saarland in

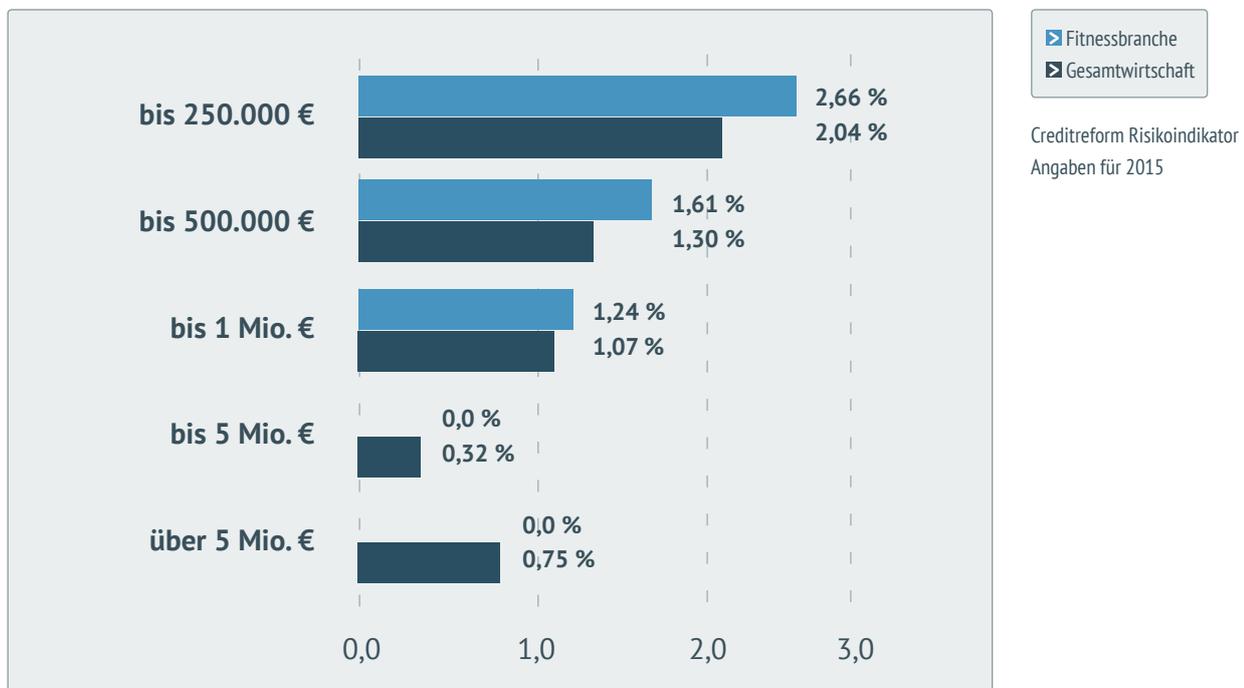
2015 nur ein einziges ausgefallen, so hätte dies den Risikoindex bereits auf einen Wert von 1,19 Prozent angehoben.

Neben der Branchenzugehörigkeit und der regionalen Herkunft des Unternehmens ist das jährliche Umsatzvolumen ein weiterer, wichtiger Bestimmungsfaktor im Hinblick auf das Ausfallrisiko. Grundsätzlich sinkt das Insolvenzrisiko mit zunehmender Unternehmensgröße, hier gemessen am Jahresumsatz. Branchenübergreifend zeigen sich die höchsten Ausfallrisiken bei Unternehmen, deren Jahresumsatz unterhalb von 250.000 Euro liegt (siehe Abb. 14). In diesem Größensegment verfügen 2,04 Prozent aller

Betriebe über ein Negativmerkmal, wohingegen in der Umsatzkategorie zwischen 0,5 und 1 Mio. Euro nur noch jedes hundertste Unternehmen betroffen ist (1,07 Prozent). Dasselbe Muster lässt sich auch in der Fitnessbranche beobachten. Während der Insolvenzindikator für die Fitnessunternehmen in der untersten Umsatzklasse (unter 250.000 Euro) im Durchschnitt 2,66 Prozent beträgt, notiert der Index im Größensegment

250.000 bis 500.000 Euro bereits mehr als einen Prozentpunkt niedriger (1,61 Prozent). Noch geringeren Insolvenzrisiken sind die Studios mit einem Jahresumsatz zwischen 500.000 und 1 Mio. Euro ausgesetzt, hier erreicht der Insolvenzindikator einen durchschnittlichen Wert von 1,24 Prozent und bewegt sich damit auf dem Niveau der Gesamtwirtschaft (1,07 Prozent).

**Abb. 14: Ausfallrisiko nach Unternehmensgrößenklassen**





### 3.4 Zahlungsverhalten

Fehlende Liquidität ist einer der häufigsten Gründe für Unternehmensinsolvenzen. Um mögliche Liquiditätsengpässe zu vermeiden ist es daher für Unternehmen unerlässlich, das Zahlungsverhalten der Kundschaft stets genau im Auge zu behalten, um gegebenenfalls frühzeitig gegensteuern zu können. Insbesondere vielen kleinen und mittleren Unternehmen fehlt es häufig an einer soliden Eigenkapitalausstattung, die es erlaubt, kundenseitige Zahlungsverzögerungen zu überbrücken. Eine mangelnde Zahlungsmoral der Kunden kann in diesen Fällen schnell die Existenz auch ansonsten gesunder Unternehmen gefährden. Vor diesem Hintergrund gibt das Cre-

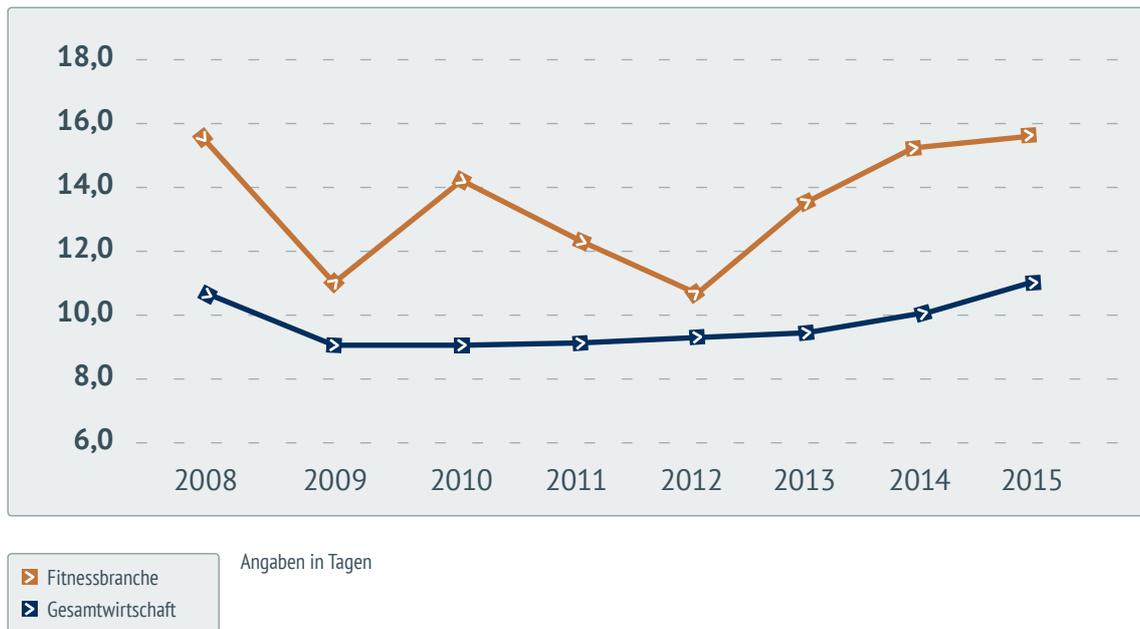
ditreform Debitorenregister (DRD) Entscheidern in den Unternehmen ein wertvolles Werkzeug an die Hand. Kredit- und Leasinggeber, Lieferanten und andere Geschäftspartner melden regelmäßig Informationen zum Zahlungsverhalten ihrer Kunden an das Creditreform Debitorenregister. Aufbauend auf dieser Datengrundlage lässt sich das Zahlungsverhalten und dessen Veränderung analysieren, so dass mögliche Negativentwicklungen zeitnah erkannt und Gegenmaßnahmen ergriffen werden können.

Zentral für die Analyse des Zahlungsverhaltens auf Unternehmensebene ist die so genannte DSO-Kennzahl (Days Sales Outstanding).

Bei den DSO handelt es sich um eine Verhältnissgröße, deren Zähler aus der Summe der mit dem jeweils zu zahlenden Rechnungsbetrag gewichteten Überfälligkeiten in Tagen besteht. Der Nenner wird gebildet aus der Summe der zu

zahlenden Beträge. Je niedriger diese Messgröße ausfällt, desto besser ist es um die Zahlungsmoral bestellt. Bei der Berechnung der DSO werden nur Zahlungsvorgänge berücksichtigt, bei denen das Zahlungsziel bereits überschritten wurde.

**Abb. 15: Entwicklung der Zahlungsverzugsdauer in der Fitnessbranche**



Auch zum Zahlungsverhalten der Fitnessbranche werden regelmäßig Informationen in die DRD-Datenbank eingepflegt. Demnach hat sich die Zahlungsmoral der Fitnessbetriebe zwar im letzten Jahr geringfügig verschlechtert, die durchschnittliche Verzugsdauer stieg jedoch nicht mehr so stark an wie im Jahr zuvor (siehe Abb. 15). Nach 14,43 Tagen in 2014 vergingen in 2015 durchschnittlich 14,53 Tage nach Ablauf der vereinbarten Zahlungsfrist, bis die Fitness-

studios ihre Rechnungen beglichen hatten. Dabei kommen die Fitnesszentren ihren Zahlungsverpflichtungen schleppender nach als andere Wirtschaftszweige. Zum Vergleich: Im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt lag die Verzugsdauer im vergangenen Jahr bei 10,89 Tagen, nachdem Gläubiger in 2014 durchschnittlich 10,51 Tage auf ihr Geld warten mussten.

## 4. Die Jahresabschlussanalyse der Fitnessunternehmen

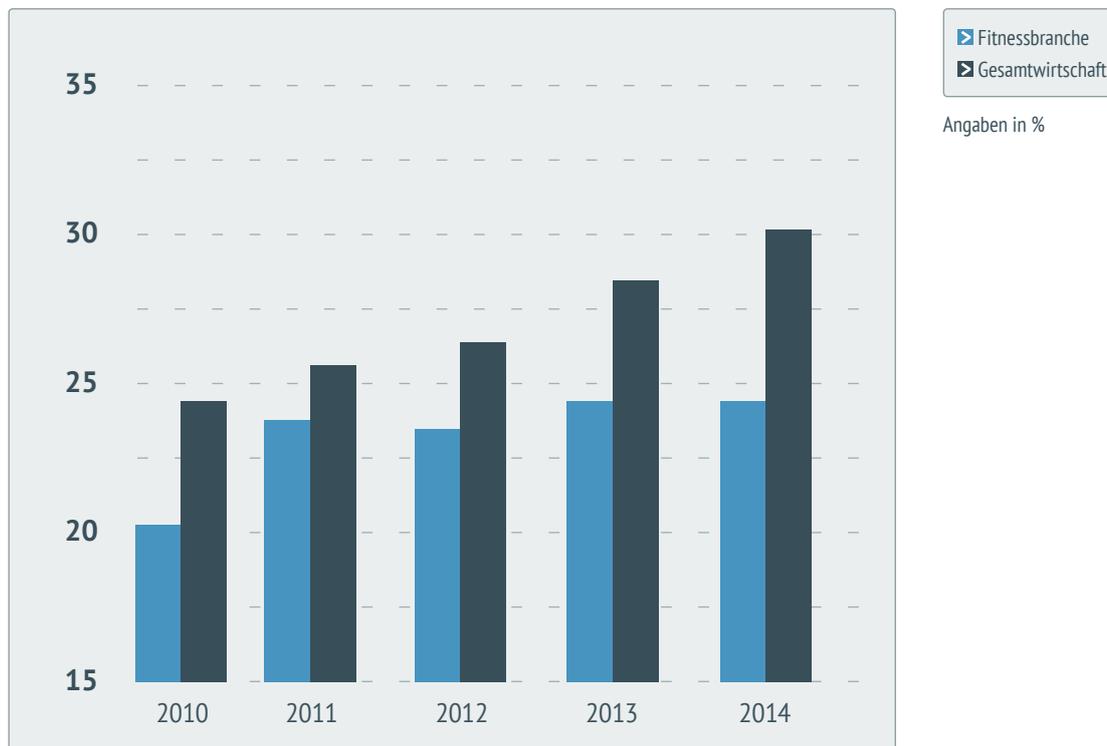
Bilanzdaten und daraus berechnete Kennzahlen aus den Jahresabschlüssen von Unternehmen ermöglichen eine Beurteilung der Risikotragfähigkeit eines Unternehmens oder einer Branche. Zur Analyse der finanziellen Risikotragfähigkeit der Fitnessbranche werden im Folgen-

den Bilanzkennzahlen aus der Bilanzdatenbank der Creditreform Gruppe herangezogen. Dabei werden neben der Eigenkapitalquote und dem Verschuldungsgrad Kennzahlen zur Rentabilität und Vermögensstruktur untersucht.

### 4.1 Eigenkapitalausstattung

Die Untersuchung der Kapitalstruktur soll eine Abschätzung der Finanzierungsrisiken in der Fitnessbranche ermöglichen. In diesem Zusammenhang ist die Eigenkapitalquote einer der zentralen Indikatoren für die Beurteilung der Risikotragfähigkeit. Prinzipiell nimmt die Solidität der Finanzierung mit einem steigenden Anteil des Eigenkapitals zum Gesamtkapital zu, da ein hoher Eigenkapitalanteil die Haftungsbasis eines Unternehmens verbessert, eine weitgehende Unabhängigkeit von Fremdkapitalgebern sicherstellt und die Liquidität entlastet. Dabei ist es vor allem die Funktion als Risikoträger, die das Eigenkapital bei der Analyse der finanziellen Stabilität zu einer zentralen Kennzahl macht. Denn verfügt ein Unternehmen über eine höhere Eigenkapitalbasis, kann es sich tendenziell auch höhere Verluste erlauben. Bei der Berechnung der Eigenkapitalquote wird das bereinigte Eigenkapital durch die bereinigte Bilanzsumme dividiert.

Die durchschnittliche Eigenkapitalquote der Fitnessbranche ist seit 2010 tendenziell aufwärtsgerichtet (siehe Abb. 16). Mit Ausnahme des Jahres 2012 (22,5 Prozent) war seit 2010 kein Rückgang mehr zu verzeichnen. Am aktuellen Rand ist die Eigenkapitalausstattung der Fitnessbranche nahezu konstant geblieben: Nach 24,3 Prozent in 2013 betrug der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme im vergangenen Jahr 24,4 Prozent. Ein Vergleich mit der Situation in der Gesamtwirtschaft offenbart sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede. Zwar folgt auch die Entwicklung der Eigenkapitalquoten in der Gesamtwirtschaft seit mehreren Jahren einem Aufwärtstrend, jedoch auf einem deutlich höheren Niveau als in der Fitnessbranche. So kletterte der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme zwischen 2010 und 2012 zunächst moderat von 24,3 auf 26,2 Prozent, ehe die Aufwärtsdynamik in den Folgejahren spürbar an Fahrt gewann. In 2014 stieg die Eigenkapitalquote branchenübergreifend deutlich um 2,4 Prozentpunkte auf 30,1 Prozent.

**Abb. 16: Entwicklung der Eigenkapitalquote in der Fitnessbranche**


Grundsätzlich erscheint es sinnvoll, die Unternehmensverteilung nach Höhe der Eigenkapitalausstattung zu analysieren. Durchschnittswerte geben im Hinblick auf die Eigenkapitalpuffer eine gute Orientierung, können aber zuweilen den Blick auf eventuelle Schieflagen in einer Branche verstellen. Hierbei sind es insbesondere zwei Schwellenwerte, denen eine erhöhte Aufmerksamkeit zukommt. Betriebe, deren Eigenkapital gemessen an der Bilanzsumme unter 10 Prozent liegt, werden als unterkapitalisiert bezeichnet. Dagegen gelten Unternehmen, die über Eigenkapitalquoten von mehr als 30 Prozent verfügen, als finanziell solide aufgestellt.

Wie aus Abb. 17 hervorgeht, verfügte zwar jedes dritte Fitnessstudio (33,5 Prozent) in 2014 über eine solide Eigenkapitalausstattung, allerdings existiert auch eine beträchtliche Anzahl von Studios, deren Eigenkapitalpolster eher dünn erscheinen. So lag die Eigenkapitalquote in 2014 bei 43,5 Prozent der Fitnessbetriebe unter 10 Prozent – somit müssen zwei von fünf Studios als anfällig für Finanzierungsprobleme bezeichnet werden. Im Vorjahr galten mit 44,4 Prozent sogar noch etwas mehr Studios als unterkapitalisiert.

**Abb. 17: Eigenkapitalsituation in der Fitnessbranche**

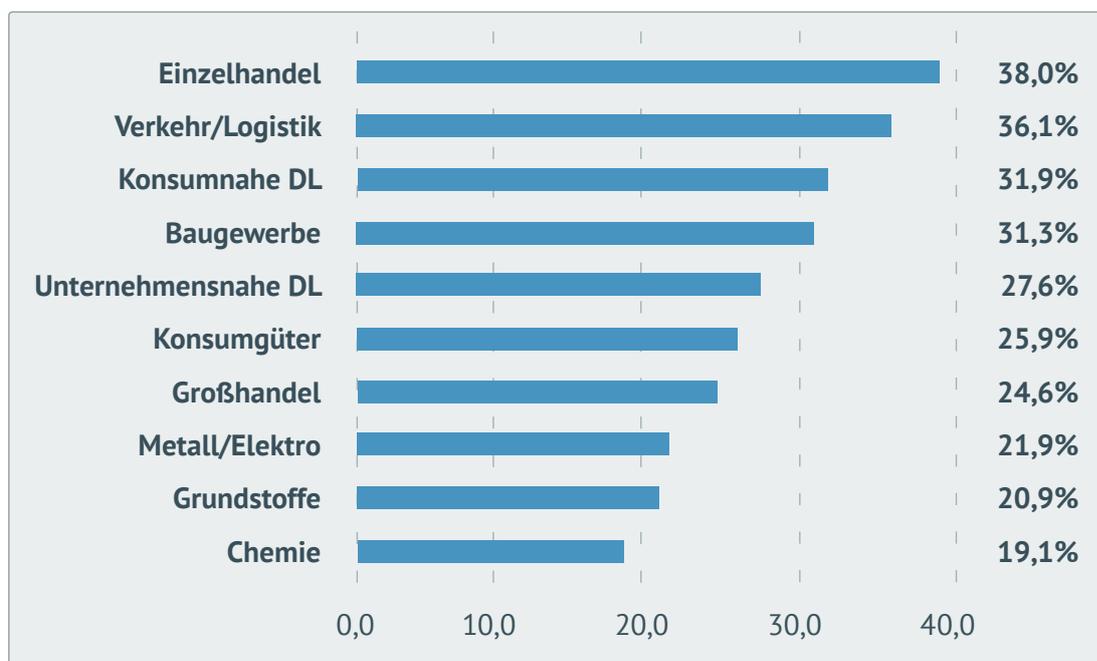
Eigenkapitalquote	2014 (2013)
bis 10%	43,5 (44,4)
10 bis 20%	13,3 (11,5)
20 bis 30%	9,7 (9,5)
mehr als 30%	33,5 (34,7)

Anteil der Fitnessunternehmen nach Höhe der Eigenkapitalquote, Angaben in %

Dass die Anzahl schwach kapitalisierter Fitnesszentren vergleichsweise hoch ist, wird auch im Branchenvergleich deutlich (siehe Abb. 18). So verfügt nur jedes fünfte Chemieunternehmen (19,1 Prozent) über eine Eigenkapitalquote von weniger als 10 Prozent. Auch in der Grundstoffindustrie sowie in der Metall- und Elektroindustrie (20,9 bzw. 21,9 Prozent) findet sich ein verhältnismäßig geringer Prozentsatz schwach kapitalisierter Betriebe. Dagegen ist der Anteil der Unternehmen mit geringen Risikopuffern

im Baugewerbe, sowie im konsumnahen Dienstleistungssektor relativ groß. In diesen beiden Branchen verzeichnen 31,3 bzw. 31,9 Prozent der Firmen eine zu geringe Eigenkapitalausstattung. Noch höher ist der Anteil der Betriebe mit geringer Eigenkapitalquote nur bei den Verkehrs- und Logistikbetrieben und im Einzelhandel, wo mehr als ein Drittel der Unternehmen (36,1 bzw. 38,0 Prozent) als unterkapitalisiert charakterisiert werden können.

**Abb. 18: Eigenkapitalquote nach Wirtschaftszweig**



Angaben für 2014, Anteil der Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote <10%

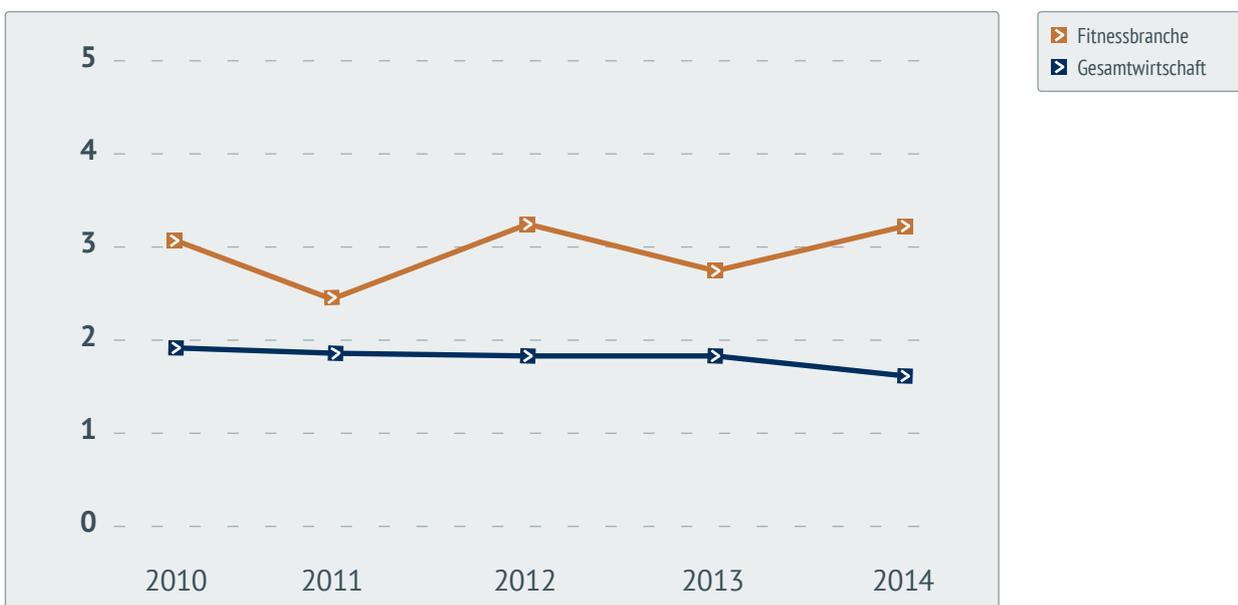
## 4.2 Verschuldung

Der Verschuldungsgrad wird ebenfalls als Indikator für das finanzwirtschaftliche Risiko eines Fitnessunternehmens herangezogen. Dieser zeigt an, inwieweit die Unternehmen einer Branche fremdfinanziert sind, indem das Fremdkapital in Beziehung zu den bereinigten Eigenmitteln gesetzt wird. Ein niedriger Verschuldungsgrad steht dabei für ein geringeres finanzwirtschaftliches Risiko, weil damit eine bessere Bewältigung des Kapitaldienstes sicherzustellen ist. Da das Fremdkapital zurückgezahlt werden muss, geht eine höhere Fremdfinanzierung mit einem größeren Risiko für das Unternehmen einher. Somit stellt der Verschuldungsgrad die Abhängigkeit von externen Gläubigern dar. Ein höherer Verschuldungsgrad ist ferner als Risikofaktor zu betrachten, da die Kapitalbeschaffung mit mehr Schulden schwieriger werden dürfte.

Verglichen mit der deutschen Gesamtwirtschaft macht die Fitnesswirtschaft relativ stark von der Möglichkeit der Fremdfinanzierung Ge-

brauch. Auch in 2014 lag der durchschnittliche Leverage der Branche über dem Wert von Zwei. Eine grobe Faustregel besagt, dass Unternehmen, deren Fremdkapital ihr Eigenkapital um mehr als das Doppelte übersteigt, prinzipiell erhöhten finanziellen Risiken ausgesetzt sind. Dennoch verschuldeten sich die deutschen Fitnessunternehmen in 2014 wieder etwas stärker als im Jahr zuvor. Nach einem zwischenzeitlichen Rückgang in 2013 (2,84) lag das Verhältnis von Fremdkapital zu bereinigten Eigenmitteln in 2014 mit 3,19 wieder auf dem Niveau von 2012 (3,25). Damit folgt die Fitnessindustrie nicht dem Trend eines kontinuierlichen Abbaus von Verbindlichkeiten, der im gesamten deutschen Unternehmenssektor seit 2010 zu beobachten ist. Nachdem der durchschnittliche Verschuldungsgrad in 2012 (1,89) und 2013 (1,86) nur verhalten zurückgegangen war, senkten die deutschen Betriebe ihre Verschuldung in 2014 vergleichsweise stark und erreichten einen Verschuldungsgrad von 1,71.

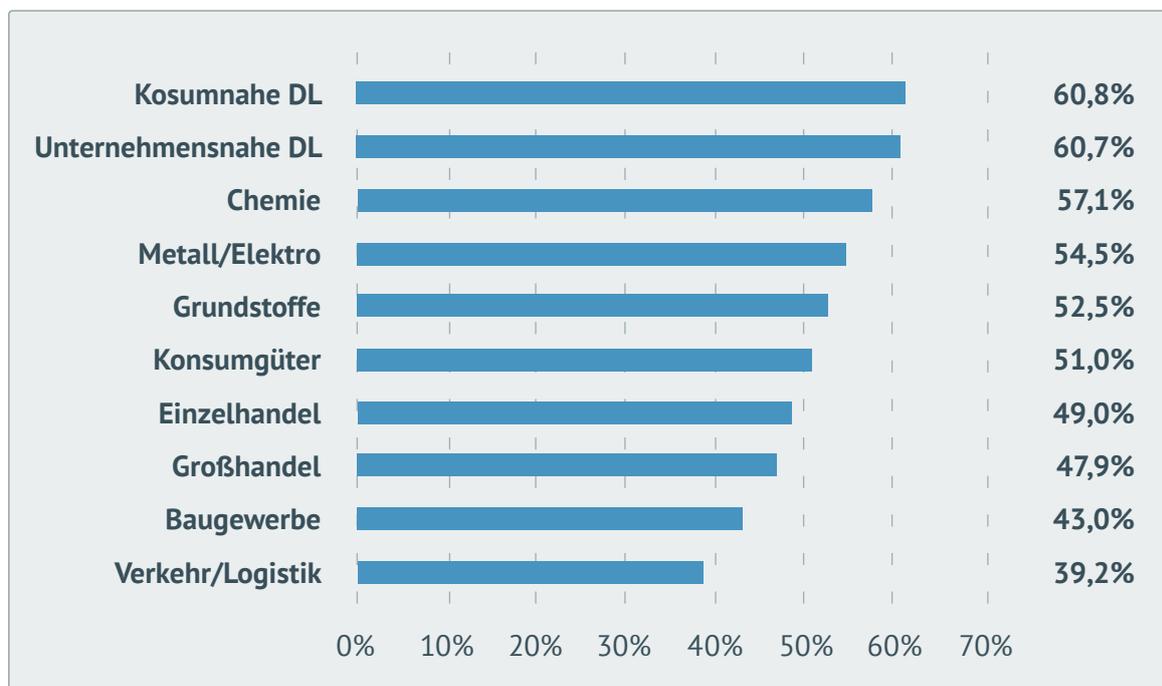
**Abb. 19: Entwicklung des Verschuldungsgrads in der Fitnessbranche**



Allerdings zeigt sich wie schon bei der Analyse der Eigenkapitalausstattung auch bei Betrachtung des Verschuldungsgrades eine hohe Heterogenität zwischen den verschiedenen Wirtschaftszweigen (siehe Abb. 20). Im Baugewerbe sowie in der Verkehrs- und Logistikbranche ist beispielsweise ein hoher Anteil der Unternehmen von externen Finanzmitteln abhängig. Mit 43,0 bzw. 39,2 Prozent besitzt in den genannten Wirtschaftszweigen nicht einmal jedes zweite Unternehmen eine gesunde Finanzierungsstruktur. Vergleichsweise unabhängig von fremden

Geldgebern ist hingegen eine Mehrheit der Unternehmen in der Metall- und Elektroindustrie sowie in der chemischen Industrie. Bei über der Hälfte der Betriebe in diesen beiden Branchen (54,5 bzw. 57,1 Prozent) übersteigt das Fremdkapital das Eigenkapital um weniger als den Faktor zwei. Noch solider sind nur die Betriebe des Dienstleistungssektors aufgestellt. Bei unternehmens- und konsumnahen Dienstleistern bleiben drei von fünf Betrieben (60,7 bzw. 60,8 Prozent) unter einem Verschuldungsgrad von zwei.

**Abb. 20: Verschuldungsgrad nach Wirtschaftszweig**



Angaben für 2014, Anteil der Unternehmen mit einem Verschuldungsgrad <2

## 4.3 Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität (oder EBT-Marge) ist eine Kennzahl für die Profitabilität der Unternehmen und wird als Indikator für die Überschusserzielung aus Umsätzen betrachtet. In der hier definierten Form beschreibt die EBT-Marge den prozentualen Anteil des Betriebsergebnis-

ses abzüglich der Fremdkapitalzinsen an den Umsatzerlösen. Eine höhere EBT-Marge deutet demnach auf gute Erfolgspotenziale der betrieblichen Tätigkeit hin.

Wie die Auswertung der Bilanzen des Jahres 2014 verdeutlicht, ist die Umsatzrendite des

Fitnesssektors deutlich auf 8,78 Prozent gestiegen, nachdem sie in 2013 noch bei 4,96 Prozent gelegen hatte (siehe Abb. 21). Damit konnte die Fitnessbranche ihre Profitabilität binnen eines Jahres stärker verbessern als es dem gesamten Unternehmenssektor gelungen ist. Zur Orientierung: Über Branchengrenzen hinweg konnten die deutschen Unternehmen ihre Umsatzrentabilität 2014 auf 3,27 Prozent steigern – ein Plus

von 0,3 Prozentpunkten im Vorjahresvergleich. Grundsätzlich ist anzumerken, dass der Anteil der Unternehmen, die eine GuV veröffentlichen, im Fitnessbereich geringer ausfällt als in der Gesamtwirtschaft, so dass schon verhältnismäßig geringe Schwankungen bei den berichteten Umsatzrenditen für vergleichsweise starke Ausschläge sorgen können.

### Abb. 21: Umsatzrendite der Fitnesszentren

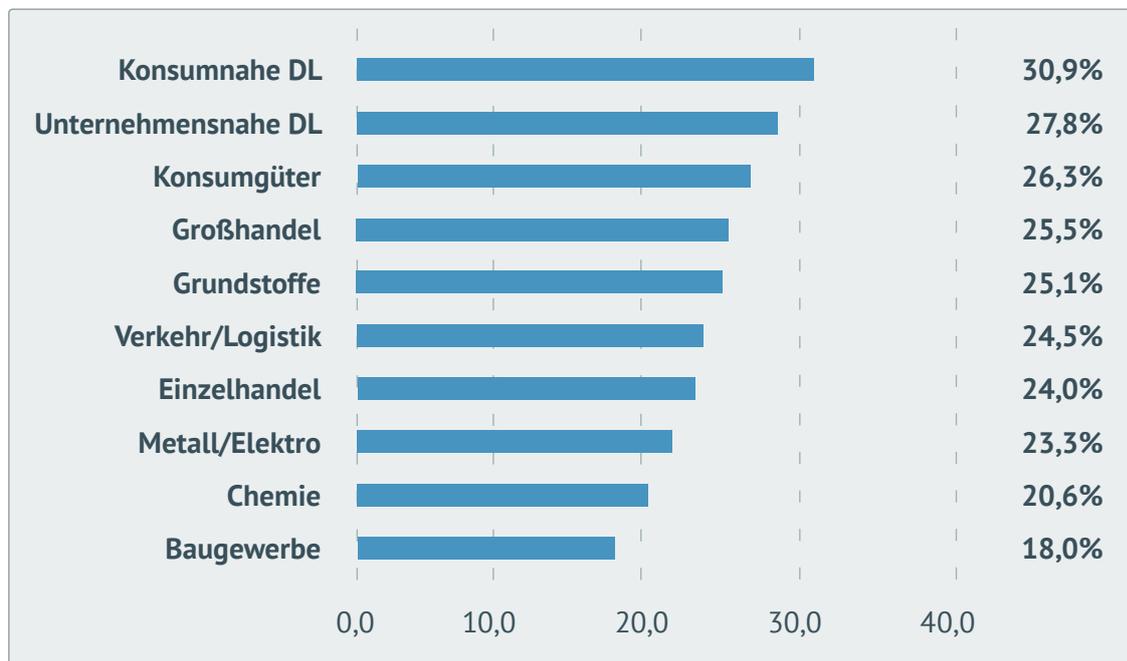
Umsatzrendite	
Fitnessbranche	8,78 (4,96)
Gesamtwirtschaft	3,27 (2,97)

Angaben für 2014 in %, ( ) = Vorjahreswerte

Eine Ursache für die gestiegene Profitabilität der Fitnessunternehmen könnte in der laufenden Marktkonsolidierung bestehen (siehe auch Kapitel 2). Große Fitnessketten dehnen sich immer weiter auf Kosten kleiner Einzelbetriebe aus. Häufig übernehmen die Ketten inhabergeführte Fitnessunternehmen und führen diese dann als Filiale oder Franchise fort. Dabei können Fitnessketten ihren Größenvorteil auf vielfältige Weise ausspielen. So kommen beim Einkauf oder Leasing von Geräten Skaleneffekte zum Tragen, auch die Möglichkeit eines effizienteren Personaleinsatzes wirkt sich positiv auf die Rentabilität aus. Einen anderen Weg, die Kosten zu senken und damit die Ertragskraft zu steigern, schlagen Online-Fitnessstudios ein. Hier stellt sich der Nutzer aus einem virtuellen Kursangebot seine Übungen zusammen und führt diese direkt vor dem heimischen Computer oder Fernseher aus. Die Kosten für das Anmieten und Betreiben von Räumlichkeiten fallen somit für den Unternehmer weg.

Gleichwohl sollte die positive Entwicklung der Umsatzrentabilität nicht darüber hinwegtäuschen, dass nach wie vor eine große Zahl an Fitnessbetrieben mit schmalen EBT-Margen zu kämpfen hat. Insgesamt weist in 2014 ein Viertel aller Studios (25,0 Prozent) eine Umsatzrendite von weniger als 0,5 Prozent auf. Im Hinblick auf den Anteil renditeschwacher Betriebe rangiert die Fitnesswirtschaft damit im Mittelfeld der Branchen (siehe Abb. 22). Eine höhere Zahl von Unternehmen mit geringer Profitabilität findet sich in der Konsumgüterbranche (26,3 Prozent), aber auch bei unternehmensnahen Dienstleistern (27,8 Prozent) und den konsumnahen Dienstleistern (30,9 Prozent).

**Abb. 22: Umsatzrentabilität nach Wirtschaftszweig**



Angaben für 2014, Anteil der Unternehmen mit einer Umsatzrentabilität <0,5%

Am anderen Ende des Spektrums stehen die Branchen des Produzierenden Gewerbes (Industrie und Bausektor). So leiden in der Metall- und Elektroindustrie nur 23,3 Prozent der Unternehmen unter einer schwachen Ertragslage und auch in der Chemiebranche trifft dies nur auf

jeden fünften Betrieb zu (20,6 Prozent). Am besten schneidet das Baugewerbe im Branchenvergleich ab, in dem im Jahr 2014 nur 18,0 Prozent aller Unternehmen eine Umsatzrentabilität unter 0,5 Prozent erzielt.

## 4.4 Personalaufwandsquote

In der Regel stellt der Personalaufwand neben dem Materialaufwand den größten betrieblichen Kostenfaktor dar. Die Personalaufwandsquote setzt den ausgewiesenen Personalaufwand ins Verhältnis zur Gesamtleistung eines Unternehmens. Sie ist somit eine Kennzahl zur Bewertung der Effizienz eines Unternehmens und gibt Aufschluss über die Wirtschaftlichkeit des Personaleinsatzes. Eine niedrigere Kennzahlansprächung kann auf einen effizienteren Einsatz des Personals bzw. eine höhere Produktivität hindeuten. Indessen kann eine Verschlechterung

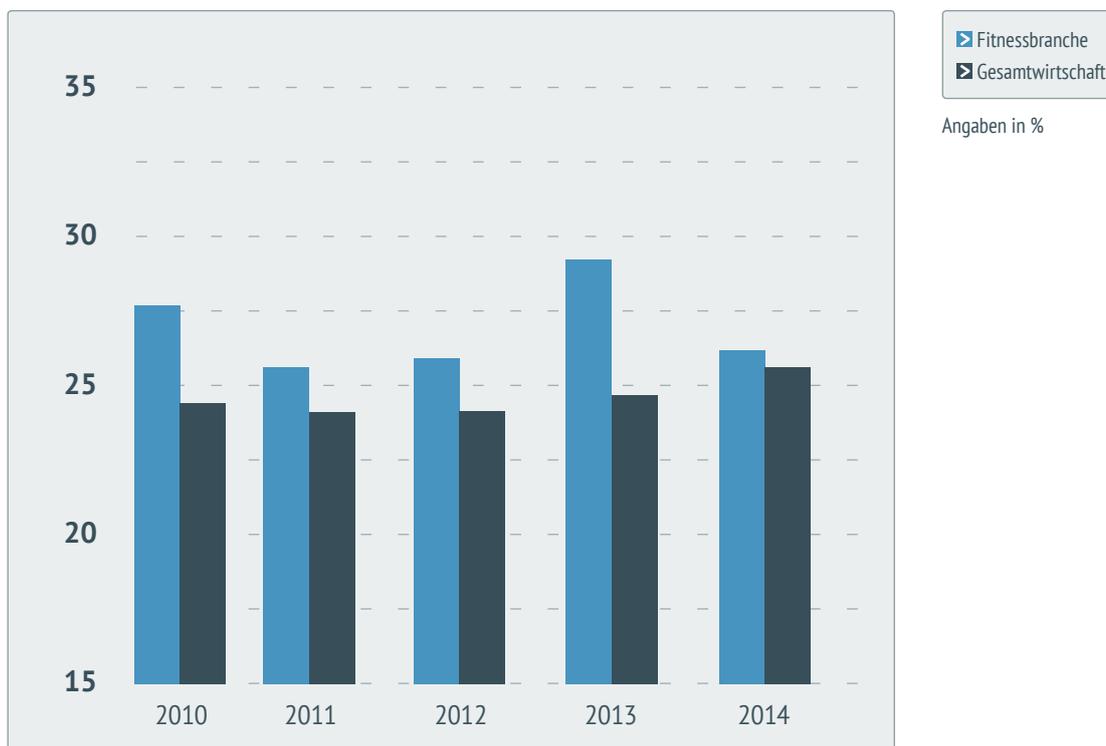
der Personalaufwandsquote mitunter auf höhere Tarifabschlüsse oder Sozialversicherungsbeiträge zurückzuführen sein.

Die Personalaufwandsquote der Fitnessunternehmen schwankt seit 2010 in einem Band zwischen 25,77 Prozent (2011) und 28,74 Prozent (2013). Nachdem der Anteil der Personalaufwendungen am Umsatz in 2013 noch um fast drei Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr gewachsen war (2012: 25,86 Prozent), gelang es den Fitnessstudios in 2014, den Personaleinsatz

wieder etwas effizienter zu gestalten – der Personalaufwand machte nur noch 26,08 Prozent der Umsatzerlöse aus (siehe Abb. 23). Gleichwohl bewegen sich die Personalkosten damit wie schon in den Jahren zuvor auf einem etwas höheren Niveau als in der Gesamtwirtschaft. Dennoch erhöhte sich die Personalintensität zuletzt

branchenübergreifend das zweite Jahr in Folge. Nachdem der Personalaufwand bereits in 2013 leicht von 24,25 auf 24,69 Prozent angestiegen war, wanden die Unternehmen in 2014 etwas mehr als ein Viertel ihrer jährlichen Umsätze (25,36 Prozent) für Personal auf.

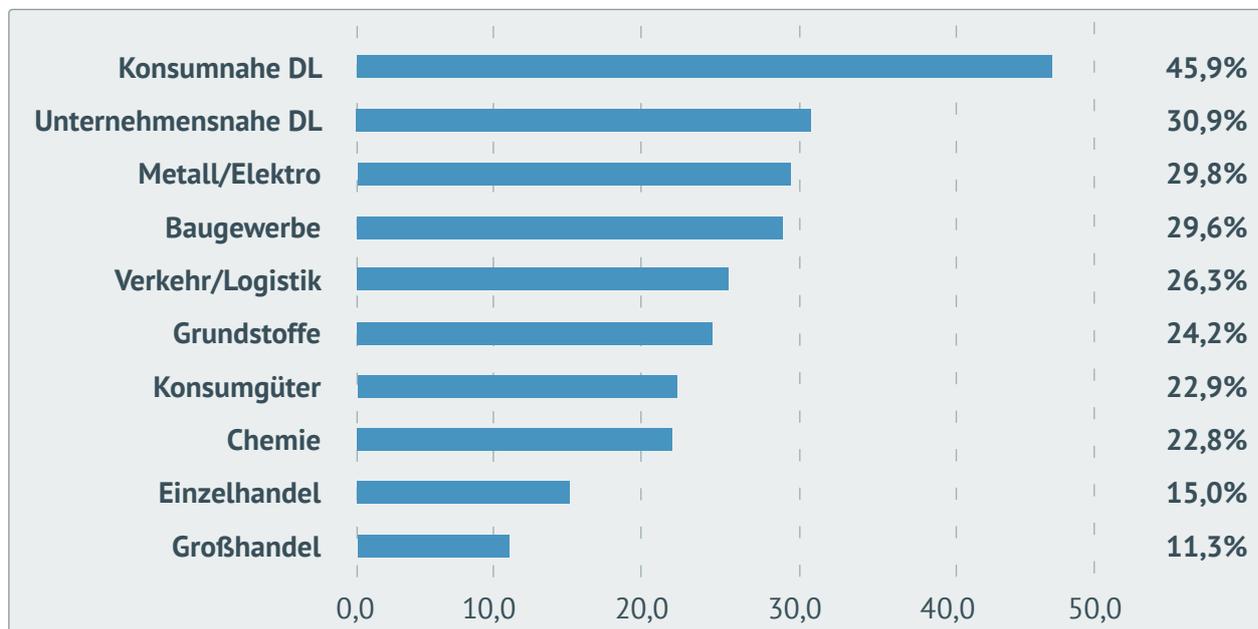
**Abb. 23: Personalaufwandsquote der Fitnesszentren**



Die größte Aussagekraft besitzt die Personalaufwandsquote bei Vergleichen von Unternehmen, die in derselben Branche tätig sind. Nutzt man diese Kennzahl dagegen, um unterschiedliche Wirtschaftszweige zu vergleichen, so gilt es branchenspezifische Charakteristika bei der Interpretation zu berücksichtigen. Auch wenn der Prozess der Automatisierung und Digitalisierung mittlerweile nahezu alle Branchen erfasst hat, so ist die menschliche Arbeitskraft dennoch vielerorts nicht ersetzbar. Insbesondere im Bereich

komplexer Dienstleistungen wie Steuerberatung oder Gesundheitsleistungen lässt sich der Personalaufwand nicht beliebig zurückfahren. Dagegen bietet sich Industrie und Handel häufiger die Möglichkeit, Arbeitsschritte vom Menschen an Maschinen oder Software zu delegieren. Einige Branchen verfügen somit über strukturell höhere Personalaufwandsquoten, ohne dass dies zwingend ein Indiz für einen ineffizienten Personaleinsatz sein muss.

**Abb. 24: Personalaufwandsquote nach Wirtschaftszweig**



Durchschnittliche Personalaufwandsquote, Angaben für 2014

Eine Bestätigung dessen findet sich in Abbildung 24. Demnach unterscheidet sich die Höhe der Personalaufwandsquote in den verschiedenen Wirtschaftszweigen signifikant. Während in der Chemiebranche nur jeder vierte Euro (22,8 Prozent) des Umsatzes in Form von Löhnen und Gehältern aufgewendet werden muss, ist der Personalkostenanteil im Groß- und Einzelhandel mit 15,0 bzw. 11,3 Prozent sogar noch etwas gerin-

ger. Im Gegensatz dazu müssen Dienstleistungsunternehmen ein Vielfaches an Personalaufwendungen stemmen. Zur Veranschaulichung: Die Personalaufwandsquote unternehmensnaher Dienstleister liegt bei 30,9 Prozent, konsumnahe Dienstleister geben sogar fast jeden zweiten (45,9 Prozent) erwirtschafteten Euro für Personal aus.

## 4.5 Deckungsgrad des Anlagevermögens

Der Deckungsgrad des Anlagevermögens wird als Indikator für die Solidität der Finanzierung des Anlagevermögens herangezogen und ist definiert als der Quotient aus der Summe von Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital und dem Anlagevermögen. Eine hohe Abdeckung des Anlagevermögens mit langfristigem Kapital steht für eine solide Finanzierung des Anlagevermögens bzw. die Gewährleistung einer strukturellen Zahlungssicherheit. Grundsätzlich sollten Werte um 100 Prozent angestrebt werden, da auch Teile des Umlaufvermögens längerfristig finanziert werden sollten.

Zuletzt wurde in der Fitnessbranche wieder ein höherer Anteil des Anlagevermögens durch Eigenmittel und langfristiges Fremdkapital finanziert. Der Anlagendeckungsgrad der Fitnessbetriebe, der in 2013 durchschnittlich 52,17 Prozent betragen hatte, belief sich in 2014 auf 61,46 Prozent (siehe Abb. 25). Trotz des Anstiegs liegt der durchschnittliche Anlagendeckungsgrad der Fitnessbetriebe jedoch noch immer merklich unterhalb des Schwellenwerts von 100 Prozent, der eine solide Finanzierung des Anlagevermögens signalisiert. Im selben Zeitfenster war in der Ge-

samtwirtschaft eine gegenläufige Entwicklung zu beobachten. Zwar liegt der durchschnittliche Anlagendeckungsgrad im deutschen Unternehmenssektor 2014 mit 104,53 Prozent weiter

über dem Niveau der Fitnessbranche – gegenüber 2013, als ein Wert von 113,63 Prozent verzeichnet wurde, ist jedoch ein Rückgang zu verzeichnen.

## Abb. 25: Anlagendeckung der Fitnesszentren

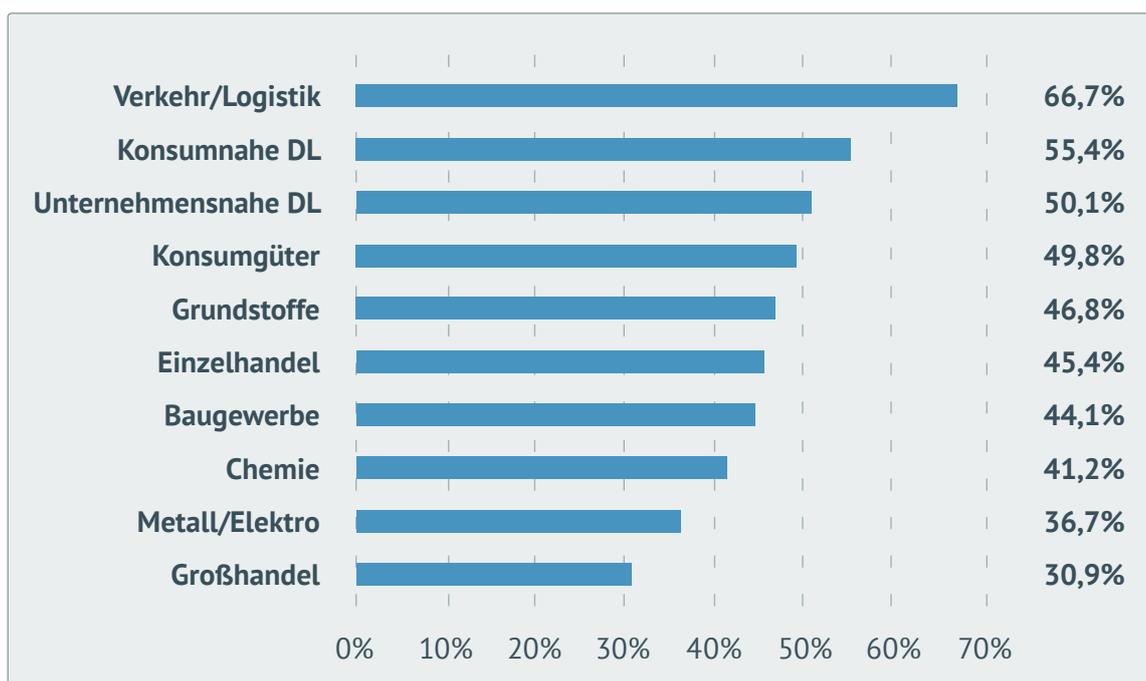
Anlagendeckung	
Fitnessbranche	61,46 (52,17)
Gesamtwirtschaft	104,53 (113,63)

Angaben für 2014 in %, ( ) = Vorjahreswerte

Ein Blick auf die Unternehmensverteilung zeigt zudem, dass die kurzfristige Finanzierung des Anlagevermögens in der Fitnesswirtschaft eher die Regel denn die Ausnahme ist. Drei von fünf Fitnessbetrieben (62,2 Prozent) unterschreiten die 100 Prozent-Schwelle beim Anlagendeckungsgrad und sind somit einer erhöhten Gefahr ausgesetzt, bei Fälligkeit kurzfristiger Verbindlichkeiten in Zahlungsschwierigkeiten zu geraten. Eine vergleichbar große Zahl an Un-

ternehmen, deren Anlagevermögen kurzfristig finanziert ist, findet sich bei den konsumnahen Dienstleistungsunternehmen (siehe Abb. 26). Hier verfügt mehr als die Hälfte des Unternehmensbesatzes (55,4 Prozent) über einen Anlagendeckungsgrad von unter 100 Prozent. Noch stärker ausgeprägt ist das Refinanzierungsrisiko nur im Verkehrs- und Logistiksektor, wo zwei von drei Betrieben (66,7 Prozent) unterhalb des 100 Prozent-Schwellenwertes bleiben.

## Abb. 26: Anlagendeckungsgrad nach Wirtschaftszweig



Anteil der Unternehmen mit einer Anlagendeckung < 100%, Angaben für 2014

## 4.6 Anlagenintensität

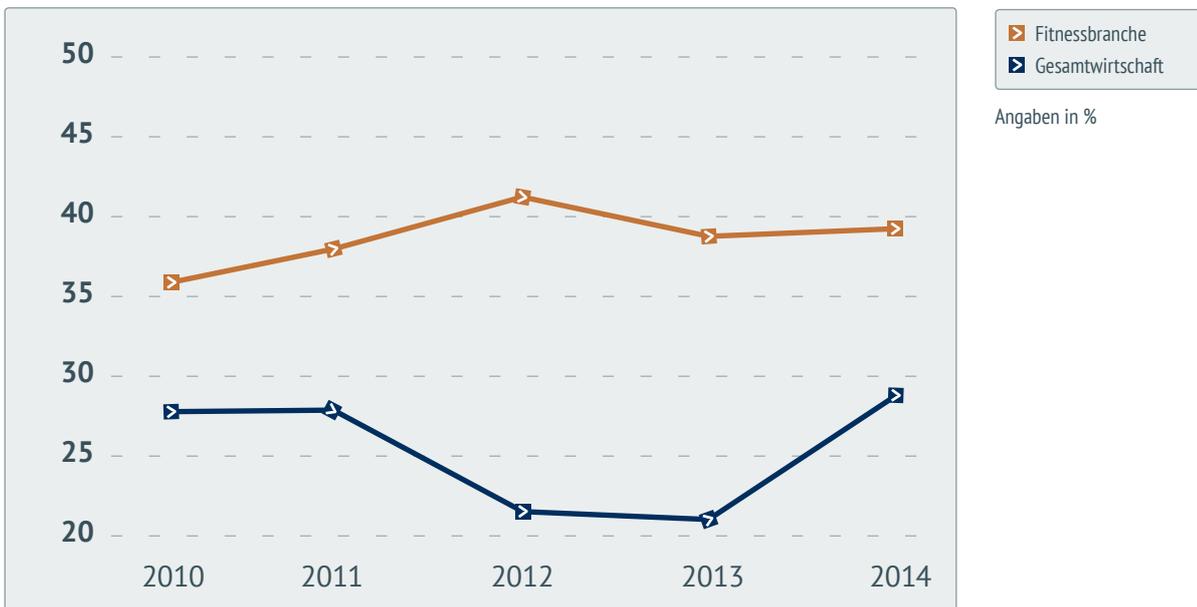
Die Anlagenintensität wird als Indikator für die Flexibilität des Unternehmens hinsichtlich der Anpassung an Beschäftigungsschwankungen bzw. veränderte Marktbedingungen im Allgemeinen herangezogen. Die Anlagenintensität beschreibt die Beziehung des Anlagevermögens zur bereinigten Bilanzsumme, wobei es eine geringe Anlagenintensität dem Unternehmen erleichtert, auf Veränderungen im Absatzbereich zu reagieren. Eine höhere Anlagenintensität signalisiert, dass finanzielle Mittel zeitlich länger gebunden sind. Im Hinblick auf die Kostenstruktur können sich Vorteile ergeben, wenn eine niedrige Anlagenintensität den Fixkostenanteil reduziert. Des Weiteren kann ein zu hohes Anlagevermögen auf der Unternehmensebene darauf hindeuten, dass Fehlinvestitionen getätigt wurden.

Im Vorjahresvergleich hat die Anlagenintensität in der deutschen Fitnessbranche leicht zugenommen. Nachdem der Wert in 2013 bei 38,75 Prozent gelegen hatte, betrug die durchschnittliche Anlagenintensität in 2014 39,31 Prozent. Die seit 2010 zu beobachtende Aufwärtstendenz der Anlagenintensität hat sich somit fortgesetzt (siehe Abb. 27). Anders als in den Vorjahren, in denen sich die Anlagenintensität in Fitnessbranche und Gesamtwirtschaft meist gegenläufig entwickelte, wuchs der Anteil des Anlagevermögens

an der Bilanzsumme in 2014 auch im gesamten deutschen Unternehmenssektor. War noch in 2013 ein Fünftel (21,63 Prozent) des Gesamtvermögens im Anlagevermögen gebunden, so bewegte sich die Anlagenintensität in 2014 auf einem deutlich höheren Niveau (29,20 Prozent). Demnach fiel der Zuwachs kräftiger aus als in der Fitnessbranche.

Ein potentieller Grund für die steigende Anlagenintensität in der Fitnesswirtschaft sind die immer kürzer werdenden Innovationszyklen. Anbieter, die ihrer Kundschaft stets die neuesten Trainingsmethoden bieten wollen, müssen dafür häufig zunächst in zusätzliches Equipment investieren. Beispielhaft für solche neuen Methoden ist etwa das sogenannte EMS-Training, bei dem Muskelgruppen gezielt mit Strom stimuliert werden oder auch das Training mit Vibrationsplatten. Zudem erfordert auch der zunehmende Einzug des Internets der Dinge in die Studios einen erhöhten Kapitaleinsatz. So gibt es mittlerweile die Möglichkeit, mittels Sensoren und Kameras die korrekte Haltung der Trainierenden auf den Geräten zu überprüfen und in Echtzeit und für eine fehlerfreie Ausführung der Übungen zu sorgen.



**Abb. 27: Anlagenintensität der Fitnesszentren**

Darüber hinaus greift die Fitnessbranche verstärkt Entwicklungen aus dem Gesundheitsbereich auf (siehe auch Kapitel 6). So gingen Wellness- und Gesundheitstrends nicht an den Studios vorbei. Um die Nachfrage nach Angeboten wie z.B. Saunen, Solarien oder Rollen- und Band-Massagegeräten zu bedienen, müssen zum Teil kostspielige Investitionen getätigt werden. Letztendlich wirken sich diese Anschaffungskosten zur Schaffung eines zielgruppenaffinen Angebots jedoch zunächst einmal negativ auf die Anlagenintensität aus.

Analog zur Personalaufwandsquote, handelt es sich bei der Anlagenintensität um eine Kennzahl, die eher im brancheninternen Benchmarking zum Einsatz kommt, da die Kapitalbindung in hohem Maße branchenabhängig ist. Kennzeichnend für kapitalintensive Branchen ist, dass zunächst hohe Investitionen in technisches

Gerät, Maschinen und Produktionsanlagen erforderlich sind, bevor die Geschäftstätigkeit aufgenommen werden kann. So liegt die durchschnittliche Anlagenintensität der Chemiebranche mit 34,99 Prozent oberhalb des gesamtwirtschaftlichen Vergleichswerts und auch in der Grundstoffindustrie ist mit 38,69 Prozent verhältnismäßig viel Kapital im Anlagevermögen gebunden. Von allen Wirtschaftszweigen kommen jedoch die Unternehmen aus der Verkehrs- und Logistikbranche auf die höchste Anlagenintensität. Hier liegt der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme bei 45,65 Prozent. Dagegen macht das Anlagevermögen im Handelsgewerbe einen vergleichsweise geringen Anteil am Gesamtvermögen der Unternehmen aus. Im Einzel- und Großhandel liegt die durchschnittliche Anlagenintensität bei 14,17 bzw. 13,19 Prozent.

## 5. Die Lage der Fitnesszentren in den Metropolen Deutschlands



In diesem Kapitel beschäftigen wir uns mit der finanziellen Risikotragfähigkeit der Fitnessunternehmen in den deutschen Metropolen, wobei die Ortsgröße anhand der Einwohnerzahl gemessen wird. Wir analysieren die Fitnessstudios in 15 deutschen Städten mit mehr als 400.000 Einwohnern: Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Duisburg, Düsseldorf, Essen, Frankfurt am Main, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, München, Nürnberg und Stuttgart. Insgesamt befinden sich 15,5 Prozent der Fitnessstudios in Deutschland in einer der genannten Metropolen.

Dabei ist im Hinblick auf die Charakteristika der Metropolen-Studios darauf hinzuweisen, dass es sich bei diesen nicht grundsätzlich um größere Fitnesszentren handelt. So zeigt eine Betrachtung der Verteilung nach Unternehmensgröße, dass der Anteil der kleinen Fitnessstudios, die im Jahr weniger als 250.000 Euro umsetzen, mit 52,1 Prozent fast genauso hoch ist wie in der gesamten Fitnessbranche (52,7 Prozent). Gleichzeitig ist aber festzustellen, dass in den Metropolen ein höherer Prozentsatz an Fitnessbetrieben

besteht, die mehr als 1 Million Euro erwirtschaften. Während sich der Anteil der Studios mit einem Jahresumsatz über 1 Mio. Euro in den Metropolen Deutschlands auf 11,4 Prozent beläuft, sind es in der Fitnessbranche insgesamt mit 7,3 Prozent etwas weniger.

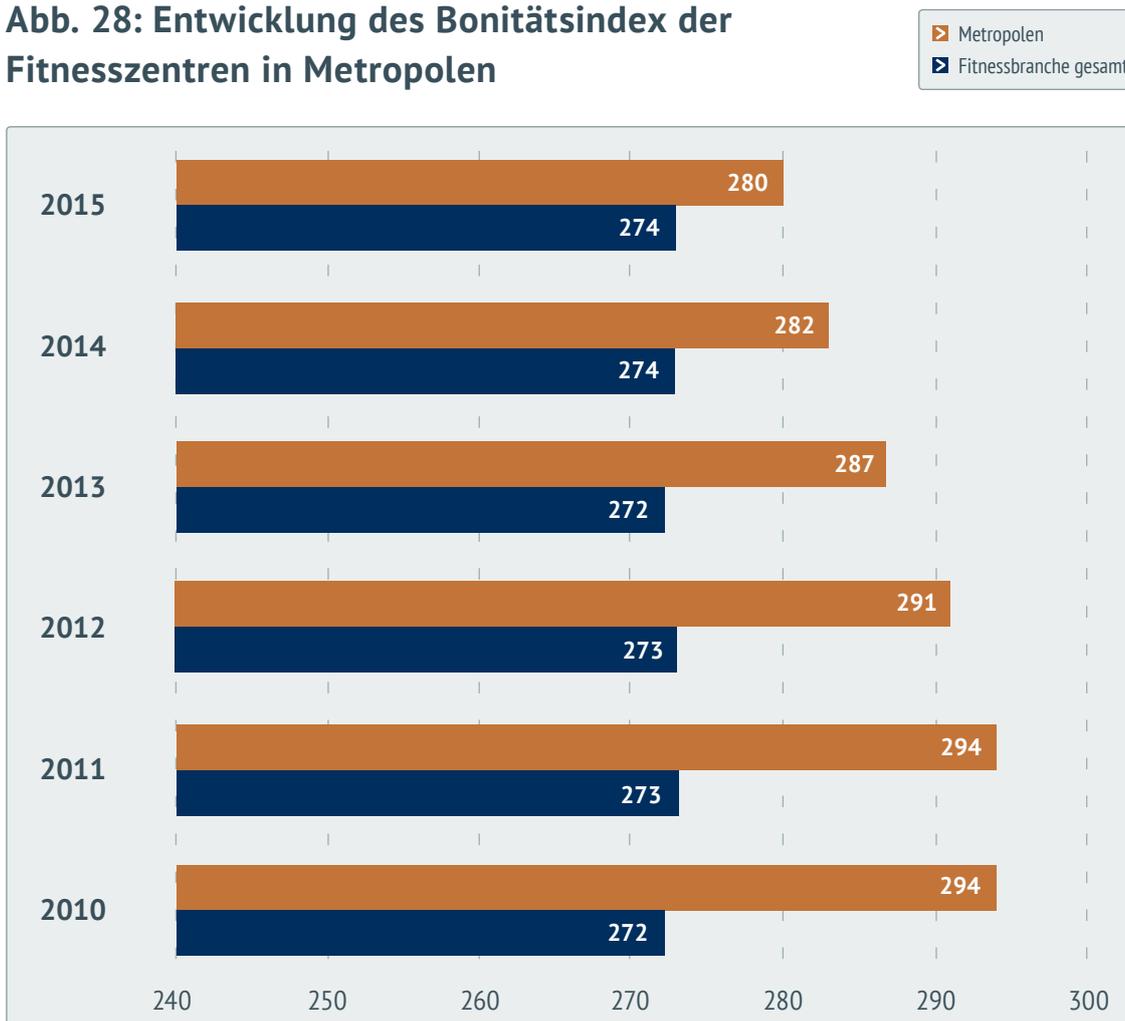
Auffallend ist, dass sich die durchschnittliche Kreditwürdigkeit der Fitnessbetriebe in den deutschen Großstädten mit mehr als 400.000 Einwohnern in den vergangenen Jahren deutlich dem Branchendurchschnitt angenähert hat. So betrug der durchschnittliche Bonitätsindex in den Metropolen-Studios in 2015 immerhin 280 Punkte, nachdem dieser im Jahr zuvor noch bei 282 Punkten gelegen hatte (siehe Abb. 28). Der Trend einer graduellen Verbesserung der Bonität seitens der Fitnesszentren in den Metropolen Deutschlands setzte sich damit fort. Zur Orientierung: Noch im Jahr 2011 verzeichneten die Studios aus Städten wie Berlin, Frankfurt oder München eine wesentlich geringere Kreditwürdigkeit – damals notierte der Bonitätsindex bei 294 Punkten. Eine solche Verbesserung der

Kreditwürdigkeit kann für die gesamte Fitnessbranche nicht festgestellt werden – hier bewegt sich der Bonitätsindex seit Jahren seitwärts und schwankte seit dem Jahr 2010 in der engen Spanne zwischen 272 und 274 Punkten. Zuletzt verharrte der Index im Branchenmittel bei 274 Punkten. Gleichwohl werden die Fitnessstudios in Metropolen nach wie vor als riskanter eingestuft als ein Durchschnittsunternehmen aus der Fitnessbranche.

Nichtsdestotrotz ist der Abstand binnen der letzten fünf Jahre von 21 auf 6 Indexpunkte gesunken. Zudem hat sich der Bonitätsindex das vierte Jahr in Folge verbessert. Dies könnte mitunter auf die hohe Wettbewerbsintensität

zurückzuführen sein, die in den deutschen Metropolen vorherrscht und Druck auf die Margen der Fitnesszentren ausübt. Schließlich ist die Studiodichte in den Metropolen wesentlich größer als in kleineren Städten oder ländlichen Gebieten. Der härtere Wettbewerb hat nicht zu einem Ausleseprozess geführt, da der Insolvenzindikator in den Städten mit mehr als 400.000 Einwohnern mit 1,31 Prozent sogar unterhalb des Risikoindex für die gesamte Fitnessbranche liegt (2,06 Prozent; siehe Kapitel 3.3). Wohl aber haben die Fitnessstudios sicherlich versucht, über Qualitäts- und vor allem Effizienzverbesserungen im hart umkämpften Fitnessmarkt in deutschen Metropolen zu bestehen.

**Abb. 28: Entwicklung des Bonitätsindex der Fitnesszentren in Metropolen**

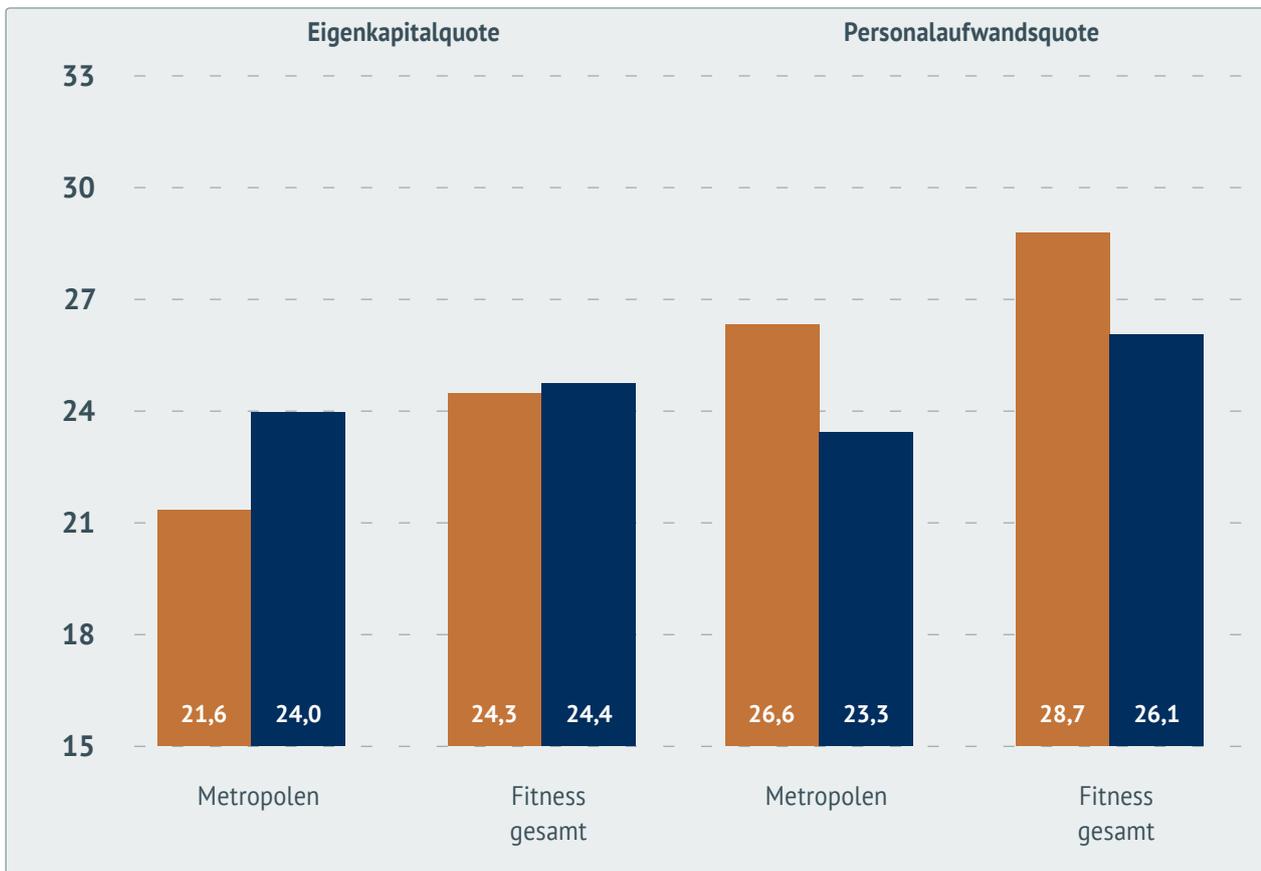


Durchschnittlicher Bonitätsindex



So zeugt der Vorjahresvergleich bei der Personalaufwandsquote nicht nur von merklichen Effizienzsteigerungen, die Fitnessstudios in den Metropolen schneiden unter Rentabilitäts Gesichtspunkten auch besser ab als der Branchendurchschnitt. Binnen Jahresfrist sank die Personalaufwandsquote in der Fitnessbranche zwar von 28,7 auf 26,1 Prozent (siehe Abb. 29). Aller-

dings konnten die Fitnessbetriebe in den Großstädten mit über 400.000 Einwohnern den Anteil der Personalkosten an den Umsatzerlösen stärker reduzieren: Nachdem die Personalintensität im Jahr 2013 noch durchschnittlich 26,6 Prozent betragen hatte, waren es im Jahr darauf nur noch 23,3 Prozent (minus 3,3 Prozentpunkte).

**Abb. 29: Kapitalstruktur und Rentabilität in städtischen Fitnessstudios**


 2013  
 2014

Angaben in %

Auch die Eigenkapitalpuffer konnten von den Metropolen-Studios ausgebaut werden. So erhöhten die Fitnessunternehmen aus den deutschen Großstädten den Anteil der Eigenmittel an der Bilanzsumme auf Jahressicht von durch-

schnittlich 21,6 auf 24,0 Prozent. Dagegen blieb die Eigenkapitalbasis in der gesamten Branche weitestgehend konstant (24,4 Prozent, nach 24,3 Prozent).

## 6. Die wirtschaftliche Lage der Gesundheitsbranche

Während der Begriff „Fitnessstudio“ lange Zeit vorwiegend mit einer reinen Sporteinrichtung gleichgesetzt wurde, hat sich das Angebot der Branche inzwischen deutlich gewandelt. Viele Fitnessunternehmen verstehen sich zunehmend als Anbieter von Gesundheitsdienstleistungen. Dabei rücken insbesondere die Themengebiete Prävention und Rehabilitation verstärkt in den Fokus der Fitnessbranche.

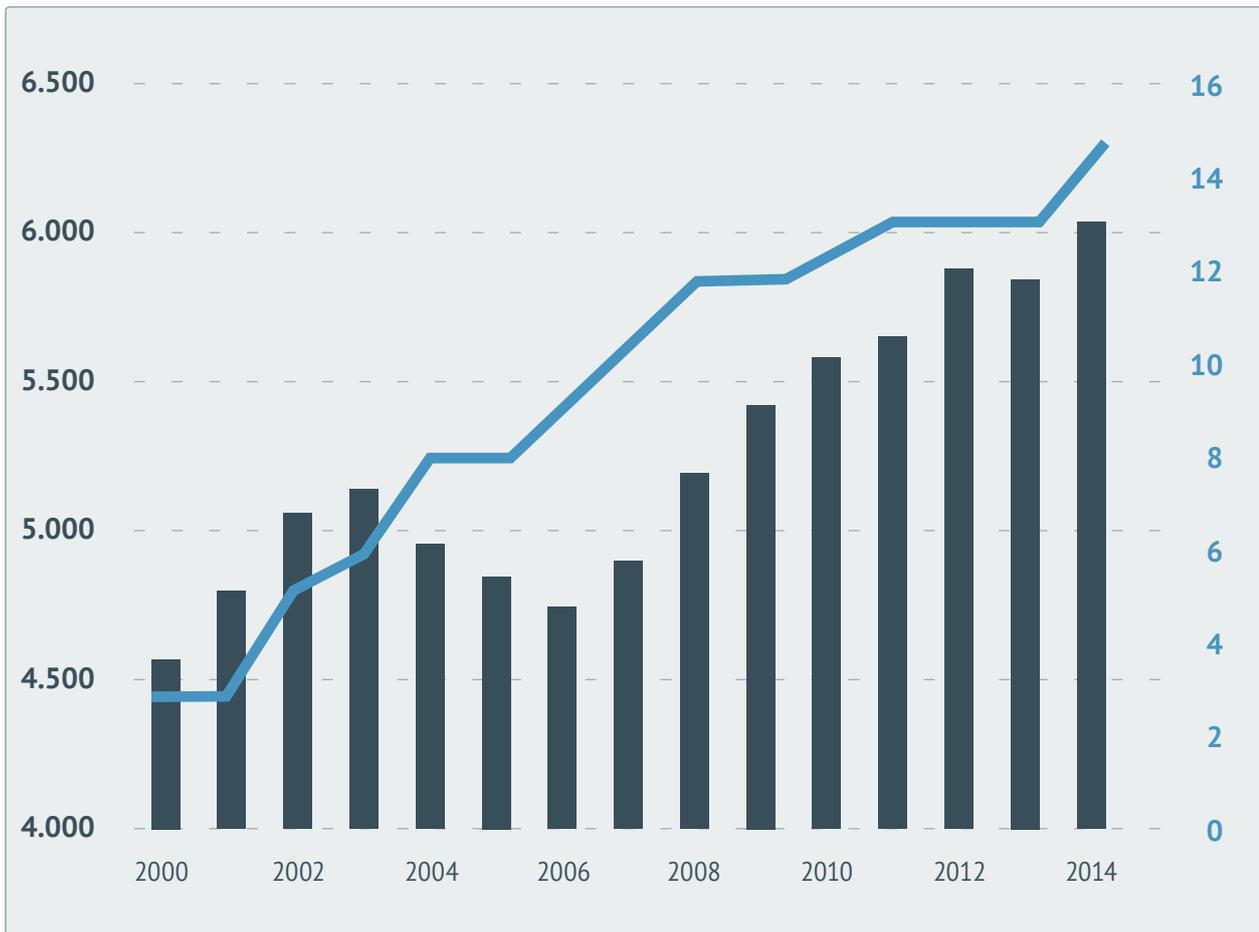
Der allgemeine Fitness- und Gesundheitszustand des Einzelnen ist ein Thema, das in zunehmendem Maße auch die Wirtschaft beschäftigt. Alternde Belegschaften und ein Fachkräftemangel führen in vielen Wirtschaftszweigen dazu, dass Arbeitgeber ein erhöhtes Interesse daran haben, die Arbeitskraft ihrer Beschäftigten möglichst lange zu erhalten. So kümmern sich etwa für die Bayer AG deutschlandweit 500 „Gesundheitsbeauftragte“ um den Gesundheitszustand der Belegschaft. Im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements verfolgt der Konzern einen ganzheitlichen Ansatz: Neben Angeboten, die den körperlichen Fitnesszustand der Beschäftigten verbessern sollen, umfassen die Maßnahmen des Unternehmens auch die mentale Gesundheit sowie Ernährungsberatung und Vorsorgeuntersuchungen.

Von politischer Seite wurde der Vorsorgegedanke in 2015 durch die Verabschiedung des „Gesetzes zur Stärkung der Gesundheitsförderung und Prävention“ gestärkt. Nach dem neuen Gesetz ist es Ärzten erlaubt, „qualitätsgesicherte Bewegungsangebote in Sport- und Fitnessstudios“ zu verschreiben.

Dass Handlungsbedarf besteht, unterstreichen die Zahlen zur Berufsunfähigkeit, die von

der gesetzlichen Rentenversicherung erhoben werden. Demnach muss gut jeder vierte Arbeitnehmer im Laufe des Berufslebens seine Erwerbstätigkeit vorzeitig einschränken oder sogar ganz beenden. Die Gründe hierfür sind vielfältig, auffällig ist jedoch die wachsende Zahl der Erwerbstätigen die aufgrund psychischer Leiden aus dem Erwerbsleben ausscheiden. Wie aus einer Untersuchung des Analysehauses Morgen & Morgen hervorgeht, waren Nervenkrankheiten sowie psychische Erkrankungen 2015 mit 29 Prozent für die meisten Leistungsfälle in der Berufsunfähigkeitsversicherung verantwortlich, noch vor Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparates (21 Prozent).

Neben der Prävention eröffnen sich für Fitness- und Gesundheitsunternehmen auch im Bereich der Nachsorge Geschäftspotentiale. Die Attraktivität des Marktes für medizinische Rehabilitation wird bei Betrachtung des Marktvolumens deutlich (siehe Abb. 30): Insgesamt wendete die Deutschen Rentenversicherung im Jahr 2014 in Deutschland 6,03 Mrd. Euro für Rehabilitation auf, nachdem die Rentenversicherung in 2013 noch 5,84 Mrd. Euro ausgegeben hatte. Im langfristigen Vergleich zu den Bruttoaufwendungen in 2000 (4,55 Mrd. Euro) entspricht dies einem Plus von 32,5 Prozent. Dabei erfolgt zwar der überwiegende Teil der medizinischen Rehabilitation stationär, jedoch verringerte sich der Anteil stationärer Leistungen im Zeitraum zwischen 2000 und 2014 deutlich von 93 auf 83 Prozent. Gleichzeitig hat sich der Anteil ambulanter Reha-Leistungen seit dem Jahr 2000 mehr als verfünffacht – die ambulanten Leistungen machen aktuell rd. 14% aus.

**Abb. 30: Rehabilitationsaufwendungen in Deutschland**


- Anteil ambulanter Leistungen (rechte Skala)
- Aufwendungen für Rehabilitation insgesamt

Reha-Aufwendungen in Mio. Euro, Anteil ambulanter Leistungen an allen medizinischen Rehabilitationsleistungen in %  
 Quelle: Deutsche Rentenversicherung

Bedingt durch den anhaltend hohen Kostendruck im Gesundheitssystem ist auch in Zukunft zu erwarten, dass Reha-Maßnahmen vermehrt ambulant durchgeführt werden und stationäre Behandlungen an Bedeutung verlieren. Eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf Rehabilitationsmaßnahmen stellt für die Fitnesszentren eine Chance dar, ihre Umsatzbasis zu diversifizieren. So werden rd. 80 Prozent der Rehabilitationsmaßnahmen von der gesetzlichen Kranken- bzw. Rentenversicherung bezahlt.

Folglich gestalten sich die Übergänge zu Rehabilitationseinrichtungen und Krankengymnastikpraxen zunehmend fließend. Da eine ausschließliche Betrachtung der Fitnessbranche möglicherweise zu kurz greift, liefern wir im Folgenden Strukturdaten, sowie bonitätsrelevante Informationen und Kennzahlen zur Einschätzung der wirtschaftlichen Lage von weiteren Gesundheitsbetrieben. Darunter fallen Vorsorge- und Rehabilitationskliniken, Massage- und Krankengymnastikpraxen sowie Altenwohnheime, die wir als „Gesundheitsbranche i.w.S.“ zusammenfassen.

## 6.1 Vorsorge- und Rehabilitationskliniken

**Abb. 31: Unternehmensverteilung nach Anzahl der Mitarbeiter**

Zahl der Mitarbeiter	2015	Gesamtwirtschaft
k.A.	8,54%	18,17%
bis 2	19,78%	52,54%
bis 5	6,87%	13,65%
bis 10	5,01%	6,92%
mehr als 10	59,80%	8,73%

**Abb. 32: Unternehmensverteilung nach Umsatzgröße**

Jahresumsatz	2015	Gesamtwirtschaft
bis 0,25 Mio. €	6,52%	52,37%
bis 0,5 Mio. €	6,52%	16,04%
bis 1,0 Mio. €	11,26%	11,44%
bis 5,0 Mio. €	34,39%	13,90%
mehr als 5,0 Mio. €	41,30%	6,25%

**Abb. 33: Unternehmensverteilung nach Unternehmensalter**

Unternehmensalter	2015	Gesamtwirtschaft
bis unter 2 Jahre	7,89%	17,31%
2 bis unter 5 Jahre	5,01%	12,51%
5 bis unter 10 Jahre	14,67%	18,07%
10 Jahre und älter	72,42%	52,12%

**Abb. 34: Kennzahlen der Risiko- und Bonitätsbewertung**

Jahr	Insolvenzaufkommen	Bonitätsindex	Ausfallrisiko (%)	DSO (in Tagen)
2015	3	244	0,46	13,57
2014	9	246	0,83	11,76

**Abb. 35: Bilanzkennzahlen**

	2014	2013
Eigenkapitalquote	56,1%	51,8%
Verschuldungsgrad	0,7	0,8
Umsatzrentabilität	1,4%	0,8%
Personalaufwandsquote	63,8%	63,5%
Anlagendeckung	97,2%	93,4%
Anlagenintensität	69,8%	70,1%

## 6.2 Massage- und Krankengymnastikpraxen

**Abb. 36: Unternehmensverteilung nach Anzahl der Mitarbeiter**

Zahl der Mitarbeiter	2015	Gesamtwirtschaft
k.A.	11,13%	18,17%
bis 2	31,99%	52,54%
bis 5	20,71%	13,65%
bis 10	18,57%	6,92%
mehr als 10	17,60%	8,73%

**Abb. 37: Unternehmensverteilung nach Umsatzgröße**

Jahresumsatz	2015	Gesamtwirtschaft
bis 0,25 Mio. €	49,05%	52,37%
bis 0,5 Mio. €	25,95%	16,04%
bis 1,0 Mio. €	16,89%	11,44%
bis 5,0 Mio. €	7,57%	13,90%
mehr als 5,0 Mio. €	0,54%	6,25%

**Abb. 38: Unternehmensverteilung nach Unternehmensalter**

Unternehmensalter	2015	Gesamtwirtschaft
bis unter 2 Jahre	19,12%	17,31%
2 bis unter 5 Jahre	16,17%	12,51%
5 bis unter 10 Jahre	21,91%	18,07%
10 Jahre und älter	42,81%	52,12%

**Abb. 39: Kennzahlen der Risiko- und Bonitätsbewertung**

Jahr	Insolvenzaufkommen	Bonitätsindex	Ausfallrisiko (%)	DSO (in Tagen)
2015	5	263	0,43	13,82
2014	6	268	0,27	11,91

**Abb. 40: Bilanzkennzahlen**

	2014	2013
Eigenkapitalquote	27,6%	23,5%
Verschuldungsgrad	1,0	1,6
Umsatzrentabilität	2,1%	1,3%
Personalaufwandsquote	57,8%	58,3%
Anlagendeckung	79,0%	84,9%
Anlagenintensität	42,4%	38,0%

## 6.3 Altenwohnheime

**Abb. 41: Unternehmensverteilung nach Anzahl der Mitarbeiter**

Zahl der Mitarbeiter	2015	Gesamtwirtschaft
k.A.	10,91%	18,17%
bis 2	16,00%	52,54%
bis 5	4,63%	13,65%
bis 10	4,58%	6,92%
mehr als 10	63,88%	8,73%

**Abb. 42: Unternehmensverteilung nach Umsatzgröße**

Jahresumsatz	2015	Gesamtwirtschaft
bis 0,25 Mio. €	5,84%	52,37%
bis 0,5 Mio. €	6,12%	16,04%
bis 1,0 Mio. €	11,19%	11,44%
bis 5,0 Mio. €	51,42%	13,90%
mehr als 5,0 Mio. €	25,43%	6,25%


**Abb. 43: Unternehmensverteilung nach Unternehmensalter**

Unternehmensalter	2015	Gesamtwirtschaft
bis unter 2 Jahre	12,50%	17,31%
2 bis unter 5 Jahre	6,06%	12,51%
5 bis unter 10 Jahre	15,62%	18,07%
10 Jahre und älter	65,83%	52,12%

**Abb. 44: Kennzahlen der Risiko- und Bonitätsbewertung**

Jahr	Insolvenzaufkommen	Bonitätsindex	Ausfallrisiko (%)	DSO (in Tagen)
2015	14	241	0,60	12,48
2014	20	241	0,53	10,48

**Abb. 45: Bilanzkennzahlen**

	2014	2013
Eigenkapitalquote	35,5%	33,9%
Verschuldungsgrad	1,3	1,2
Umsatzrentabilität	2,0%	1,5%
Personalaufwandsquote	60,0%	58,2%
Anlagendeckung	82,7%	86,5%
Anlagenintensität	56,8%	53,2%

## 7. Fazit und Ausblick

Die deutschen Fitnessunternehmen haben im vergangenen Jahr von der soliden deutschen Konjunktur profitiert. So dürfte die Entwicklung der Fitnessstudios vor allem von der kräftigen Expansion der privaten Konsumausgaben Auftrieb erhalten haben. Dabei sollte ihnen nicht zuletzt die weiter günstige Beschäftigungsentwicklung und steigende Realeinkommen zu Gute gekommen sein. Insbesondere die sinkenden Energiepreise haben für deutliche Kaufkraftzuwünfte der privaten Haushalte gesorgt. Nachdem die verfügbaren Einkommen bereits in 2014 um 2,3 Prozent gewachsen waren, fiel der Einkommenszuwachs in 2015 mit 2,8 Prozent nochmals stärker aus.

Bemerkenswert ist, dass der Trend zu einer höheren Stabilität der Fitnessstudios im zurückliegenden Jahr nochmal an Schwung gewonnen hat. Dies spiegelt sich in erster Linie in einem deutlichen Rückgang des Creditreform Risikoindicators, der die Ausfallgefahr erfasst, wider. Der Risikoindex ist auf Jahressicht um fast einen halben Prozentpunkt von 2,53 auf 2,06 Prozent gefallen. Überhaupt stellte sich die Insolvenzsituation im Fitnessgewerbe weiter freundlich dar – die Zahl der Insolvenzen von Fitnessstudios ging im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 9,8 Prozent zurück. Gleichzeitig bewegte sich der Bonitätsindex weiter seitwärts und signalisiert nach wie vor eine mittlere Bonität.

Gemessen an den in dieser Analyse beleuchteten Finanzkennzahlen hat sich die finanzielle Risikotragfähigkeit ebenfalls verbessert. Während

die Eigenkapitalsituation als stabil zu bezeichnen ist, konnten die deutschen Fitnessstudios im Hinblick auf ihre Profitabilität Fortschritte erzielen, was sich in einer im Durchschnitt gestiegenen Umsatzrendite und Personalaufwandsquote niederschlug. Unterdessen ist die durchschnittliche Anlagenintensität in der Tendenz nach wie vor aufwärtsgerichtet und zudem merklich höher als der branchenübergreifende Durchschnitt.

Erfreuliche Nachrichten gibt es in Bezug auf die Fitnessunternehmen aus den deutschen Metropolen mit mehr als 400.000 Einwohnern zu vermelden. Auch wenn sich Kreditwürdigkeit im Vergleich zur gesamten Fitnessbranche weiterhin etwas schlechter darstellt, hat sich der Bonitätsindex das vierte Jahr in Folge verbessert. Auch deren Eigenkapitalquote und die Personalaufwandsquote sind im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

Indessen sind die Perspektiven für die deutschen Fitnessbetriebe gut – diesbezüglich sollten sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im laufenden Jahr konstruktiv entwickeln. Insgesamt sollte das Wachstum der deutschen Wirtschaft seinem stetigen Wachstumspfad weiter folgen und in 2016 mit einem Zuwachs von 1,6 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres liegen – spürbare Ausschläge nach oben wie nach unten dürften ausbleiben.

Dabei sollte sich der konsumgetriebene Aufschwung im laufenden Jahr fortsetzen. Vor dem Hintergrund der grundsätzlich positiven Wachs-



tumperspektiven dürfte auch das Beschäftigungswachstum anhalten, was sich förderlich auf die privaten Konsumausgaben auswirken wird. Getragen wird der private Verbrauch zudem von den nach wie vor günstigen Einkommensaussichten und vorteilhaften Finanzierungsbedingungen, die zusätzliche Ausgabenspielräume schaffen sollten. Weitere Impulse sollten in dieser Hinsicht auch vom geringen Preisauftrieb und dem Einsparpotenzial infolge der niedrigen Energiepreise ausgehen.

Alles in allem dürfte die deutsche Wirtschaft in 2016 ein lebhaftes Konsumwachstum verzeichnen. Die Entwicklung des GfK-Konsum-

klimaindex deutet auf eine anhaltend positive Stimmung unter Deutschlands Verbrauchern hin. Der GfK-Index setzte seinen Aufwärtstrend in 2015 zunächst fort und stieg von 8,7 Punkten (Jan-15) auf ein neues Rekordhoch von 10,2 Punkten im Juni. Seitdem hält er sich auf hohem Niveau. In 2016 zeigte das Konsumklima einen erfreulichen Start – für März 2016 prognostiziert der GfK-Gesamtindikator nach 9,4 Punkten im Februar 9,5 Punkte, so dass für 2016 die Grundlagen für eine weiterhin schwungvolle Konsumkonjunktur gelegt sind.

## 8. Anhang

Die Daten aus der Creditreform Wirtschaftsdatenbank stellen die Datengrundlage der Untersuchung dar. Die Creditreform Wirtschaftsdatenbank umfasst rund vier Millionen wirtschaftsaktive Unternehmen und selbstständig Tätige mit Sitz in Deutschland sowie eine Vielzahl von Datensätzen zu bereits geschlossenen oder insolventen Unternehmen. Damit gilt sie als umfangreichste Datenbasis zu deutschen Unternehmen weltweit.

Die Creditreform Wirtschaftsdatenbank enthält aktuelle Wirtschafts- und Bonitätsinformationen, wobei jedes Quartal ein Datensatz aller zu diesem Zeitpunkt aktiven Unternehmen angefertigt und archiviert wird. Mittels dieses Datenpanels lassen sich z.B. Entwicklungen unter einzelnen Unternehmen und Branchen analysieren. Die Merkmale, die zu den Unternehmen in der Datenbank hinterlegt sind und selektiert werden können, bestehen u.a. aus:

- ▣ vollständige Firmenadresse, Bundeslandkennzeichen, PLZ und Telefonnummer
- ▣ Gründungsdatum, Angaben zu Mitarbeiter- und Umsatzzahlen, Rechtsform des Unternehmens, Bonitätsinformationen
- ▣ Eigentümer- und Gesellschafterstruktur, Besitzanteile sowie weitere Informationen zu den Firmeninhabern bzw. Gründern (bspw. Anzahl, Alter, Geschlecht)

- ▣ vorhandene gerichtliche Negativkennzeichen zu einem Unternehmen wie z.B. die Eröffnung oder der Abschluss eines unternehmerischen Insolvenzverfahrens mit den entsprechenden Datumsinformationen
- ▣ Wirtschaftszweig in Form eines fünfstelligen WZ-Codes gemäß der Systematik der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes von 2008.

Diese Datensätze können mit Bilanzinformationen aus der Creditreform Bilanzdatenbank angereichert werden, welche die Jahresabschlüsse zu deutschen Kapitalgesellschaften enthält. Auf Basis der Bilanzdatenbank der Creditreform Gruppe können zur weiteren Analyse der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens oder innerhalb einer Branche Bilanzkennzahlen errechnet werden, die in der Praxis häufig zum Einsatz kommen.

Der oben genannten Systematik der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes folgend, wurde die Fitnessbranche in der vorliegenden Studie über ihren fünfstelligen Branchencode identifiziert: 93.13.0 (Fitnesszentren). Neben der Fitnessbranche wurden in Abschnitt 6 zusätzlich einzelne Branchen von besonderem Interesse untersucht, die unter „Gesundheitsbranche i.w.S.“ subsumiert wurden. Dabei sind insgesamt drei Branchen berücksichtigt worden: die Branche „Vorsorge- und Rehabilitationskliniken“ (WZ08-Code 86.10.3), die Branche „Massagepra-

xen, Krankengymnastikpraxen, Praxen von medizinischen Bademeisterinnen und Bademeistern, Hebammen und Entbindungspflegern sowie von verwandten Berufen“ (WZ08-Code 86.90.2) sowie „Altenheime; Alten- und Behindertenwohnheime“ (WZ08-Code 87.30.0). Im Zuge der Analyse der Branche 86.90.2 wurde eine Einschränkung der Rechtsform vorgenommen: Die Untersuchung beschränkt sich auf die Rechtsformen AG, BGB Gesellschaft, GmbH, GmbH & Co. KG sowie OHG. Um einen für statistische Betrachtungen

signifikanten Datenbestand zu gewährleisten, wurde für die Analyse der Bilanzkennzahlen die Oberbranche 86.90.0 herangezogen.

In Bezug auf das Benchmarking im Zuge der vergleichenden Analysen nach Wirtschaftszweig wurden Branchenaggregate gebildet. Die Definition bzw. Zusammensetzung der WZ08-Cluster ist der folgenden Übersicht zu entnehmen.

### Abb. 46: Legende der der Branchenaggregate

Branchenaggregate	WZ 2008
Baugewerbe	41-43
Chemie/Kunststoff	20-22
Einzelhandel	47
Großhandel	46
Grundstoffe	01-09, 19, 23
Konsumgüter	10-18, 31-32
Konsumnahe Dienstleistungen	55-56, 79, 86-93, 95-96
Metall/Elektro	24-30
Unternehmensnahe Dienstleistungen	61-63, 69-74, 77-78, 80-82
Verkehr/Logistik	49-53

Systematik der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes (2008)





www.difg-verband.de

**DIFG**  
DEUTSCHER INDUSTRIEVERBAND  
FÜR FITNESS UND GESUNDHEIT e.V.

## WIR UNTERSTÜTZEN DAS WACHSTUM DER FITNESS- UND GESUNDHEITSINDUSTRIE

- ⊗ EINKAUFSVORTEILE für Ihr Unternehmen
- ⊗ EXPERTISEN & STUDIEN für Ihre Strategie
- ⊗ VERANSTALTUNGEN für Ihren Geschäftserfolg
- ⊗ NETZWERKE & KONTAKTE für erfolgreiche Kooperationen

Wir zeigen Ihnen gerne Ihren Nutzen als Mitglied des DIFG e.V. auf.

Kontaktieren Sie uns: [nagel@difg-verband.de](mailto:nagel@difg-verband.de) oder 0211-15799613



