

38 Lørdag



Slagsmål om sv

SATS og Elixia får nordmenn tynne, men er selv blitt elefanter med milliardg



SUNN KONKURRANSE?
Hasse Hoftvedt mener SATS har laget et konsept som er mistenkelig likt hans eget. FOTO: IVAN KVERME

vett valuta

jeld. Samtidig går startskuddet for lavpriskrig og oppgjør med fagforeningen. Fortsetter neste side →



TIL SALGS? Bjørn Maaseide er storeier i Elixia, sammen med PE-fondet Norvestor.

FOTO: FINANSAVISEN



ALLE VIL HA KJEDE: Den nye konkurransen drives

ANDREAS KLEMSDAL

- SATS er desperate, sier Hasse Hoftvedt.

Kroppen hans har en form som man bare får ved flittig bruk av helsestudio. Og når han snakker om selskapet han selv var med å etablere i 1995 er det som om nakkemusklene reiser seg litt ekstra.

I 2007 etablerte han lavprissenteret Fitness.xpress. Lenge var planen å leve lykkelig som en liten, lokal kjede, med to-tre avdelinger i Oslo. Men for et par uker siden skjedde det noe som fikk ham til å endre planer. Ifølge Hoftvedt sto selgere fra SATS nærmest ved siden av inngangen til Fitness.xpress på Bislett for å kapre nye medlemmer.

- Vi har også tatt dem på fersken i å ta ned plakater, hevder Hoftvedt og legger til:
- Etter 19 år i bransjen, har jeg aldri opplevd noe lignende.

SATS-talsmann Lars-Einar Petterson

Medlemsjakten

Senter	Ant. senter	Medlemmer
Sats inkl. Spenst	79	100000
Elixia	43	120000
Friskis & Svettis	3	30000
Mudo	17	5000
3T	11	30000
Fitness Xpress	2	5000
EVO fitness	5	2500

svarer:

- Dette er et område der sentrene ligger tett. Etter det jeg vet sto vi ikke utenfor døren til Fitness.xpress, men i samme kvartal. Vi vil ha sunn konkurranse.

Priskrig

Tidligere denne måneden annonserte Easjet-gründer Stelios Haji-Ioannou at han

skal vinne markedet for lavpristrening i hele Europa. Ingen land er fredet når Easygym rulles ut.

Men på Østlandet er det allerede en kø av billigkjeder. Evo Fitness, Fresh Fitness, Jimu og Fitness.xpress er fire kjeder som frir til dem med tykke lær og tynn lommebok.

Den lavpriskjeden som foreløpig har gitt mest gass i Norge, er EVO Fitness. De har etablert fem sentere på åtte måneder. Også denne kjeden er etablert av tidligere ledere og eiere i SATS og Elixia.

- Dette markedet endrer seg hver dag. Vi ønsker å skille oss fra de andre lavpriskjedene ved at vi har kompakte lokaler som har en høy kvalitet. Vi skal se like bra ut som Elixia, bare med et mer begrenset tilbud, sier Kim Jordsjø som lokker med en medlemspris på 295 kroner i måneden.

Den nye konkurransen styres i stor grad av gamle kjenninger. Bak nye Gym Club står

SATS-gründer Vegard Liven. Gym Club har satt ned prisen til 299 kroner i måneden. Fitness.xpress har samme pris, men lover å sette ned prisen til 199 for de som er lojale medlemmer. Fresh Fitness har svart med et pangtilbud på 199 kroner i måneden.

Voksesmerter

Både SATS og Elixia har vokst raskt de siste årene. Og vekst koster flesk.

SATS-konsernet, som omfatter virksomhet i hele Norden, omsatte for 1,6 milliarder svenske kroner i fjor. Resultat før skatt ble bare 10 millioner svenske kroner, takket være store nedskrivninger og finanskostnader.

Balansen eser ut. Konsernet har en kort-siktig og langsiktig gjeld på 800 millioner svenske kroner. Av eiendelene på 1,2 milliarder er hele 500 millioner goodwill.

Elixia har også lagt kraftig på seg. Kon-

✓ Klappjakt på kunder

✓ Mylder av nye kjeder



I stor grad av tidligere gründere og eiere i SATS. Vegard Liven har startet Gym Club.

FOTO: FINANSAVISEN

REKOGNOSERING: Rasmus E. Ingerslev snuste på norske lavpriskjeder før han laget SATS' egen kjede.

FOTO: SELSKAPET

snet (Elixia Holding II AS) viste inntekter på 850 millioner kroner og et resultat før skatt på 34 millioner kroner.

Total gjeld var ved årsskifte hele 1,1 milliarder kroner. Egenkapitalen var negativ med 50 millioner kroner.

De store kjedene er ikke trimmet for priskrig. Men den kommer.

Nordmenn har vært villige til å betale mye for å være medlem ved et treningssenter. Tilgangen på svett valuta har vært mye enklere i Norge enn i Sverige og Danmark. Det gjør også at fallhøyden kan være større for de norske kjedene.

– Betalingsviljen har vært stor i Norge. Men nå skjer det store endringer. Lavprissentrene kommer for fullt og i Norge har dere bare sett begynnelsen, sier Björn Johansson, som er rådgiver for fitnessbransjen og driver nettstedet Gymbusiness.se. Han varsler en mye sterkere segmente-

ring av markedet i Norge. På toppen kommer de som tilbyr et fullserviceanlegg og dermed kan holde en høyere pris. På motsatt ende av skalaen finnes det han kaller «budget», altså lavprisanleggene.

– De som befinner seg et sted midt mellom vil få det veldig vanskelig, spår Johansson. Imidlertid vil det finnes en åpning for nisjesentre, for eksempel et anlegg som kun satser på pilates-trening.

Idévandring

For rundt et år siden kom en velkledd danske inn døren hos Fitness.xpress på Bislett. Han spurte og gravde om treningssenterets løsninger.

Mannen var Rasmus E. Ingerslev som en tid senere etablerte Fresh Fitness i Dan-

mark. Ingerslev hadde pågangsmotet, men ikke pengene. Derfor gikk han til SATS.

Kjeden ville være med på utrulling av lavpriskonseptet Fresh Fitness. Den 1. september åpnet SATS' nye billigkjede i Ski og i november åpner de på Carl Berner i Oslo.

– Når vi ser på løsningene de har og ordene de bruker, så er det forunderlig mye som er likt. Vi har nå kontaktet advokat for å se på om dette kan være kopiering av vårt konsept, sier Hoftvedt.

Nordmannen Olav Johan Thorstad leder SATS-konsernet. Han tar truslene med knusende ro.

– Dette kjenner jeg overhodet ikke til. Her må vi eventuelt se hva vi mottar.

Han sier det er helt naturlig for SATS å lage en egen lavpriskjede.

Vi har nå kontaktet advokat

HASSE HOFTVEDT

– Fresh Fitness er etablert for å ta vår andel innenfor lavprissegmentet. Lavpris vil komme og for oss er dette en naturlig utvikling.

– I hvilken grad vil dere spise av medlemsmassen i SATS?

– Lavpris vil alltid ta en bit av premiumsegmentet, hvor SATS inngår. Fresh Fitness skal stå på egne ben uten begrensninger, alt annet ville være suboptimalisering. 50 prosent av medlemmene i Fresh Fitness er nye i markedet. Det forteller oss at vi lykkes i å øke totalmarkedet.

– Men dere går kanskje litt stille i dørene?

– Det er ikke riktig. Denne kjeden har vært markedsført i nasjonale medier.

– Fresh Fitness får nok en lang reise til break even, tror Kim Jordsjø i EVO Fitness.

Fortsetter neste side →

Om bare alle bedriftene hadde begynt å følge arbeidsmiljøloven, så ville vi ha kommet et langt skritt videre

THORBJØRN JUNGÅRD NORSK ARBEIDSMANDSFORBUND



GJELDSSPINNING: Forelopig går hjulene rundt for de store norske treningssenterkjedene. Men nå må både Elixia og SATS betjene gjeld som nærmer seg én milliard kroner.

➔ Han mener kjeden vil få store utfordringer når det gjelder å finne lokaler.

– Utfordringen blir hvor de skal ligge uten å konkurrere med SATS. Vi derimot legger oss gjerne i nærheten av SATS eller Elixia, sier Jordsjø.

Planen med Fitness.xpress var å leve av to-tre sentere i Oslo. Men nå har Hoftvedt latt seg provosere.

– SATS har fått meg til å revurdere den planen. Nå vil jeg bygge stort og vinne lavprismarkedet.

Hoftvedt eide 16 prosent av det første SATS-senteret i Oslo Spektrum. Han var drivkraften bak å innføre avtalegiro og bindingstid, konsepter som senere ble bransjestandarder.

Lønnspress

Den store kostnaden for SATS og Elixia er lønn. Hvis denne skal ned må kjedene trolig begynne å lete etter utenlandsk arbeidskraft for lønningene er allerede på et bunn-nivå.

Forbundsekretær Thorbjørn Jungård Norsk Arbeidsmandsforbund sier at denne bransjen er ekstra utfordrende å jobbe med fordi det er unge organisasjoner.

– Lønnsnivået i denne bransjen er veldig lavt, slår han fast.

Den store utfordringen er ifølge Jungård at det er mange i denne bransjen som ser på en jobb ved et treningssenter som en hobby.

– Det er en diskusjon vi alltid har.

Begynnerlønnen for fagorganiserte er 114 kroner timen. Det gir en lønn på rundt 220.000 kroner for et årsverk.

– Det er rundt halvparten av gjennomsnittslønnen i Norge, påpeker Jungård.

Han mener for mange av aktørene i bransjen mangler ryddighet.

– Om bare alle bedriftene hadde begynt å følge arbeidsmiljøloven, ville vi ha kommet et langt skritt videre. Vi vil jobbe for

ryddighet, og vi vil jobbe for at bedriftene ser seg tjent med å få ned den høye turnoveren som de har.

– Vi følger Arbeidsmandsforbundets tariff for de ansatte dette er aktuelt for. Vi snakker da primært om deltidsansatte som jobber i resepsjonen og i MiniSats (barnepass). Medlemsrådgivere og selgere har også en bonusordning på toppen. Senterledere og andre i lederposisjoner har individuelle avtaler, sier Lars-Einar Pettersen, PR- og kommunikasjonsjef i SATS.

– Bryter dere arbeidsmiljøloven?
– SATS har vilkår som overgår minstekrav i forhold til arbeidsmiljøloven. Vi har brukt store ressurser på å få på plass gode systemer, sier han.

Han innrømmer imidlertid at de stadig må fornye arbeidsstokken:

– Vi har en turnover som er naturlig i

vår bransje – og i andre servicenæringer. Med mange ansatte som har SATS som bijobb ved siden av studiene, er det naturlig med en viss grad av turnover. SATS opplever ingen problemer med dette.

Snart til salgs

Men hvem tør å satse på de dyreste anleggene, når det spretter opp nye som tilbyr trening til en tredjedel av prisen.

Partnerne i Private Equity-selskapet Norvestor har kanskje stilt seg det spørsmålet. For det er Norvestor som er største eier i Elixia. Slike fond sitter alltid som eier i en begrenset periode. De forvalter penger som skal tilbake til investorene innen et gitt tidspunkt.

Norvestor må enten selge eller børsnotere Elixia.

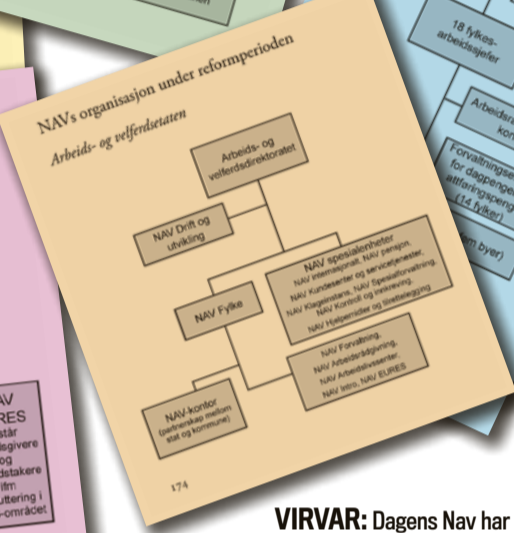
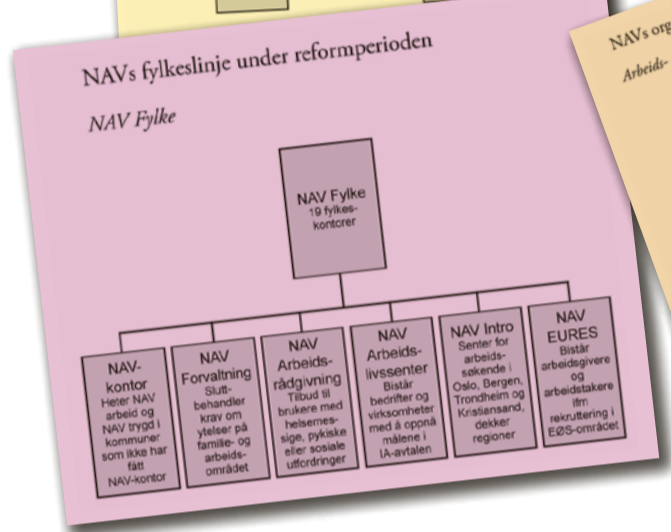
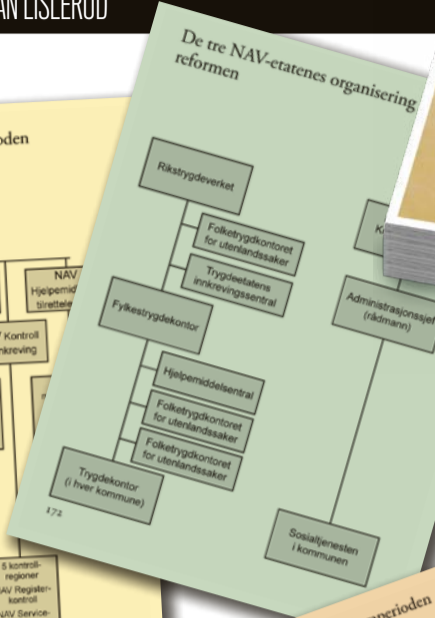
De som lurte på hvordan det er å eie en treningssenterkjede kan spørre danske Trykghedsgruppen. Den la 1,4 milliarder kroner på bordet for SATS. I dag er den nordiske treningssenterkjeden ingen stor gullkalv.

De utenlandske kjedene er redde for Skandinavia

BJØRN JOHANSSON

Bokanmeldelse

«NAVET SOM KNAKK» AV KRISTIAN LISLERUD



VIRVAR: Dagens Nav har 17.000 ansatte, 447 kontorer, 38 forvaltningsenheter og fem pensjonsenheter. Etaten forvalter tredel av statsbudsjettet, eller omtrent 300 milliarder kroner.

Oppgjør med blanke våpen

Et kaldt og ganske solid utført presisjonsangrep på en reform som har snudd opp-ned på livet til tusenvis av nordmenn.

ANMELDT AV
ANDERS HORNTVEDT

Det ville ikke ha overrasket om en forfatter som har lang arbeidserfaring fra det som nå utgjør Nav, og som er ansatt i en fagforening, skrev en tungt ideologisk bok om etatens fall, spesielt når boken var blitt utgitt på raddisforlaget Pax.

Boken kunne ha dampet av patos om nyliberalisme, new public management og markedsliberalistenes dans på velferdsstatens grav.

I så fall ville forfatteren ha blitt båret frem på gullstol av Klassekampen og Manifest, og invitert til å holde foredrag hos Fagforbundet og Norsk Tjenestemannslag.

Men det er ikke en slik bok Kristian Lislrud har skrevet.

Serveres kald
Det er ikke vanskelig å skjønne at Lislrud har en høne å plukke både med avtroppende Nav-sjef Tor Saglie og hele Nav-reformen som sådan.

Men som et britisk ordtak

sier: *Revenge is a dish best served cold.*

Boken er nettopp kald, nøktern og stort sett ganske håndverksmessig solid utført. Vi møter uheldige brukere som fikk oppleve Nav-helvetet nettopp da de trengte hjelpen som mest.

Vi møter også Åse (58), som i likhet med andre kolleger på trygdekontoret i den lille, avsidesliggende byen satte sin ære i å holde restanser og ubehandlede saker på armlengdes avstand. Når det var mye å gjøre kunne de møtes på lørdager med litt god mat for å gjøre sakene ferdig på dugnad.

Fra våren 2007 til august 2008 økte antall restanser i Nav fra 70.000 til 193.000 saker. Nå er arbeidsmiljøet på det lille trygdekontoret rykket opp med roten, og Åse gråter på toalettet når dagene blir for tunge.

Boken gir oss en repetisjon på hele Navs forhistorie, vi blir litt klokere på hvorfor og omtrent når det skar seg, og vi blir litt mer overbevist om at det var en dårlig idé å samle



FORFATTER: Kristian Lislrud (f. 1954) er seniorrådgiver i YS-forbundet AVYO. Han har tidligere jobbet i trygdeetaten.

så mange offentlige oppgaver under én paraply som Nav-reformen gjorde.

Det hele er servert på 184 små og forholdsvis letteste sider.

Intern

Selv om enkelte kapitler strengt tatt er for ganske spesielt interesserte, burde boken være interessant lesning for de fleste politisk interesserte, i hvert om man interesserer seg for velferdsstatens stilling i Norge anno 2010.

Vår mening

«NAVET SOM KNAKK»
av Kristian Lislrud
Pax forlag
184 sider

+ Forfatteren argumenterer godt for at Nav-reformen var feilslått fra begynnelsen av

■ Inneholder både historikk, egne analyser og erfaringer fra innsiden og utsiden av Nav

+ Overdreven bruk av utropstegn og spørsmåltegn forstyrrer en ellers klar og nøktern tekst

■ Lange sitater fra stortingshøringer og dokumenter forstyrrer flyten i teksten

Med 17.000 ansatte i etaten har trolig Lislrud skaffet seg et brukbart marked bare der. Og så får heller leserne bære over med at det er litt lite patos.

anders.hornrtvedt@finansavisen.no



FOTO: EIVIND YGGESETH

Fresh Fitness får nok en lang reise til break even

KIM JORDSJØ

– Deler av investeringen går godt og deler av den går dårligere enn forventet. Samlet sett er vi tilfreds, sier Lennart Meineche, administrerende direktør i Trygghedsgruppen.

Bransjeksperter Björn Johansson ser ingen umiddelbare kjøpere til Elixia.

– Jeg ser ingen i bransjen som aktuelle kjøpere. De utenlandske kjedene er redde for Skandinavia. Men vi vet jo at det er investorer som titter på helsebransjen fordi den har en spennende fremtid. Men disse investorene vil ofte kreve mer avkastning på pengene sine enn det som er mulig i denne bransjen, sier Johansson.

andreas.klemdal@finansavisen.no