

Comunicato stampa

Berna, 18 Settembre 2022

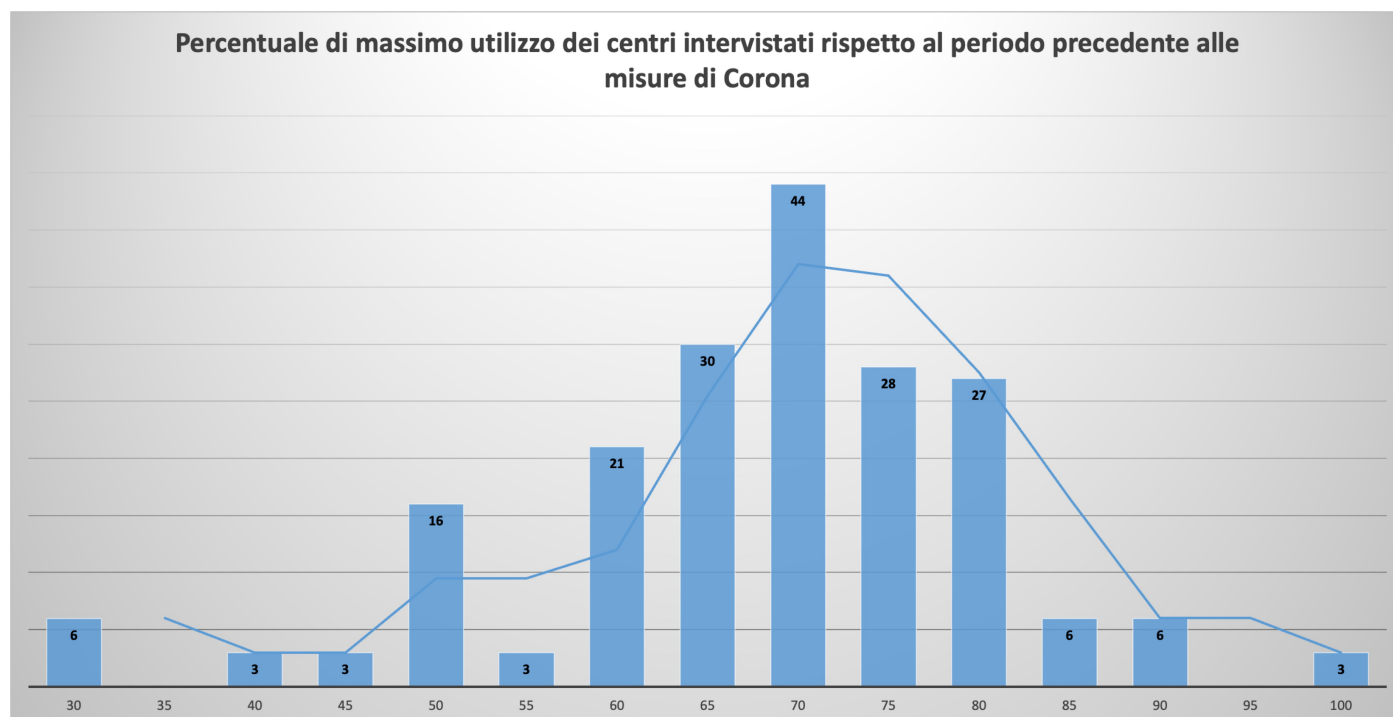
La SFGV fornisce informazioni sullo stato attuale dell'economia per quanto riguarda le conseguenze a medio e lungo termine delle chiusure forzate causa Corona, i pagamenti relativi ai casi di rigore e il contributo del settore in relazione ai crediti di tempo.

La SFGV ha condotto un sondaggio rappresentativo tra i suoi membri sulla situazione economica attuale. Sono stati intervistati 310 centri fitness e di salute di lingua tedesca affiliati alla SFGV, 73 centri della Svizzera francese e 22 centri ticinesi.

L'indagine è stata condotta dal presidente della SFGV, Claude Ammann. Le domande standardizzate erano le seguenti:

Domanda 1: In che percentuale la vostra azienda lavora attualmente a regime normale (numero di clienti) rispetto alla capacità raggiunta prima della crisi di Corona?

Domanda 2: È stato in grado di coprire i costi fissi grazie ai fondi relativi ai casi di rigore?



Stato attuale del numero di clienti

Solo 3 dei centri intervistati hanno dichiarato di essere tornati allo stesso numero di clienti di prima

delle misure Corona. I soci della SFGV detengono attualmente una media del **68,61%** dei loro clienti pre-Corona, vale a dire che in media i centri PMI hanno subito una perdita di poco superiore al **30%**, che sarà ancora presente nell'autunno del 2022.

I clienti che frequentano i nostri centri non sono ospiti giornalieri come in altri settori, ma hanno contratti a lungo termine. Tra il 30% dei clienti mancanti bisogna registrare ancora adesso la mancanza di molti clienti abituali di lunga data. Molti clienti hanno disdetto l'abbonamento a causa dell'incertezza del prossimo autunno/inverno. La clientela mancante che ne deriva, così come i crediti di tempo accreditati per i mesi chiusi (misure Covid-19), possono mettere le aziende in difficoltà di cassa. Ulteriori riduzioni nell'inverno a venire avrebbero conseguenze nefaste per il settore. La perdita del 30 % del fatturato minaccia l'esistenza.

Interruzioni temporali / crediti di tempo estorti

I crediti di tempo richiesti dalla clientela distorcono ulteriormente questo risultato, poiché i normali periodi di rinnovo dei contratti sono stati posticipati di diversi mesi. Questo ritarda le entrate di diversi mesi, durante i quali mancano il fatturato e la liquidità. A peggiorare le cose, manca anche più del 30% della clientela, che deve essere prima riconquistata. Tutti questi motivi possono causare difficoltà economiche, a seconda di come le aziende sono state in grado di ridurre i costi di conseguenza.

Se si ipotizza che nel primo periodo di chiusura (dal 17.03 al 10.05.2020) nei centri SFGV si sia verificata ancora un'ampia e accomodante accondiscendenza da parte della clientela, nel secondo periodo di chiusura (dal 22.12 al 18.04.2021) le richieste di credito dei clienti sono state soddisfatte al 100% nella maggior parte dei centri.

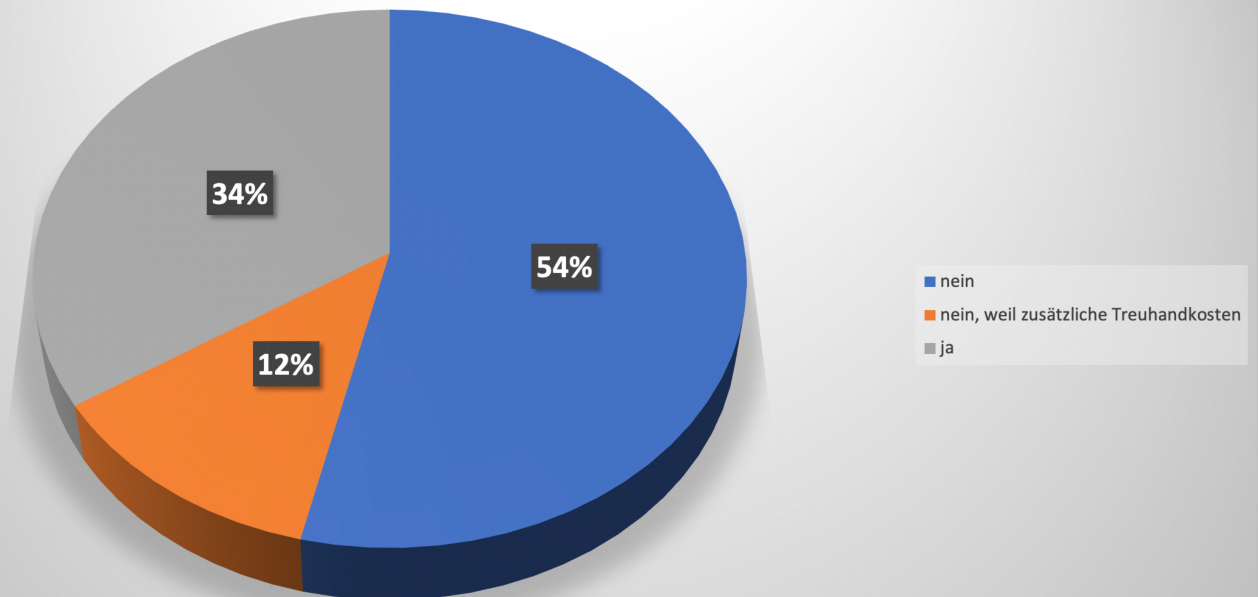
Base di calcolo:

Accondiscendenza primo periodo (soluzione al 50%, vale a dire che è stato accreditato il 50% del tempo). Il secondo periodo è stato accreditato al 100%. Questo dà un valore arrotondato di 5 mesi di crediti di tempo.

Con un fatturato annuo di 1.336.000.000 franchi (rapporto di settore SFGV 2020, richiedibile a info@sfgv.ch): 12 mesi x 5 mesi come crediti, il risultato è **556 milioni di franchi** che il settore dei centri fitness e di salute ha dovuto versare come crediti di tempo.

Ciò significa che le PMI del settore dei centri fitness e di salute hanno dovuto contribuire con 556 milioni di franchi svizzeri delle proprie riserve per far fronte alle misure prese per contrastare la crisi attraverso crediti di tempo.

I costi fissi di gestione sono stati coperti dalle indennità relative ai casi di rigore?



Indennizzi relativi ai casi di rigore:

Colpisce in particolare il fatto che praticamente ogni cantone abbia erogato importi diversi di indennità di rigore, il che ha portato a una distorsione della concorrenza. Si può anche affermare che per il 66% delle aziende gli indennizzi relativi ai casi di rigore non siano stati sufficienti a coprire i costi fissi di gestione, **senza tenere conto dei crediti di tempo**.

Quasi tutte le aziende hanno dovuto utilizzare almeno il 5% (fino al 12%) dei fondi erogati sui casi di rigore per pagare le spese fiduciarie. Le procedure complicate, le tabelle e le valutazioni speciali o il numero eccessivo di documenti per le autorità hanno richiesto un supporto professionale elevato, con conseguenti costi.

Inoltre, sono state criticate le procedure estremamente burocratiche e i lunghissimi tempi di attesa per il pagamento.

Prezzi d'energia aumentati

Oltre alle strozzature economiche sopra citate, la situazione è ora aggravata dal fatto che i prezzi dell'energia sono aumentati notevolmente e stanno nuovamente incrementando i costi fissi correnti.

A causa delle perdite di fatturato descritte all'inizio e dei costi fissi non coperti dalle misure di Covid 19, la SFGV raccomanda ai propri soci di prendere in considerazione un aumento dei prezzi di abbonamento. L'aumento in parte massiccio dei costi dell'energia (gas, elettricità) aggrava ulteriormente la situazione finanziaria. La SFGV ritiene pertanto giustificato un aumento dei costi di abbonamento di almeno il 5%.

Riceverete informazioni più dettagliate su www.sfgv.ch o personalmente da c.ammann@sfgv.ch o r.steiner@sfgv.ch

La SFGV rappresenta il settore dei centri fitness e di salute. Insieme, i nostri 400 membri offrono 10.000 posti di lavoro e 200 apprendistati. Il settore dei centri fitness e di salute nel suo complesso conta 1.300 sedi con 31.000 posti di lavoro e 450 apprendistati. Secondo il rapporto del settore 2020 della SFGV, il nostro settore genera un fatturato annuo di 1,3 miliardi di franchi svizzeri. Il 19% della popolazione si allena in un centro fitness e di salute. Assicuriamo una buona assistenza sanitaria all'economia e alla popolazione svizzera, anche nelle regioni periferiche. In questo modo, diamo un contributo significativo alla creazione di valore complessivo della Svizzera.