A fitnesz üzletág átalakulásban: trendek, modellek és fogyasztói változások 2025-ben

Dr. habil. Budai Balázs Phd.
CEO - Hunactive Szövetség

balazs.budai@hunactive.hu
+36-20-966-0454

A fogyasztók és az infrastruktúra 2025-ben

Üzleti modellek és trendek

8 postcovid tendencia

Kulcskérdések és javaslatok

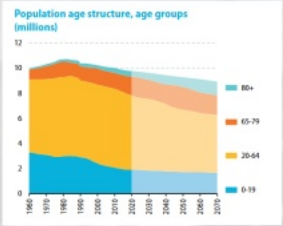
Célközönség állapota

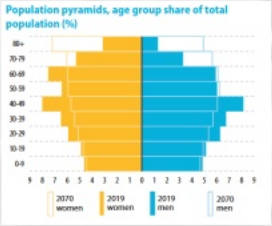
Nem sportolók kimagasló aránya (sum: 50%-körül)

- egyre rosszabb egészségügyi állapot
- rövidülő várható életkor (COVID)
- rövidülő egészségben eltölthető időskor
- De: növekvő aktivitás a 16-22-es korosztályban (alacsony kosárértékkel)
- Egyetem utáni törés

Okok

- A sport soha nem volt élete része (oktatás!)
- Egzisztenciális okok
- Egészségügyi állapotuk (betegségük) korlátozza, nem teszi lehetővé a sportot.





Infrastruktúra és szolgáltatások állapota

Célközönség állapota

Nem sportolók kimagasló aránya (sum: 50%-körül)

- egyre rosszabb egészségügyi állapot
- rövidülő várható életkor (COVID)
- rövidülő egészségben eltölthető időskor
- De: növekvő aktivitás a 16-22-es korosztályban (alacsony kosárértékkel)
- Egyetem utáni törés

	Males	Females	Total						
	18 years or over		18 years or over	18 to 24	25 to 34	35 to 44	45 to 64	65 to 74	75 years or over
EU-28	59.1	44.7	51.6	22.8	37.8	48.6	59.6	66.0	58.8
Belgium	56.3	42.9	49.3	20.2	38.9	44.8	56.0	62.1	56.6
Bulgaria	62.2	46.8	54.0	20.8	36.7	49.0	64.5	69.1	56.8
Czech Republic	65.0	49.2	56.8	19.9	35.7	53.2	69.8	76.9	63.6
Denmark	55.1	40.6	47.7	25.4	37.5	49.0	55.5	56.8	48.2
Germany	60.3	44.2	52.1	24.5	37.5	49.3	58.7	66.0	61.0
Estonia	57.1	51.1	53.9	24.8	36.3	50.4	64.5	70.4	64.0
Ireland (*)	63.1	48.5	55.7	36.9	49.7	55.7	62.4	63.0	53.8
Greece	66.3	48.1	56.7	23.9	41.7	53.0	65.4	71.2	65.6
Spain	60.6	44.4	52.4	24.1	38.2	47.3	59.6	71.0	67.4
France	53.8	41.3	47.2	21.7	35.3	42.9	53.5	62.5	56.7
Croatia	67.5	48.3	57.4	22.3	38.1	53.7	69.2	73.1	65.7
Italy	54.6	36.1	44.9	17.9	29.1	38.7	50.1	59.6	55.2
Cyprus	59.8	37.9	48.3	21.4	31.9	43.0	61.6	69.4	65.4
Latvia	58.9	54.6	56.5	22.0	37.4	51.1	67.5	76.0	70.4
Lithuania	58.3	53.4	55.6	19.7	34.7	51.0	68.5	76.5	66.0
Luxembourg	56.4	39.8	48.0	25.2	36.1	47.3	56.1	59.5	60.4
Hungary	62.3	48.9	55.2	19.0	40.0	51.5	67.9	76.1	55.8
Malta (*)	66.8	55.2	61.0	36.0	52.5	62.7	69.0	74.1	65.3
Netherlands	53.6	45.2	49.4	20.6	35.9	49.5	58.1	61.7	54.9
Austria	56.5	39.9	48.0	23.1	36.2	43.6	55.5	65.1	56.0
Poland	64.1	46.7	54.7	19.3	38.7	52.8	66.0	73.2	65.5
Portugal	57.6	50.0	53.6	23.6	35.1	49.9	63.5	69.3	60.2
Romania	63.2	49.0	55.8	21.8	38.6	54.4	69.3	71.2	58.1
Slovenia	65.0	48.5	56.6	28.1	38.5	56.4	66.3	68.5	64.2
Slovakia	63.0	46.1	54.2	19.3	36.4	50.9	68.1	78.7	69.8
Finland	62.4	47.8	54.7	26.1	42.8	52.0	64.0	65.7	57.0
Sweden	55.8	44.1	49.9	25.6	35.0	52.2	59.5	59.5	50.0
United Kingdom	60.2	51.8	55.7	29.0	47.3	55.0	64.9	62.8	52.6
Iceland	66.1	48.9	57.6	33.7	52.9	59.4	65.2	66.8	59.1
Norway	57.8	40.5	49.3	30.6	39.1	51.7	57.6	56.6	48.0
Turkey	56.4	56.7	56.5	22.4	44.2	64.9	75.4	66.2	56.5

Grafika: Eurostat

ɔrül)

	Males	Females	Total						
	18 years or over		18 years or over	18 to 24	25 to 34	35 to 44	45 to 64	65 to 74	75 years or over
EU-28	59.1	44.7	51.6	22.8	37.8	48.6	59.6	66.0	58.8
Belgium	56.3	42.9	49.3	20.2	38.9	44.8	56.0	62.1	56.6
Bulgaria	62.2	46.8	54.0	20.8	36.7	49.0	64.5	69.1	56.8
Czech Republic	65.0	49.2	56.8	19.9	35.7	53.2	69.8	76.9	63.6
Denmark	55.1	40.6	47.7	25.4	37.5	49.0	55.5	56.8	48.2
Germany	60.3	44.2	52.1	24.5	37.5	49.3	58.7	66.0	61.0
Estonia	57.1	51.1	53.9	24.8	36.3	50.4	64.5	70.4	64.0
Ireland (¹)	63.1	48.5	55.7	36.9	49.7	55.7	62.4	63.0	53.8
Greece	66.3	48.1	56.7	23.9	41.7	53.0	65.4	71.2	65.6
Spain	60.6	44.4	52.4	24.1	38.2	47.3	59.6	71.0	67.4
France	53.8	41.3	47.2	21.7	35.3	42.9	53.5	62.5	56.7
Croatia	67.5	48.3	57.4	22.3	38.1	53.7	69.2	73.1	65.7
Italy	54.6	36.1	44.9	17.9	29.1	38.7	50.1	59.6	55.2
Cyprus	59.8	37.9	48.3	21.4	31.9	43.0	61.6	69.4	65.4
Latvia	58.9	54.6	56.5	22.0	37.4	51.1	67.5	76.0	70.4
Lithuania	58.3	53.4	55.6	19.7	34.7	51.0	68.5	76.5	66.0
Luxembourg	56.4	39.8	48.0	25.2	36.1	47.3	56.1	59.5	60.4
Hungary	62.3	48.9	55.2	19.0	40.0	51.5	67.9	76.1	55.8
Malta (²)	66.8	55.2	61.0	36.0	52.5	62.7	69.0	74.1	65.3
Netherlands	53.6	45.2	49.4	20.6	35.9	49.5	58.1	61.7	54.9
Austria	56.5	39.9	48.0	23.1	36.2	43.6	55.5	65.1	56.0
Poland	64.1	46.7	54.7	19.3	38.7	52.8	66.0	73.2	65.5
Portugal	57.6	50.0	53.6	23.6	35.1	49.9	63.5	69.3	60.2
Romania	63.2	49.0	55.8	21.8	38.6	54.4	69.3	71.2	58.1
Slovenia	65.0	48.5	56.6	28.1	38.5	56.4	66.3	68.5	64.2
Slovakia	63.0	46.1	54.2	19.3	36.4	50.9	68.1	78.7	69.8
Finland	62.4	47.8	54.7	26.1	42.8	52.0	64.0	65.7	57.0
Sweden	55.8	44.1	49.9	25.6	35.0	52.2	59.5	59.5	50.0
United Kingdom	60.2	51.8	55.7	29.0	47.3	56.0	64.0	62.8	52.6
Iceland	66.1	48.9	57.6	33.7	52.9	59.4	65.2	66.8	59.1
Norway	57.8	40.5	49.3	30.6	39.1	51.7	57.6	56.6	48.0
Turkey	56.4	56.7	56.5	22.4	44.2	64.9	75.4	66.2	56.5

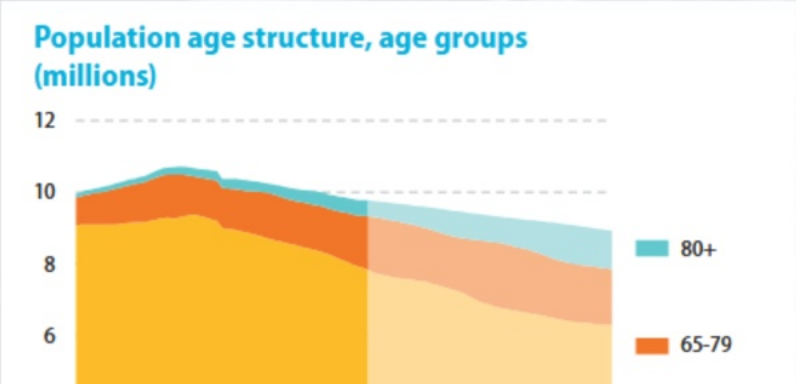
Grafika: Eurostat

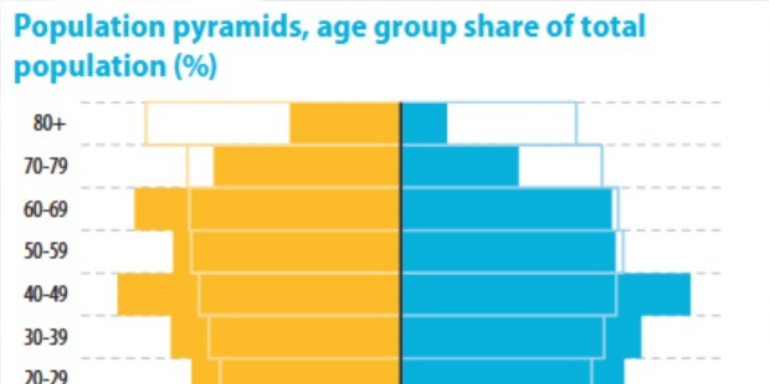
(alacsony kosárértékkel)

- Egyetem utáni törés

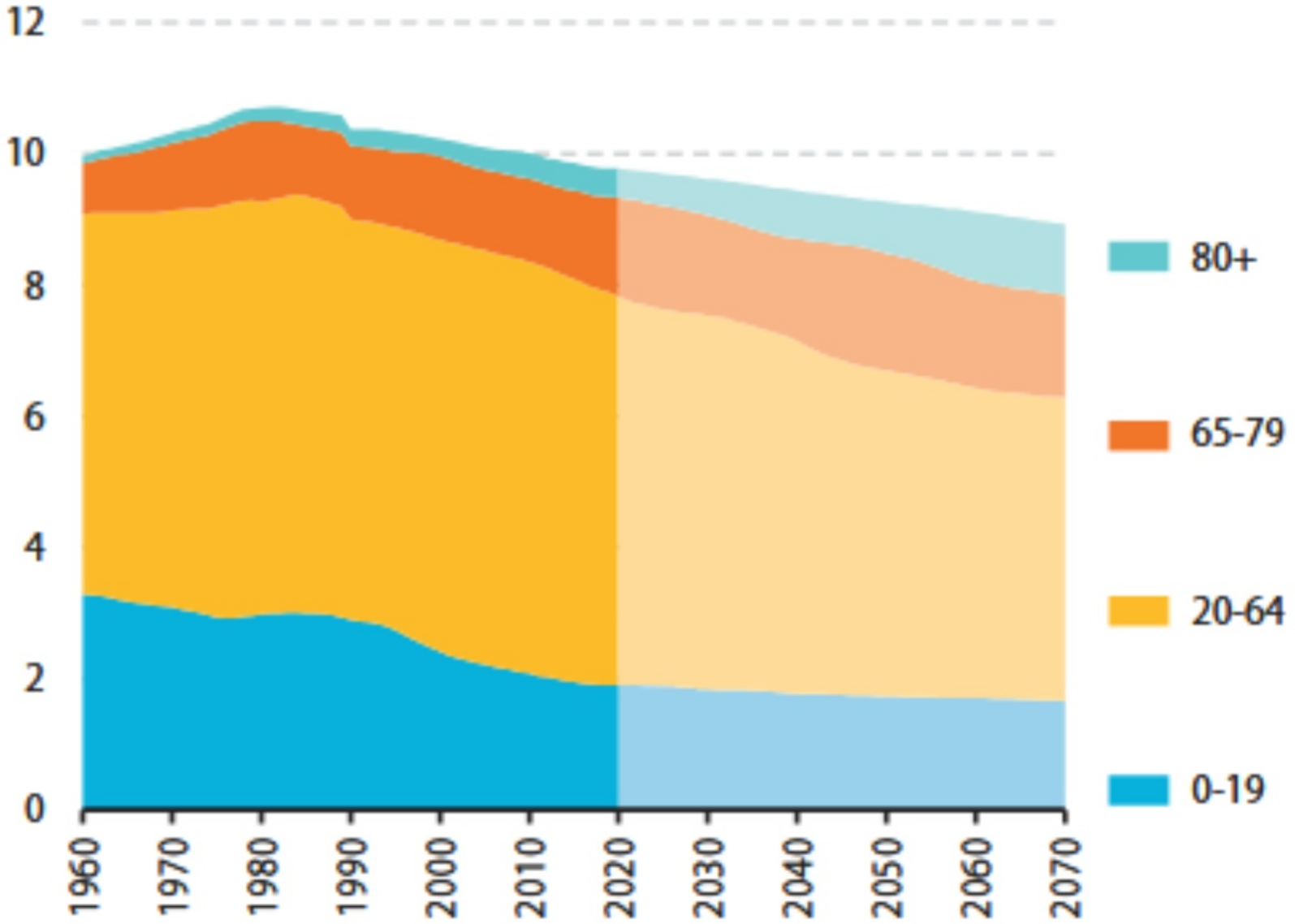
Okok

- A sport soha nem volt élete része (oktatás!)
- Egzisztenciális okok
- Egészségügyi állapotuk (betegségük) korlátozza, nem teszi lehetővé a sportot.

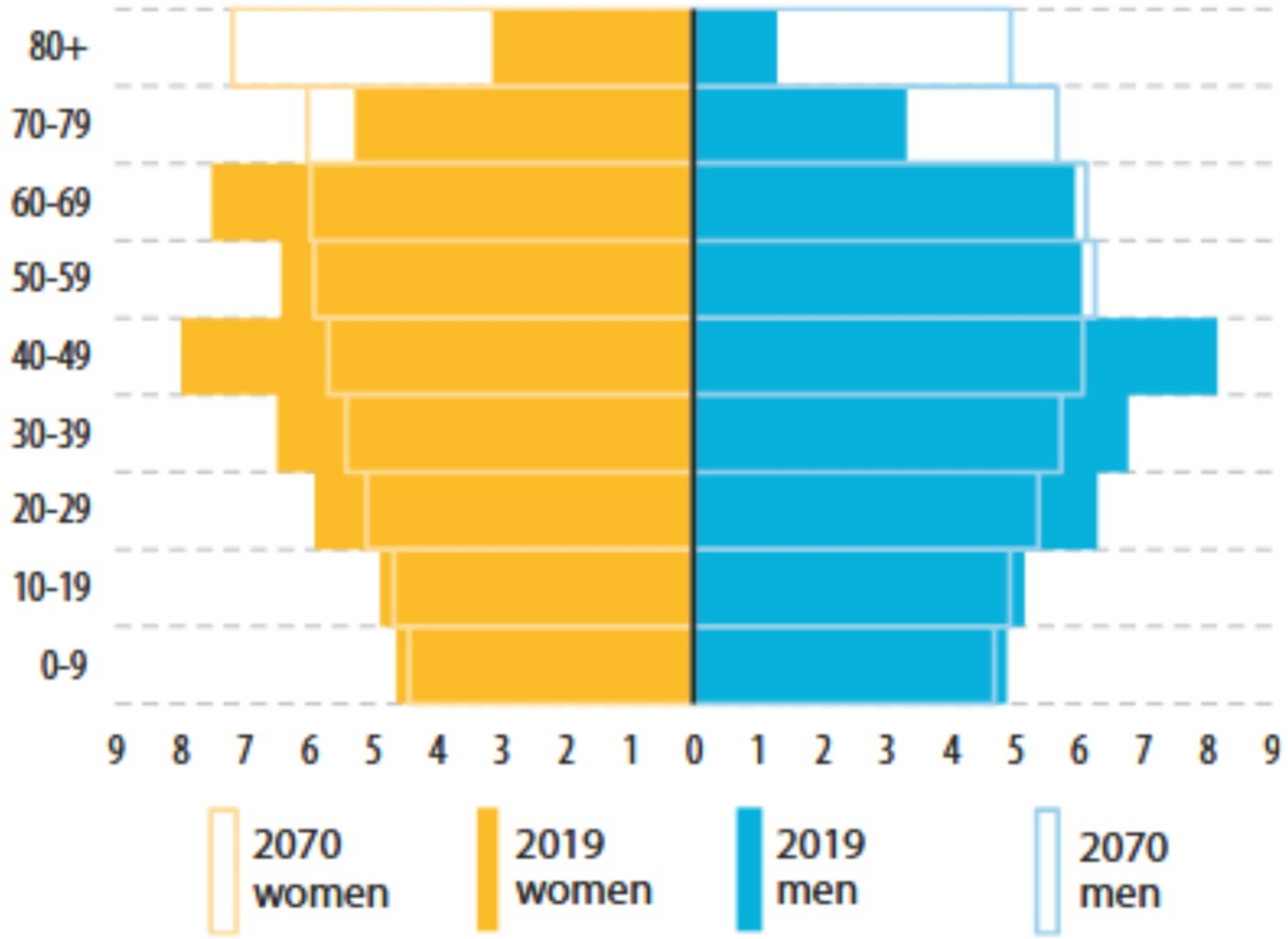




Population age structure, age groups (millions)



Population pyramids, age group share of total population (%)

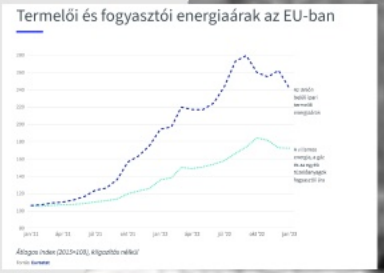


Infrastruktúra és szolgáltatások állapota

- Energiadíjak emelkedése (költségszerkezet torzulás)
  - Szolgáltatás-korlátozás (pl. szauna, nyitvatartási idő csökkentése)
  - Személyzet csökkentés (Automatizáció!)

- A sport-eszközök amortizációjából fakadó - elkerülhetetlen - cserék halasztása: eszközhiány és funkcionalitás-csökkenés. - használteszköz piaca dübörög.

- 27%-os áfa (Sportszolgáltatás vs. Egészségügyi szolgáltatás)
- Bérleti díjak (5-6 EUR / m2 + üzemeltetés felett nincs profit) - szürke zóna!



- Funkcionalitás bővítést (fejlesztést) célzó - halasztható - cserék (pl. integrált kardió-gépek) halasztása.
- Pályavonzó képesség csökkenése (továbbképzések támogatásának elmaradása, motivációs keretek csökkentése, kiürülése, pályastabilitás csökkenése stb.)

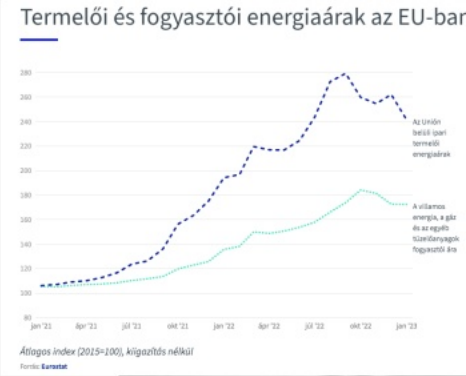
A támogatásokból általában KMO kimarad, az EU támogatási logika miatt!

- Energiadíjak emelkedése (költségszerkezet torzulás)
  - Szolgáltatás-korlátozás (pl. szauna, nyitvatartási idő csökkentése)
  - Személyzet csökkentés (Automatizáció!)

- A sport-eszközök amortizációjából fakadó - elkerülhetetlen - cserék halasztása: eszközhiány és funkcionalitás-csökkenés. - használteszköz piaca dübörög.

- 27%-os áfa (Sportszolgáltatás vs. Egészségügyi szolgáltatás)

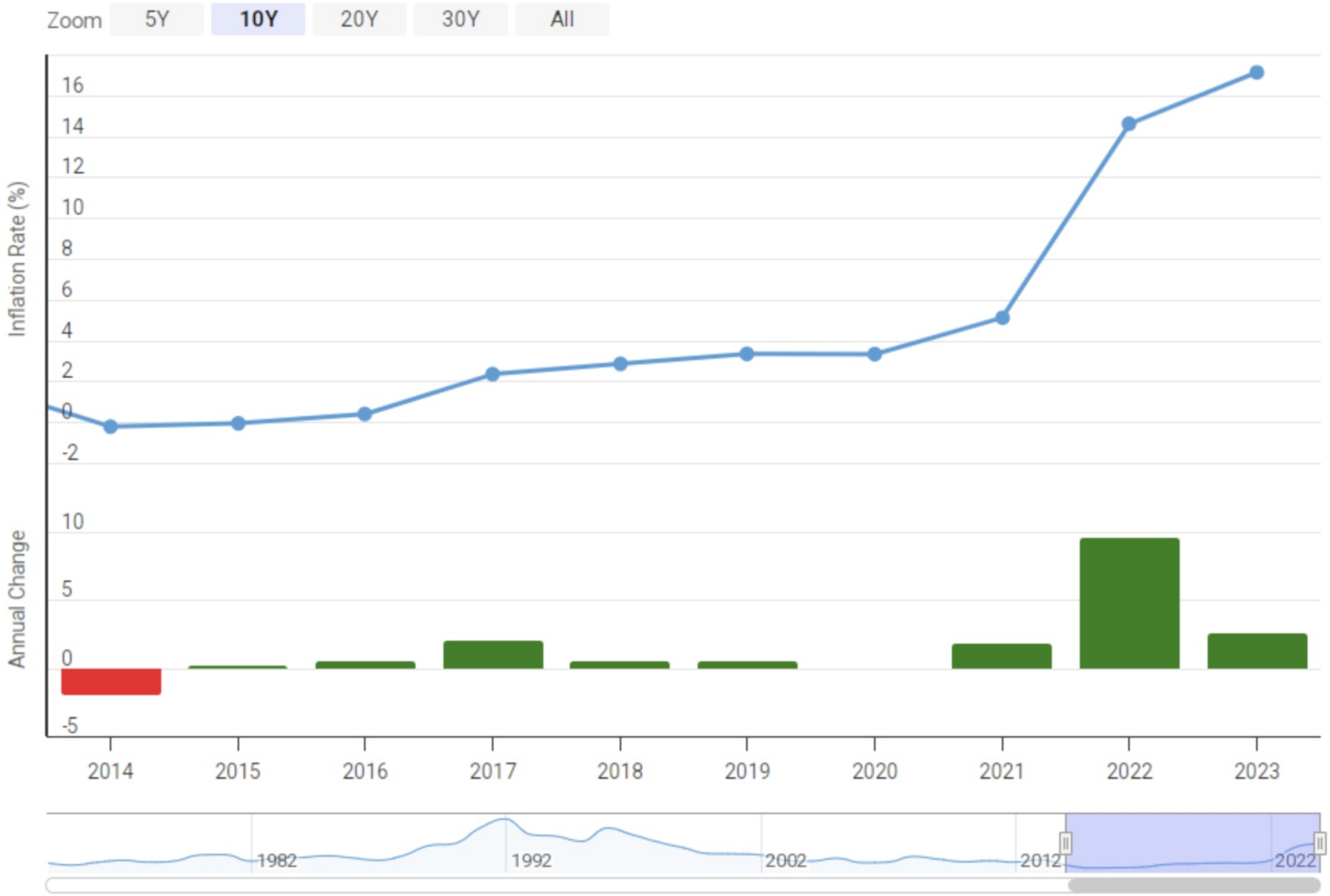
- Bérleti díjak (5-6 EUR / m2 + üzemeltetés felett nincs profit) - szürke zóna!



- Funkcionalitás bővítést (fejlesztést) célzó - halasztható - cserék (pl. integrált kardió-gépek) halasztása.

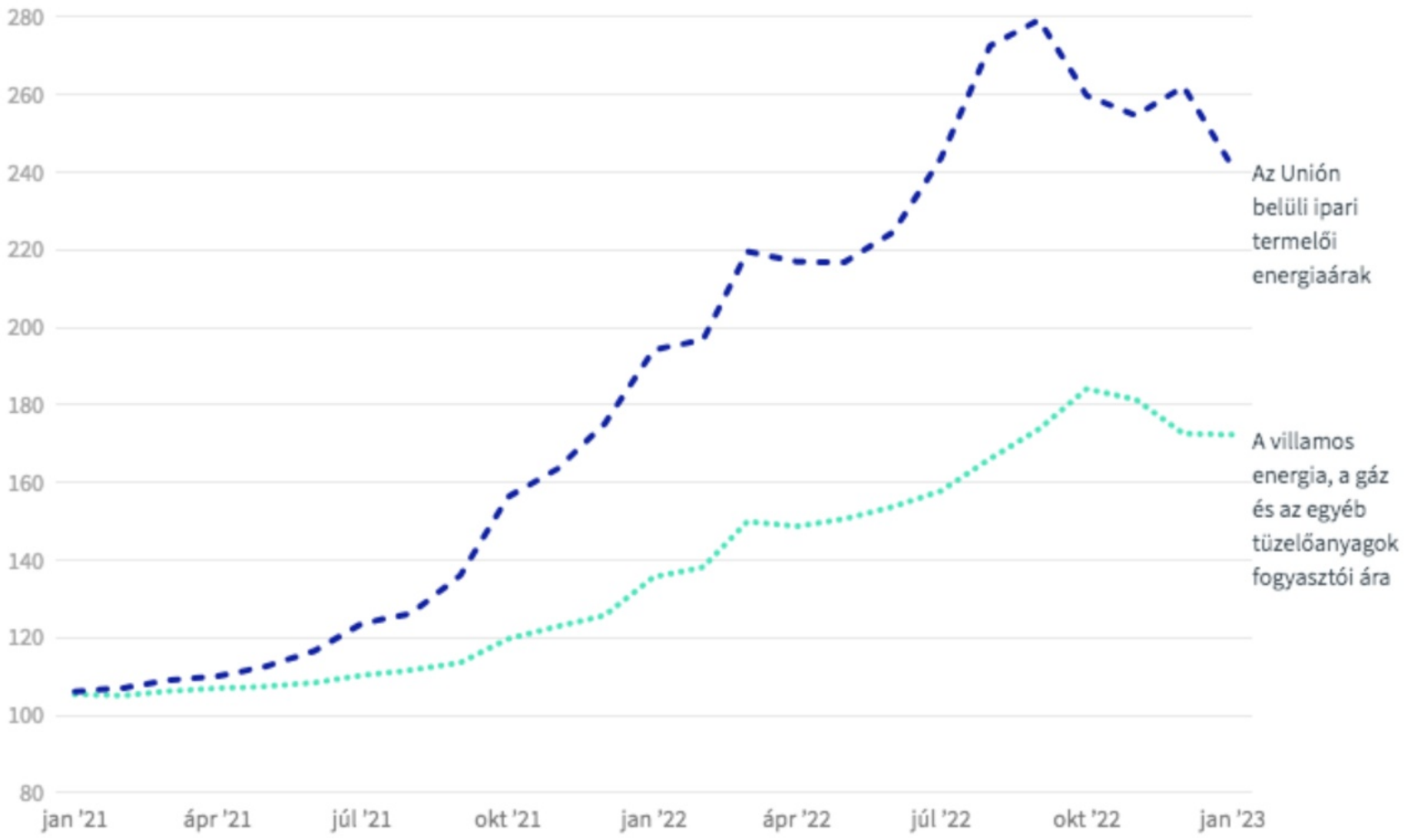
- Pályavonzó képesség csökkenése (továbbképzések támogatásának elmaradása, motivációs keretek csökkentése, kiürülése, pályastabilitás csökkenése stb.)

A támogatásokból általában KMO


Zoom
5Y
10Y
20Y
30Y
All
Inflation Rate (%)
16
14
12
10
8
6
4
2
0
-2
Annual Change
10
5
0
-5
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
1982
1992
2002
2012
2022

EUR/HUF
DL
2025. 03. 17.
400,225
-1.3854 (-0.44%)
5 év
420
400
380
360
2020. July 13.
2021. 05.
2021. 12.
2022. 08.
2023. 03.
2023. 11.
2024. 07.
Nyitó: 353,578
Min: 343,623
Max: 356,83
Záró: 346,239

Termelői és fogyasztói energiaárak az EU-ban



Átlagos index (2015=100), kiigazítás nélkül

Forrás: **Eurostat**

- Energiadíjak em
  - Szolgáltatás-
  - Személyzet c
- A sport-eszközö halasztása: eszk használteszköz
- 27%-os áfa (Spo
- Bérleti díjak (5- - szürke zóna!

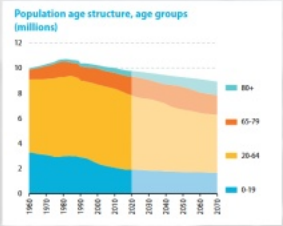
Célközönség állapota

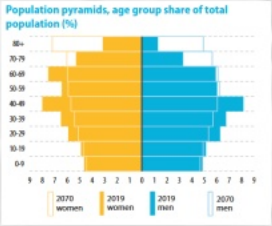
Nem sportolók kimagasló aránya (sum: 50%-körül)

- egyre rosszabb egészségügyi állapot
- rövidülő várható életkor (COVID)
- rövidülő egészségben eltölthető időskor
- De: növekvő aktivitás a 16-22-es korosztályban (alacsony kosárértékkel)
- Egyetem utáni törés

Okok

- A sport soha nem volt élete része (oktatás!)
- Egzisztenciális okok
- Egészségügyi állapotuk (betegségük) korlátozza, nem teszi lehetővé a sportot.





Infrastruktúra és szolgáltatások állapota

A fitnesz üzletág átalakulásban: trendek, modellek és fogyasztói változások 2025-ben

Dr. habil. Budai Balázs Phd.
CEO - Hunactive Szövetség

balazs.budai@hunactive.hu
+36-20-966-0454

A fogyasztók és az infrastruktúra 2025-ben

Üzleti modellek és trendek

8 postcovid tendencia

Kulcskérdések és javaslatok

8 postcovid tendencia

1.) Kereslet polarizációja: discounter vs prémium/boutique (+stúdiók - kényszervállalkozókkal, kistermek kistelepüléseken - oneman showkkal)
- Alacsony vs. magas szolgáltatási szint?
- Élmény, közösség, márka szerepe?
- Középső sáv gyengül (eltűnik?) - pozícionálási kényszer

2.) Életmódváltási hullám
- 16-22: a gyúrás fancy (NB: booty bulider / peach builder)
- Egészségmegőrzés, biohacking, prevenció

3.) Wellbeing és vállalati sport felfutása (Sportkártya rendszerek átalakulása?)

4.) Gyors eredmények, személyre szabás

5.) Hybrid fogyasztás: offline edzőterem + online kiegészítés

6.) Medical fitness, Fitness as healthcare (orvosi-fitnesz átjárhatóság)

7.) Új szegmensek
- "Achievement-seekers": mérhető teljesítmény, adatvezérelt edzés
- "Community Hunters": csoportos edzések, klubélmény
- "Time-poor Professionals" gyors, intenzív (30-45 perc)
- "Health optimizers": prevenció, low-impact, mobilitás.

8.) CX - élménymenedzsment növekvő szerepe:
- egyszerű (automatizált) beléptetés
- kártyák helyett app-ek? - korosztályi törés
- visszaszoruló KP fizetés?
- minél körülményesebb, annál rosszabb vs. recepció (interaktivitási szükséglet az idősebb korosztályban)
- A loyality új szabályai:
  Az elköteleződést már nem a hosszú távú szerződés hozza
  élmény + eredmény!

8 postcovid tendencia

1.) Kereslet polarizációja: discounter vs prémium/boutique (+stúdiók - kényszervállalkozókkal, kistermek kistelepüléseken - oneman showkkal)

- Alacsony vs. magas szolgáltatási szint?
- Élmény, közösség, márka szerepe?
- Középső sáv gyengül (eltűnik?) - pozícionálási kényszer

2.) Életmódváltási hullám

- 16-22: a gyúrás fancy (NB: booty bulider / peach builder)
- Egészségmegőrzés, biohacking, prevenció

3.) Wellbeing és vállalati sport felfutása (Sportkártya rendszerek átalakulása?)

4.) Gyors eredmények, személyre szabás

5.) Hybrid fogyasztás: offline edzőterem + online kiegészítés

6.) Medical fitness, Fitness as healthcare (orvosi-fitnesz átjárhatóság)

7.) Új szegmensek

- "Achievement-seekers": mérhető teljesítmény, adatvezérelt edzés
- "Community Hunters": csoportos edzések, klubélmény

) Wellbeing és vállalati sport felfutása (Sportkártya rendszerek átalakulása?)
) Gyors eredmények, személyre szabás

5.) Hybrid fogyasztás: offline edzőterem + online kiegészítés
6.) Medical fitness, Fitness as healthcare (orvosi-fitnesz átjárhatóság)
7.) Új szegmensek
- "Achievement-seekers": mérhető teljesítmény, adatvezérelt edzés
- "Community Hunters": csoportos edzések, klubélmény
- "Time-poor Professionals" gyors, intenzív (30-45 perc)
- "Health optimizers": prevenció, low-impact, mobilitás.

8.) CX - élménymenedzsment növekvő szerepe:
- egyszerű (automatizált) beléptetés
- kártyák helyett app-ek? - korosztályi törés
- visszaszoruló KP fizetés?
- minél körülményesebb, annál rosszabb vs. recepció (interaktivitási szükséglet az idősebb korosztályban)
- A loyality új szabályai:
  Az elköteleződést már nem a hosszú távú szerződés hozza
  élmény + eredmény!

A fitnesz üzletág átalakulásban: trendek, modellek és fogyasztói változások 2025-ben

Dr. habil. Budai Balázs Phd.
CEO - Hunactive Szövetség

balazs.budai@hunactive.hu
+36-20-966-0454

A fogyasztók és az infrastruktúra 2025-ben

Üzleti modellek és trendek

8 postcovid tendencia

Kulcskérdések és javaslatok

Üzleti modellek

A hagyományos tagsági modell gyengül:

- Inkonzisztens és szezonális bevételi struktúra.
- Csökkenő „breakage” (a nem járók aránya).
- Emelkedő bér- és energiaárak → új bevételi lábak kellnek.

2025-ben a legerősebb modellek

- Discounter modell (pl. Basic-fit típusú)
  - automatizáció, skálázhatóság, kevesebb személyzet.
- Boutique specializáció (HIIT, cycling, Hybrid, reformer, mobility)
  - magasabb árrés, erős márka.
- Hibrid modell
  - offline edzés + online coaching/csoport
- Medical-fitness / wellness egészségügyi integráció
  - mozgásszervi rehabilitáció, diagnosztika, terhelésélettan.

Automatizáció és AI

Üzleti modellek

A hagyományos tagsági modell gyengül:

- Inkonzisztens és szezonális bevételi struktúra.
- Csökkenő „breakage” (a nem járók aránya).
- Emelkedő bér- és energiaárak → új bevételi lábak kellnek.

- Inkonzisztens és szezonális bevételi struktúra.
- Csökkenő „breakage” (a nem járók aránya).
- Emelkedő bér- és energiaárak → új bevételi lábak kellnek.

2025-ben a legerősebb modellek

- Discounter modell (pl. Basic-fit típusú)
  - automatizáció, skálázhatóság, kevesebb személyzet.
- Boutique specializáció (HIIT, cycling, Hybrid, reformer, mobility)
  - magasabb árrés, erős márka.
- Hibrid modell
  - offline edzés + online coaching/csoport
- Medical-fitness / wellness egészségügyi integráció
  - mozgásszervi rehabilitáció, diagnosztika, terhelésélettan.

Automa

Automatizáció és AI

Szolgáltatások és menedzsment

- Beléptetés, vendégút, panaszkövetés, ügyfélszolgálat automatizált.
- AI-edzők, testösszetétel-elemzés, mozgáselemzés.
- Prediktív és preskriptív modell:
  - ki fog lemondani? ki vesz majd bérletet?

Adatvezérelt fitnesz

- Wearables (óra/pánt) és teremedzés összehangolása.
- Adat alapú edzői szolgáltatások.

Hardver innovációk

- Okos gépek → automatikus súlybeállítás, mozgásmonitor.
- Digitális állomások → személyre szabott edzésprogram az RFID alapján.

Edzői munka változása

- A „hibrid edző” válik normává: offline technika + online edukáció.
- AI támogatott munkafolyamatok → jegyzetelés, haladáskövetés.

automatizált.

- AI-edzők, testösszetétel-elemzés, mozgáselemzés.
- Prediktív és preskriptív modell:
  - ki fog lemondani? ki vesz majd bérletet?

Adatvezérelt fitnesz

- Wearables (óra/pánt) és teremedzés összehangolása.
- Adat alapú edzői szolgáltatások.

Hardver innovációk

- Okos gépek → automatikus súlybeállítás, mozgás
- Digitális állomások → személyre szabott edzéspro RFID alapján.

Edzői munka változása

ezérelt fitnesz

arables (óra/pánt) és teremedzés összehangolása.

t alapú edzői szolgáltatások.

Hardver innovációk

- Okos gépek → automatikus súlybeállítás, mozgásmonitor.
- Digitális állomások → személyre szabott edzésprogram az RFID alapján.

Edzői munka változása

- A „hibrid edző” válik normává: offline technika + online edukáció.
- AI támogatott munkafolyamatok → jegyzetelés, haladáskövetés.

Hardver innovációk

- Okos gépek → automatikus súlybeállítás, mozgásmonitor.
- Digitális állomások → személyre szabott edzésprogram az RFID alapján.

Edzői munka változása

- A „hibrid edző” válik normává: offline technika + online edukáció.
- AI támogatott munkafolyamatok → jegyzetelés, haladáskövetés.

Üzleti modellek

A hagyományos tagsági modell gyengül:

- Inkonzisztens és szezonális bevételi struktúra.
- Csökkenő „breakage” (a nem járók aránya).
- Emelkedő bér- és energiaárak → új bevételi lábak kellnek.

2025-ben a legerősebb modellek

- Discounter modell (pl. Basic-fit típusú)
  - automatizáció, skálázhatóság, kevesebb személyzet.
- Boutique specializáció (HIIT, cycling, Hybrid, reformer, mobility)
  - magasabb árrés, erős márka.
- Hibrid modell
  - offline edzés + online coaching/csoport
- Medical-fitness / wellness egészségügyi integráció
  - mozgásszervi rehabilitáció, diagnosztika, terhelésélettan.

Automatizáció és AI

A fitnesz üzletág átalakulásban: trendek, modellek és fogyasztói változások 2025-ben

Dr. habil. Budai Balázs Phd.
CEO - Hunactive Szövetség

balazs.budai@hunactive.hu
+36-20-966-0454

A fogyasztók és az infrastruktúra 2025-ben

Üzleti modellek és trendek

8 postcovid tendencia

Kulcskérdések és javaslatok

Kulcskérdések és javaslatok

A pozicionálás tisztázása
- Discounter? Prémium? Boutique? Medical fitness?

Technológiai minimum 2025-ben
- Profi beléptető rendszer és app
- Reszponzív digitális élmény
- Automatizáció, ahol lehetséges

A szolgáltatás mint színpad
- Mikroélmények (entry–exit)
- Közösségépítés
- Edzői minőség → az emberi tényező marad a legerősebb differenciáló

2025–2030 kulcskérdései

- Ki tudja integrálni a technológiát emberséggel?
- Ki tud valós értéket adni a vendég életében, nem csak a teremben?
- A lokális klubok jövője a közösség és a személyesség.
- A globális szereplők jövője a skálázhatóság és az automatizáció.

A fitnesz nem csak szolgáltatás!
A fitnesz élmény, identitás és életminőség-fejlesztés!

– és ezt várják el tőlünk 2025-ben.

https://hunactive.hu/

Kulcskérdések és javaslatok

A pozicionálás tisztázása

- Discounter? Prémium? Boutique? Medical fitness?

Technológiai minimum 2025-ben

- Profi beléptető rendszer és app
- Reszponzív digitális élmény
- Automatizáció, ahol lehetséges

A szolgáltatás mint színpad

- Mikroélmények (entry–exit)
- Közösségépítés
- Edzői minőség → az emberi tényező marad a legerősebb differenciáló

2025–2030 kulcskérdései

- Közösségépítés
- Edzői minőség → az emberi tényező marad a legerősebb differenciáló

2025–2030 kulcskérdései

- Ki tudja integrálni a technológiát emberséggel?
- Ki tud valós értéket adni a vendég életében, nem csak a teremben?
- A lokális klubok jövője a közösség és a személyesség.
- A globális szereplők jövője a skálázhatóság és az automatizáció.

A fitnesz nem csak szolgáltatás!
A fitnesz élmény, identitás és életminőség-fejlesztés!

– és ezt várják el tőlünk 2025-ben.

https://hunactive.hu/

A fitnesz üzletág átalakulásban: trendek, modellek és fogyasztói változások 2025-ben

Dr. habil. Budai Balázs Phd.
CEO - Hunactive Szövetség

balazs.budai@hunactive.hu
+36-20-966-0454

A fogyasztók és az infrastruktúra 2025-ben

Üzleti modellek és trendek

8 postcovid tendencia

Kulcskérdések és javaslatok

Vigye magával, és nézze meg újra bármikor.

Lemaradt valamiről? Szeretné alaposabban körbejárni a témát? Szkennelje be ezt a kódot vagy kattintson az alábbi gombra a prezentáció megnyitásához. Bármikor, bárhol.

Prezentáció megtekintése